Содержание

# Введение

# 1. Теоретические основы инвестиционного проектировании

# 1.1 Сущность, типы и цель инвестиционных проектов

# 1.2 Содержание и этапы разработки инвестиционных проектов

# 1.3 Управление инвестиционными проектами

# 1.4 Методы финансовой оценки эффективности инвестиционных проектов

# 1.5 Инвестиционная деятельность в условиях экономического кризиса

# 1.6 Управление рисками

# 1.7 Выводы

# 2. Анализ реализации инвестиционного проекта на примере ООО «Вавилон»

# 2.1 Краткая характеристика предприятия ООО «Вавилон»

# 2.2 Описание проекта, цель и этапы его осуществления

# 2.3 Социально-экономическая значимость проекта

# 2.4 Финансовый план проекта

# 2.5 Организационный план проекта

# 2.6 Выводы

# 3.Оценка экономической эффективности проекта

# 3.1 Обоснование необходимости проведения проекта

# 3.2 Основные показатели эффективности проекта

# 3.3 Рекомендации по совершенствованию управления инвестиционным проектом

# 3.4 Риски, связанные с реализацией проекта

# 3.5 Выводы

# Заключение

# Список использованной литературы

# Приложения

# Введение

Инвестиционная деятельность является важным компонентом успешного развития предприятия, она во многом обеспечивает достижение поставленных целей, в частности, увеличения доходов предприятия, а, следовательно, бюджета страны и населения. Поэтому создание оптимальных условий осуществления инвестиционной деятельности является основным фактором экономического роста. В связи с этим все более актуальной становится проблема усовершенствования механизма эффективного управления инвестиционными ресурсами, в том числе оценки эффективности инвестиционных вложений и инвестиционного планирования на предприятии.

В отечественной и зарубежной экономической литературе накоплен большой опыт исследований в области привлечения инвестиций, оценки их эффективности, обоснования принятия инвестиционных решений.

Инвестиционные проекты рождаются из потребностей предприятия. Условием жизнеспособности инвестиционных проектов является их соответствие инвестиционной политике и стратегическим целям предприятия, находящим основное выражение в повышении эффективности его хозяйственной деятельности. Оценка эффективности инвестиционных проектов – основной элемент инвестиционного анализа. Она является главным инструментом правильного выбора из нескольких инвестиционных проектов наиболее эффективного, совершенствования инвестиционных программ и минимизации рисков.

Выбор наилучшего из направлений развития, вариантов инвестирования должен основываться на определенной системе критериев, комплексе показателей. Несмотря на существование множества методов выбора, они имеют общий основополагающий принцип: среди прочих для реализации выбирается наиболее эффективный вариант. Выбор конкретного метода для оценки эффективности, критерия эффективности зависит от целей данного исследования, масштабов и т. д. В самом общем приближении можно сказать, что эффективность – это достижение максимального результата при минимальных затратах. В рамках действующего предприятия при выборе конкретного проекта для инвестирования руководство стремится не только к наиболее эффективному инвестиционному проекту, но и к повышению эффективности функционирования объекта при его реализации. Это значит, что при оценке инвестиционного проекта важным является не только максимальное значение рассчитываемого показателя эффективности, но также и анализ того, насколько данный инвестиционный проект отвечает целям и стратегии предприятия.

Целью дипломного исследования является разработка и обоснование теоретических и методических вопросов оценки эффективности инвестиционного проекта. Достижение поставленной цели предполагает постановку и решение следующих задач:

1. Определить теоретические основы инвестиционного проектирования;

2. Провести анализ реализации инвестиционного проекта на примере ООО «Вавилон»;

3. Изучить оценку экономической эффективности проекта.

Предмет и объект исследования. Предметом исследования работы являются теоретические и методические вопросы оценки и анализа эффективности и целесообразности инвестиционного проекта. Объектом исследования выступает хозяйствующий субъект экономики ООО «Вавилон».

Методология исследования. Теоретической и методологической основой исследования послужили труды российских и зарубежных ученых в области инвестиций, инвестиционной деятельности, анализа инвестиционных проектов. В работе использованы положения законодательных и нормативных актов Российской Федерации, отечественные и зарубежные методические материалы по оценке и анализу инвестиций.

Инвестиционная стратегия должна найти свое отражение в инвестиционном проекте - документе, где сформулированы цели, способы инвестирования, сроки достижения целей и размеры приемлемого риска.

Целью данной работы является закрепление теоретических знаний в области инвестиционного проектирования и приобретение практических навыков по разработке, анализу и реализации основных разделов бизнес-плана инвестиционных проектов.

В первой части – теоретической – раскрывается понятие инвестиционного проекта, цели его разработки, содержание и классификация инвестиционного проектирования.

Во второй части – обосновывается концепция реального инвестиционного проекта, приводятся его основные характеристики, ориентиры дальнейшего развития предприятия, целесообразность инвестирования, и разрабатываются основные разделы бизнес-плана инвестиционного проекта.

В третьей части проводится оценка экономической эффективности проекта.

В заключении даются выводы по проделанному анализу.

# 1. Теоретические основы инвестиционного проектирования

## 1.1 Сущность, типы и цель инвестиционных проектов

Определение инвестиционного проекта дается в Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»[[1]](#footnote-1), а также в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов[[2]](#footnote-2). В Методических рекомендациях отдельно вводятся понятия «проект» и «инвестиционный проект».

Так, термин «проект», понимается в двух смыслах:

* как комплект документов, содержащих формулирование цели предстоящей деятельности и определение комплекса действий, направленных на ее достижение;
* как сам комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели;

то есть как документация и как деятельность.

Инвестиционный проект в определяется согласно Закону «Об инвестиционной деятельности», и под ним понимается обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес план). Иными словами, согласно данному определению, инвестиционный проект - это, прежде всего, комплексный план мероприятий, включающий проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, подготовку кадров и т.п., направленных на создание нового или модернизацию действующего производства товаров (работ, услуг) с целью получения экономической выгоды. Инвестиционный проект всегда порождается некоторым проектом, обоснование целесообразности и характеристики которого он содержит. В связи с этим, под теми или иными свойствами, характеристиками, параметрами инвестиционного проекта (продолжительность, реализация, денежные потоки и т.п.) в Методических рекомендациях понимаются соответствующие свойства, характеристики, параметры порождающего его проекта.[[3]](#footnote-3)

Классификация инвестиционных проектов может быть проведена по нескольким признакам. Так, в зависимости от их взаимного влияния инвестиционные проекты можно разделить на:

* независимые, когда решение о принятии одного проекта не влияет на решение о принятии другого. Для того чтобы один инвестиционный проект был независим от другого проекта должны выполняться два условия:
* должны быть возможности (технические, технологические) осуществить первый проект вне зависимости от того, будет или не будет принят второй проект;
* на денежные потоки, ожидаемые от первого проекта, не должно влиять принятие или отказ от второго проекта.

Иногда фирма из-за отсутствия средств не может одновременно осуществить два проекта. В такой ситуации принятие одного проекта повлечет за собой отклонение второго. Если же решение осуществить один проект оказывает воздействие на другой проект, то есть денежные потоки по первому проекту меняются в зависимости от того, принят или отклонен второй проект, то проекты считаются зависимыми. Таки проекты можно также подразделить на следующие виды:[[4]](#footnote-4)

* альтернативные (взаимоисключающие), когда два или более анализируемых проектов не могут быть реализованы одновременно, и принятие одного из них автоматически означает, что оставшиеся проекты не могут быть реализованы. Например, на выделенном участке земли может быть выстроен либо цех, либо столовая, либо стоянка для автомобилей - принятие одного из этих проектов автоматически делает невозможным осуществление других;
* взаимодополняющие, когда реализация нескольких проектов может происходить лишь совместно. При этом взаимодополняющие проекты можно подразделить на:

• комплиментарные, когда принятие одного инвестиционного проекта приводит к росту доходов по другим проектам;

• проекты, связанные между собой отношениями замещения, когда принятие нового проекта приводит к некоторому снижению доходов по одному или нескольким действующим проектам.

Выявление отношений комплиментарности и замещения подразумевает определение приоритетности инвестиционных проектов не изолировано, а в комплексе, особенно когда принятие проекта по выбранному основному критерию не является очевидным.

По срокам реализации (создания и функционирования) инвестиционные проекты можно разделить на:[[5]](#footnote-5)

* краткосрочные (до 3 лет);
* среднесрочные (3-5 лет);
* долгосрочные (свыше 5 лет).

При классификации проектов по их масштабам следует учитывать, что масштаб проекта характеризует его общественную значимость, которая определяется влиянием результатов реализации проекта на хотя бы один из внутренних или внешних рынков (финансовых, товаров и услуг, ресурсов), а также на экологическую и социальную обстановку. С той точки зрения, по масштабам проекты рекомендуется подразделять на:[[6]](#footnote-6)

* глобальные, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на
* народнохозяйственные, оказывающие влияние на всю страну в целом или ее крупные регионы (Урал, Поволжье), и при их оценке можно ограничиться учетом только этого влияния;
* крупномасштабные, охватывающие отдельные отрасли или крупные территориальные образования (субъект Федерации, города, районы), и при их оценке можно не учитывать влияние этих проектов на ситуацию в других регионах или отраслях;
* локальные, действие которых ограничивается рамками данного предприятия, реализующего инвестиционный проект. Их реализация не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе и не изменяет уровень и структуру цен на товарных рынках.

По основной направленности можно разделить проекты на:

* коммерческие, главной целью которых является получение прибыли;
* социальные, ориентированные на решение, например, проблем безработицы в регионе или социальной адаптации бывших военнослужащих и т.п.;
* экологические, основная направленность которых - улучшение среды обитания людей, а также флоры и фауны.

## 1.2 Содержание и этапы разработки инвестиционных проектов

Вопрос о капиталовложениях является одним из наиболее сложных для любой организации, поскольку инвестиционные затраты могут принести доход только в будущем. Оценивая экономическую привлекательность капиталовложений, предприятие сталкивается с необходимостью прогнозирования отдаленных по времени событий, причем фактор неопределенности должен быть сведен к минимуму. Для того чтобы принять решение о целесообразности воплощения в жизнь инвестиционного проекта, предприятие должно провести детальный расчет его окупаемости.[[7]](#footnote-7)

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений, т.е. требуется некоторым образом сравнить величину инвестиций с прогнозируемыми доходами. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой здесь является проблема их сопоставимости. В каждом случае эта проблема решается индивидуально, причем должен учитываться ряд основных факторов, среди которых: темп инфляции; разнообразные риски, которыми сопровождается инвестиционный проект; величина периода, на который составляется прогноз, и т.д.[[8]](#footnote-8)

Разработка инвестиционного проекта включает в себя ряд этапов, каждый из которых в той или иной степени обязателен для выработки обоснованного решения.

Этап сбора информации и прогнозирования объемов реализации. На этом этапе разработчик инвестиционного проекта должен собрать как можно больше сведений о том, какой спрос предъявляют потребители на планируемый к выпуску продукт. При этом должны быть выявлены и проанализированы спрос и цены на аналогичные товары (работы, услуги), на товары-заменители, а также наличие фирм-конкурентов и их политика. Важно рассмотреть краткосрочную и долгосрочную перспективу рынка данного товара. Анализ возможной емкости рынка сбыта продукции, т.е. прогнозирование объема реализации является очень существенным, поскольку его недооценка может привести к потере определенной доли рынка сбыта, а его переоценка — к неэффективному использованию введенных по проекту производственных мощностей, или к неэффективности сделанных капиталовложений.

Преимуществом на этом этапе пользуются крупные фирмы и корпорации, планирующие значительные инвестиции. Они могут позволить себе проведение дорогостоящих маркетинговых исследований, результатом которых является объективный и достаточно надежный ответ на вопрос о возможных объемах реализации. Небольшие фирмы вынуждены полагаться исключительно на опыт и интуицию своих менеджеров.

Этап прогнозирования объемов производства и прибыли. На этом этапе разработчик проекта исходя из возможного объема реализации определяет размер и технологический уровень предприятия. При этом следует иметь в виду масштаб доступных источников финансирования. Затем анализируются цены и условия оплаты оборудования; сравниваются альтернативные варианты (выкуп оборудования или лизинг); анализируется рынок аренды (покупки) требуемых помещений; количество, квалификация и оплата привлекаемого персонала и т.д.

Информация о прогнозируемых ценах реализации и объемах производства позволяет рассчитать плановую прибыль. Необходимым инструментом на данном этапе является анализ безубыточности.

Итак, результатом работ на данном этапе является прогноз объемов продаж, их себестоимости и прибыли. Если размер планируемой прибыли меньше некоторого порогового значения, установленного фирмой, то проект может быть отвергнут уже на этой стадии разработки. Если же размер прибыли будет признан приемлемым, то целесообразно проведение дальнейшего анализа.

Этап оценки видов и уровней рисков. На этом этапе подвергаются критическому анализу все ранее полученные сведения в части достижимых объемов реализации и производства, отпускных цен на продукцию, уровня издержек и т.д. и сделанные на их основе выводы. Рассматриваются различные варианты ухудшения конъюнктуры. Это достигается посредством анализа чувствительности в рамках анализа безубыточности.[[9]](#footnote-9)

Для получения полной и объективной картины также анализируются различные возможные варианты изменения конъюнктуры в сторону улучшения. Существуют методики (их содержание раскрывается ниже), позволяющие судить на основе анализа чувствительности о том, насколько рискованным является инвестирование средств в данный проект.

В результате разработчик получает ответ на вопрос, является ли уровень риска, сопряженный с данным проектом, приемлемым. Если нет — проект отвергается, если да — подвергается дальнейшему анализу.

Этап определения требуемого объема и графика инвестиций. Рассмотрев и проанализировав с точки зрения минимизации все издержки, сопутствующие проекту, разработчик получает информацию о размере вложений во внеоборотные активы. Анализ схемы финансовых потоков (построение сметы расходования и поступления денежных средств) позволяет определить размер необходимого оборотного капитала. Располагая детально разработанной информацией о затратах, можно определить объем и график требуемых инвестиций.[[10]](#footnote-10)

Этап оценки доступности требуемых источников финансирования. Рассчитав объем и график инвестиций, разработчик решает, какие источники финансирования (из числа доступных) будут задействованы. В случае, если собственных средств организации оказывается недостаточно и инвестиции предполагается осуществить за счет привлеченных кредитов, необходим анализ рынка ссудных капиталов.[[11]](#footnote-11)

Этап оценки приемлемого значения стоимости капитала. Основной целью данного этапа является сравнение разрабатываемого инвестиционного проекта с другими, альтернативными возможностями размещения капитала. Это достигается посредством методики, называемой «анализом инвестиций», или «анализом капиталовложений».

Результатом исследований, проведенных на этом этапе, является окончательный обоснованный ответ на вопрос о том, выгоден ли разрабатываемый проект и должен ли он быть воплощен в жизнь.

Описанная последовательность действий при разработке инвестиционного проекта, безусловно, не является обязательной. Исследования на всех этапах могут выполняться не последовательно, а параллельно. Это даже предпочтительнее, так как без оценки доступности источников финансирования, например, невозможно обосновать предполагаемый размер инвестиций и т.д.

Принятие решений инвестиционного характера осложняется рядом факторов: вид инвестиции; стоимость инвестиционного проекта; множественность доступных проектов; ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования; риск, связанный с принятием того или иного решения, и т.д. Кроме того, в нашей стране сложность принятия инвестиционных решений усугубляется неопределенностью ситуации и наличием инфляции.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов и критериев. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применяемым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен ряд формализованных методов принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-либо универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Вероятно, управление все же в большей степени является искусством, чем наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

## 1.3 Управление инвестиционными проектами

Различают следующие варианты схем управления проектом:[[12]](#footnote-12)

Основная» система. Руководитель (менеджер) проекта — представитель заказчика, финансовой ответственности за принимаемые решения не несет. Им может быть любое юридическое или физическое лицо участник проекта, имеющее лицензию на профессиональное управление. В этом случае менеджер проекта обеспечивает координацию и управление ходом разработки и реализации проекта, в контрактных отношениях с другими участниками проекта (кроме заказчика) не состоит.

Преимущество системы — объективность проект-менеджера, недостаток — ответственность за результаты проекта целиком возлагается на заказчика.

Система «расширенного управления». Руководитель (менеджер) проекта — принимает ответственность за проект в пределах фиксированной (сметной) цены. Менеджер обеспечивает управление и координацию процессов проекта по соглашениям между ним, заказчиком и участниками проекта. Как и в «основной» системе, им может быть любое юридическое или физическое лицо — участник проекта, имеющее лицензию на профессиональное управление и способное отвечать по своим обязательствам перед заказчиком. Проект-менеджер управляет проектом, координирует поставки и работы по инжинирингу. В этом случае ответственность возлагается на менеджера проекта в пределах контрактных условий.

Система «под ключ». Руководитель (менеджер) проекта — проектно-строительная фирма, с которой заказчик заключает контракт «под ключ» с объявленной стоимостью проекта.[[13]](#footnote-13)

Испытанное средство упорядочения перестройки кризисной экономической ситуации - в том числе столь масштабной, как в настоящее время, — программно-целевой метод управления, в соответствии с которым создается ряд межгосударственных, федеральных, региональных, отраслевых и объектных целевых программ. Каждая из них представляет собой комплекс взаимоувязанных (по ресурсам, срокам и исполнителям) проектов. Их реализация происходит на базе концепции управления проектами.

Основу концепции составляет взгляд на проект как на изменение исходного состояния любой системы (например, предприятия), связанное с затратой времени и средств.

Такой подход позволяет свести все изменения в экономике, управлении к системе инвестиционных проектов, а управление ими — к управлению инвестициями.

В современных условиях совокупность методов и средств управления проектами представляет собой высокоэффективную методологию управления инвестициями, позволяющую:[[14]](#footnote-14)

* осуществить анализ инвестиционного рынка и сформировать инвестиционный портфель компании с его оценкой по критериям доходности, риска и ликвидности;
* оценить эффективность инвестиций с учетом факторов риска и неопределенности в рамках т.н. обоснования инвестиций и бизнес-плана;
* разработать стратегию формирования инвестиционных ресурсов компании с оценкой общей потребности в инвестиционных ресурсах, целесообразности использования привлеченных и заемных средств;
* произвести отбор и оценку инвестиционной привлекательности конкретных проектов;
* оценить инвестиционные качества отдельных финансовых инструментов и отобрать наиболее эффективные из них;
* осуществить планирование и оперативное управление реализацией конкретных инвестиционных проектов и программ;
* организовать процедуру закупок и поставок, а также управление качеством проекта;
* обеспечить эффективное осуществление инвестиционного процесса, включая управление изменениями и подготовку решений о своевременном закрытии неэффективных проектов (продаже отдельных финансовых инструментов) и реинвестировании капитала;
* организовать завершение проекта;
* в полной мере учесть т. н. психологические аспекты управления инвестициями, нередко оказывающие решающее воздействие на показатели проекта в целом.

## 1.4 Методы финансовой оценки эффективности инвестиционных проектов

Изучение научной литературы по проблемам инвестиций и оценки эффективности инвестиций позволило сделать вывод о том, что в настоящее время существует ряд методов оценки инвестиционных проектов, в основе многих из них лежит сравнение планируемого объема инвестиций и ожидаемых в будущем поступлений денежных средств (или фактических инвестиций и доходов, если речь идет об анализе уже реализованного инвестиционного проекта).[[15]](#footnote-15)

Методы оценки эффективности можно разделить на группы, положив в основу различные классификационные признаки.

По виду обобщающего показателя, выступающего в качестве критерия экономической эффективности, можно выделить абсолютные методы, в которых показатель эффективности вычисляется как разность между стоимостной оценкой результатов и затрат, необходимых для достижения подобного результата; относительные методы, в которых показатель эффективности (Кэф.) является отношением результата к соответствующим затратам; временные методы, которые оценивают период окупаемости инвестиционных затрат.

По методу сопоставления разновременных денежных затрат и результатов можно выделить статические и динамические методы.

Статические методы – это методы, с помощью которых денежные потоки, возникающие в разное время, оцениваются как равноценные.

К этой группе методов относятся, например, срок окупаемости инвестиций (Payback Period, PP), коэффициент эффективности инвестиций (Accounting Rate of Return, ARR).

Динамические методы – это методы, в которых денежные потоки, вызванные реализацией инвестиционного проекта, приводятся к сопоставимому виду с помощью дисконтирования, обеспечивая сопоставимость разновременных проектов.

К группе динамических методов относятся такие методы, как чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость) (Net Present Value, NPV), индекс рентабельности инвестиций (Profitability Index, PI), внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return, MIRR), дисконтированный срок окупаемости инвестиций (Discounted Payback Period, DPP).

Статические методы не включают дисконтирование. Данные методы имеют существенные недостатки, связанные с тем, что не в полной мере учитывается временной аспект стоимости денег, факторы, связанные с инфляцией и риском. Одновременно с этим усложняется процесс проведения сравнительного анализа проектных и фактических данных по годам использования инвестиционного проекта. Поэтому статические методы оценки эффективности инвестиционных проектов можно применять только для краткосрочных инвестиционных проектов, в случаях, когда затраты и результаты равномерно распределены по всему сроку реализации проекта. Однако они обладают важным преимуществом, связанным с простотой и быстротой расчета, общедоступности для понимания.

Статические методы оценки инвестиций можно разделить на две группы:[[16]](#footnote-16)

1. методы абсолютной эффективности. К данной группе относятся метод, связанный с расчетом сроков окупаемости проекта, и метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал (метод эффективности инвестиций);
2. методы сравнительной эффективности. К ним можно отнести такие методы как: метод накопленного сальдо денежного потока (накопленного эффекта) за расчетный период, метод сравнительной эффективности – метод приведенных затрат, метод сравнения прибыли.

Теория абсолютной эффективности инвестиций основана на том, что реализации подлежит такой проект, который обеспечивает инвестору заданный (нормативный) уровень эффективности. Таким образом, если ожидаемый уровень нормы прибыли на капитал или срок окупаемости проекта будет удовлетворять инвестора (т.е. будет не ниже нормативного значения), такой проект будет реализован.

Теория сравнительной эффективности инвестиций основана на сравнении, сопоставлении показателей нескольких (не менее двух) проектов и выборе для реализации среди них того, который обеспечивает либо минимальную сумму приведенных затрат, либо максимум прибыли, либо максимум накопленного эффекта за расчетный период.

Динамические методы в отличие от статических (и это является их преимуществом, особенно если мы имеем в виду среднесрочные и долгосрочные проекты) учитывают изменение стоимости денег во времени (временная стоимость денег). Временная стоимость финансовых ресурсов имеет два аспекта. Первый аспект связан с покупательной способностью денег. Денежные средства в данный момент и через определенный промежуток времени при равной номинальной стоимости имеют совершенно разную покупательную способность. При современном состоянии экономики и уровне инфляции денежные средства, не вложенные в инвестиционную деятельность или на хранение в банк, очень быстро обесцениваются. Второй аспект связан с обращением денежных средств как капитала и получением доходов от этого оборота. Для оценки временной стоимости денег существует понятие дисконтирование. Дисконтирование доходов – это приведение доходов к моменту вложения капитала. Дисконтирование – способ, который используется при оценке инвестиционных проектов и заключается в выражении будущих денежных потоков, связанных с реализацией проекта, через их стоимость в текущий момент времени. Тем самым методы этой группы преодолевают главные недостатки статических методов, однако имеют свои. Среди основных недостатков можно назвать трудность и неоднозначность прогнозирования денежного потока, сложность в выборе ставки дисконта, а также необходимость учитывать допущение о существовании совершенного рынка капитала. [[17]](#footnote-17)

Эффективность инвестиционного проекта — это категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам его участников. В связи с этим необходимо оценивать эффективность проекта в целом, а также эффективность участия в проекте каждого из его участников.[[18]](#footnote-18)

Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования. Она включает в себя:

* социально-экономическую эффективность проекта;
* коммерческую эффективность проекта.

Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки реализуемости проекта и заинтересованности в нем всех его участников и включает в себя:[[19]](#footnote-19)

* эффективность участия предприятий и организаций в проекте;
* эффективность инвестирования в проект;
* эффективность участия в проекте структур более высокого уровня, в том числе:
	+ - региональную и народнохозяйственную;
		- отраслевую;
		- бюджетную эффективность.

В числе наиболее важных основных принципов оценки эффективности проектов можно выделить следующие:[[20]](#footnote-20)

* + рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (оценка эффективности проекта должна осуществляться при разработке инвестиционного предложения, при разработке обоснования инвестиций, при разработке технико-экономического обоснования проекта и в ходе реализации проекта в виде экономического мониторинга в рамках управления стоимостью проекта);
* моделирование денежных потоков;
* сопоставимость условий сравнения различных проектов (или вариантов проекта);
* принцип положительности и максимума эффекта;
* учет фактора времени;
* учет только предстоящих затрат и поступлений;
* сравнение состояний «с проектом» и «без проекта»;
* учет всех наиболее существенных последствий проекта;
* учет наличия разных участников проекта;
* многоэтапность оценки;
* учет влияния на эффективность проекта потребности в оборотном капитале;
* учет влияния инфляции и возможности использования при реализации проекта нескольких валют (многовалютность);
* учет (в количественной форме) влияния неопределенности и риска, сопровождающих реализацию проекта.

Оценка эффективности проекта производится в три этапа (рис. 1.1).[[21]](#footnote-21)

1. Первоначальным шагом является экспертная оценка общественной значимости проекта. Общественно значимыми считаются крупномасштабные, народнохозяйственные и глобальные проекты.

**Этап 1**

**Этап 3**

**Этап 2**

Оценка общественной значимости проекта

Оценка социально-экономической эффективности

Оценка коммерческой эффективности

Определение организационно-экономического механизма реализации

Реализация проекта

Рис. 1.1 Этапы оценки эффективности проекта

1. На втором этапе рассчитываются показатели эффективности проекта в целом. Цель этого этапа — интегральная экономическая оценка проектных решений и создание необходимых условий для поиска инвестора. Для локальных проектов оценивается только их коммерческая эффективность и, если она оказывается приемлемой, рекомендуется непосредственно переходить ко второму этапу оценки. Для общественно значимых проектов оценивается в первую очередь их социально-экономическая эффективность. При неудовлетворительной оценке такие проекты не рекомендуются к реализации и не могут претендовать на государственную поддержку. Если же их социально-экономическая эффективности оказывается достаточной, оценивается их коммерческая эффективность.
2. Третий этап оценки осуществляется после выработки схемы финансирования. На этом этапе уточняется состав участников и определяются финансовая реализуемость и эффективность участия в проекте каждого из них (региональная и отраслевая эффективность, эффективность участия в проекте отдельных предприятий и акционеров, бюджетная эффективность и пр.).

Основные показатели эффективности проекта основаны на учете стоимости финансовых ресурсов во времени, которая определяется с помощью дисконтирования.

Дисконтированием денежных потоков называется приведение их разновременных (относящихся к различным шагам расчета) значений к их ценности на определенный момент времени, который называется моментом приведения и обозначается t0. Момент приведения может не совпадать с базовым моментом. Дисконтирование применяется к денежным потокам, выраженным в текущих или дефлированных ценах и в единой валюте.

Основным экономическим нормативом, используемым при дисконтировании, является норма дисконта Е, выражаемая в долях единиц или процентах в год.

Дисконтирование денежного потока на m-м шаге осуществляется путем умножения его значения f(m) на коэффициент дисконтирования ат, рассчитываемой по формуле:

, (1.1)

где tm — момент окончания m-го шага.

Норма дисконта Е может выбираться различной для разных шагов расчета. Это может быть целесообразно в случаях переменного по времени риска, переменной по времени структуры капитала.

Различают следующие нормы дисконта:

* коммерческая, которая используется при оценке коммерческой эффективности проекта (она определяется с учетом альтернативной эффективности использования капитала);
* норма дисконта участника проекта, которая отражает эффективность участия в проекте предприятий и других участников (она выбирается самими участниками; при отсутствии предпочтений в качестве нее можно использовать коммерческую норму дисконта);
* социальная норма дисконта, которая используется при расчетах социально-экономической эффективности и характеризует минимальные требования общества к эффективности проекта (она считается национальным параметром и должна устанавливаться централизованно органами управления народным хозяйством в увязке с прогнозами экономического и социального развития страны);
* бюджетная, которая используется при расчетах показателей бюджетной эффективности и отражает альтернативную стоимость бюджетных средств (она устанавливается органами федерального или регионального значения, по заданию которых оценивается бюджетная эффективность проекта).

В качестве основных показателей, применяемых для расчетов эффективности проекта, можно использовать:

* чистый доход;
* чистый дисконтированный доход;
* внутреннюю норму доходности;
* потребность в дополнительном финансировании (стоимость проекта, капитал риска);
* индексы доходности затрат и инвестиций;
* срок окупаемости;
* показатели финансового состояния.

Чистым доходом (ЧД) называется накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период:

, (1.2)

где суммирование распространяется на все шаги расчетного периода.

Важнейшим показателем эффективности проекта является чистый дисконтированный доход (ЧДД), который представляет собой накопленный дисконтированный эффект (дисконтированное накопленное сальдо) за расчетный период:

, (1.3)

ЧД и ЧДД характеризуют превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для данного проекта соответственно без учета и с учетом неравноценности эффектов, относящихся к различным моментам времени.

Разность между ЧД и ЧДД называют дисконтом проекта.

Для признания проекта эффективным с точки зрения инвестора необходимо, чтобы ЧДД проекта был положительным; при сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением ЧДД (при выполнении условия его положительности).

## 1.5 Инвестиционная деятельность в условиях экономического кризиса

Управление предприятием в условиях экономического кризиса требует высокого качества управления рисками, которые наиболее четко проявляются в инвестиционной стратегии.

Инвестиционная стратегия должна найти свое отражение в инвестиционном проекте — документе, где сформулированы цели, способы инвестирования, сроки достижения целей и размеры приемлемого риска.

Инвестиционная стратегия как составная часть стратегического планирования направлена на преодоление инвестиционного спада в период кризиса и депрессии, структурную перестройку производства и создание условий для финансовой устойчивости предприятий в долгосрочном периоде. Необходимо учитывать, что реализация инвестиционной стратегии возможна на российских предприятиях только после этапа оперативного реструктурирования, т.е. повышения инвестиционной привлекательности предприятия за счет внутренних источников, реструктуризации активов и долговых обязательств.

Разработка инвестиционной стратегии и тактики проходит на уровнях:

* государственного регулирования;
* потенциальных инвесторов (коммерческих банков, пенсионных фондов, страховых компании и мелких массовых инвесторов);
* предприятий как объектов инвестирования.
* Инвестиционная стратегия включает следующие направления:
* управление риском;
* программно-целевое планирование и составление капитальных бюджетов;
* стратегический анализ;
* стратегическое управление.

Основными факторами неопределенности в условиях существующей экономики являются:

* возможные изменения в технологии;
* изменения цен на данный вид товаров;
* инфляция и инфляционные ожидания;
* изменения в соотношении стоимости заемного капитала, привлеченного капитала и доходности размещенного капитала;
* изменения налогового законодательства, результатом которого будет изменение стоимости капитала;
* изменения в ценах на факторы производства (сырье, материалы, полуфабрикаты, электроэнергию, рабочую силу);
* возможные региональные конфликты;
* колебания валютного курса.

Весьма существенно, что неопределенность будущего развития рыночной ситуации является обязательным условием успешного функционирования компании с высоким качеством управления, поскольку в тщательно разработанной инвестиционной стратегии развития компании должны быть отражены следующие моменты:

* своевременная реакция на изменившиеся требования рынка (структура спроса, наличие взаимозаменяемых товаров, общая платежеспособность, определяемая макроэкономической ситуацией, изменение положения конкурентов и т.п.);
* учет возможностей, предоставляемых неопределенностью рыночной ситуации в будущем, и неразрывно связанных с ней рисков,
* учет преимуществ и слабых сторон в развитии фирмы.

При разработке антикризисной инвестиционной стратегии важно придерживаться основных принципов. К основным принципам разработки инвестиционной стратегии в условиях кризиса относятся:

* рассмотрение производственного процесса, финансирования и инвестирования как единой системы бизнеса, направленной на создание условий для роста рыночной стоимости собственного капитала фирмы;
* анализ допустимого и критического уровня риска вследствие повышенной неопределенности рыночной ситуации в будущем и разработка инвестиционной стратегии на основе многовариантного прогноза;
* учет различной стоимости денег во времени;
* при расчете приемлемой ставки доходности инвестиционного проекта необходимо учитывать темпы инфляции и инфляционные ожидания;
* необходимо детально рассчитывать стоимость привлеченного капитала как внешнее ограничение при инвестировании и предельно допустимую ставку доходности инвестиционных проектов как внутреннее ограничение финансовых ресурсов.

Завершающим этапом разработки инвестиционной стратегии является формирование капитального бюджета, включающая в себя:.

Инвестиции

1. Вложения в материальные активы: оборотный капитал, основной капитал

2. Вложения в нематериальные активы.

3. Вложения в финансовые активы: участие в дочерних предприятиях.

4. кредиты дочерним предприятиям,

5. скупка акций других предприятий с целью поглощения,

6. инвестиции на обновление основного капитала.

Источники финансирования

1. Прибыль от производственной деятельности.

2. Выпуск акций.

3. Долговые обязательства (облигации).

4. Кредиты коммерческих банков (краткосрочные и долгосрочные).

5. Задолженность по расчетам с предприятиями-поставщиками.

6. Задолженность по расчетам с налоговой инспекцией.

7. Задолженность по расчетам с другими финансирующими компаниями.

8. Реализация избыточных активов.

В процессе антикризисного управления на предприятии особенно необходимо учитывать следующие показатели:

* динамику изменений статьи «Финансовые инвестиции» к общей сумме инвестиций за данный период;
* динамику инвестиций по видам производимой продукции, которые ведут к изменению долгосрочной политики предприятия или способствуют продолжению существующей политики;
* динамику инвестиций по срокам как способа анализа стратегии предприятия (различают предприятия, идущие на долгосрочный риск, и предприятия, политика которых ограничена краткосрочным периодом);
* динамику инвестиций по объектам;
* динамику инвестиций по сегментам активности (рыночная стратегия предприятия);
* динамику инвестиций по функциям (исследования, образование, реклама, распределительная сеть);
* динамику инвестиций в долговые обязательства;
* динамику, инвестиции в ценные бумаги;
* динамику инвестиций в запасы;
* динамику инвестиций в нематериальные активы;
* динамику инвестиций в материальные активы (недвижимость, транспорт, технологическое оборудование и т.п.).

Успехи антикризисной инвестиционной политики во многом зависят от инвестиционных решений, принимаемых сегодня на всех уровнях, поэтому чрезвычайно важно обеспечить неразрывную связь между стратегическими и тактическими решениями

Тактические инвестиционные решения обычно оперируют относительно небольшими суммами средств и не означают решительного отхода от ранее проводимой инвестиционной политики. Стратегические инвестиционные решения оперируют более крупными суммами финансовых средств и могут привести к решительному отказу от ранее проводимой финансовой и инвестиционной политики, повлечь существенное изменение ожидаемых доходов и повышение финансовых рисков.

Разработка инвестиционной стратегии затрагивает три основные области принятия решений: инвестиции, финансирование и производственную деятельность.

Только комплексное решение взаимосвязанных проблем — эффективная производственная деятельность, основанная на оптимальном использовании производственных ресурсов; эффективное финансирование, предполагающее тщательный выбор и осторожное использование источников финансирования; эффективное инвестирование, основанное на тщательном расчете и оценке инвестиционных решений и сопутствующих им рисков, — может привести к финансовому оздоровлению неплатежеспособных предприятий.

Эффективная производственная деятельность предполагает тщательный анализ рыночной ситуации и предполагаемого объема продаж, цены реализации товара, постоянных и переменных издержек по производству товара.

Эффективное финансирование предполагает анализ собственного капитала и дивидендов по привлеченному капиталу, заемного капитала и стоимости обслуживания долгосрочной задолженности, прибыли от производственной деятельности, возможности капитализации.

Эффективное инвестирование основано на анализе инвестиционной базы, оценке новых инвестиций и возможных изъятий вложений.

Инвестиционная деятельность в России регулируется как общим государственным законодательством, так и системой специальных нормативных актов.

Принципиальное значение имеют такие законы, как Конституция РФ, Гражданский и налоговый кодексы, законы об акционерных обществах, о собственности, о приватизации, о внешнеэкономической деятельности, о тарифном контроле и валютном регулировании и др..

В нашей стране также приняты специальные законы, постановления, нормативные акты, которые регулируют непосредственно инвестиционный процесс. К ним следует отнести Закон «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений». Данный закон определяет правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности; объекты и субъекты инвестиционной деятельности, защиту прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности вне зависимости от форм собственности.

Принят ряд постановлений Правительства РФ, которые направлены на повышение роли государственной инвестиционной и структурной политики, стимулирование процесса привлечения внебюджетных инвестиций в производственную сферу, создание условий для дальнейшего развития инициативы частных инвесторов по реализации высокоэффективных инвестиционных проектов.

В целом государственное регулирование осуществляется:

* в соответствии с государственными инвестиционными программами;
* прямым управлением государственными инвестициями;
* введением системы налогов с дифференцированием налоговых ставок и льгот;
* предоставлением финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных территорий, отраслей производства;
* проведением финансовой и кредитной политики, политики ценообразования (в том числе выпуском в обращение ценных бумаг), амортизационной политики;
* контролем за соблюдением государственных норм и стандартов;
* антимонопольными мерами, приватизацией объектов государственной собственности, в том числе объектов незавершенного строительства;
* экспертизой инвестиционных проектов.

Государство использует как административные, так и экономические методы воздействия на инвестиционную деятельность в стране.

Административные (прямые) методы регулирования предполагают прямое воздействие на субъекты инвестиционной деятельности; государство обладает правом и возможностью осуществлять принуждение по отношению к другим субъектам экономики, используя регламенты, запреты, ограничения, разрешения. В качестве инструментов подобного воздействия выступают законодательные и нормативные акты. Например, законом устанавливается, что все инвестиционные проекты подлежат экологической экспертизе.

Экономические методы воздействия государства это методы, с помощью которых государство воздействует на субъекты инвестиционной деятельности путем стимулирования принятия инвестиционных решений как в интересах самих субъектов, так и в интересах всего общества.

Обычно государство сочетает административные и экономические методы для достижения целей в области инвестирования. Активизация инвестиционной деятельности во многом зависит от проведения финансовой, кредитной, амортизационной, ценовой, налоговой, валютной, ин вестиционной политики.

К экономическим методам относятся: установление ставки рефинансирования, налоговых льгот и скидок, дифференциация налоговых ставок, тарифов и ставок платежей за такие инвестиционные ресурсы как земля, природные ресурсы.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ.

Законом «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений», предусматриваются следующие формы госу дарственного регулирования:

1) Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности путем:

совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений;

* установление субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
* защиты интересов инвесторов;
* предоставления субъектам инвестиционной деятельности льготных условий пользования землей и др. природными ресурсами, не противоречащих законодательству РФ;
* расширения использования средств населения и иных внебюджетных источников финансирования жилищного строительства и строительства объектов социально-культурного назначения;
* создания и развития сети информационно-аналитических центров, осуществляющих регулярное проведение рейтинговых оценок субъекта инвестиционной деятельности;
* принятия антимонопольных мер;
* расширения возможностей использования залогов при осуществлении кредитования;
* развития финансового лизинга;
* проведения переоценок основных фондов в соответствии с темпами инфляции;
* создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов.

2) Прямое участие государства в инвестиционной деятельности путем:

* разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых в РФ совместно с иностранными государствами, а также инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств бюджетов всех уровней;
* формирование перечня строек и объектов технического перевооружения для федеральных государственных нужд и финансирования их за счет средств федерального бюджета;
* предоставления на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств федерального бюджета и средств бюджета субъектов РФ;
* размещения на конкурсной основе средств федерального и регионального бюджетов для финансирования инвестиционных проектов. Размещение этих средств осуществляется на возвратной и срочной основах с уплатой процентов, определяемых законами о бюджетах, либо на условиях закрепления в государственной соответствующей части акций создаваемого акционерного общества, которые реализуются через определенный срок на РЦБ с направлением средств от реализации в соответствующие бюджеты;
* проведение экспертизы инвестиционных проектов;
* защиты российских организаций от поставок морально устаревших, материалоемких, энергоемких и ненаукоемких технологий, оборудования, конструкций, материалов;
* разработки и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля за их соблюдением;
* выпуска облигационных займов, гарантированных целевых займов;
* вовлечения в инвестиционный процесс временно приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в государственной собственности;
* предоставления концессий российским и иностранным инвесторам по итогам торгов (аукционов и конкурсов).

Государство гарантирует всем субъектам инвестиционной деятельности независимо от форм собственности:

* обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной
деятельности;
* гласность при обсуждении инвестиционных проектов;
* право обжалования в судебном порядке любых решений, действий (бездействия) органов государственной власти, органов местного самоуправления и их должностных лиц;
* стабильность прав субъекта инвестиционной деятельности. В случаях принятия законов, устанавливающих для субъектов инвестиционной деятельности иные правила, чем те, которые действовали при заключении договоров между ними, условия этих договоров сохраняют свою силу, за исключением случаев, когда законом установлена, что его действие распространяется на отношения, возникающие из ранее заключенных договоров;
* защиту капитальных вложений.

Законом предусмотрено, что капитальные вложения могут быть национализированы только при условии предварительного и равноценного возмещения государством убытков, причиненных субъектам инвестиционной деятельности. Они могут быть реквизированы только в порядке и на условиях, которые определены Гражданским кодексом РФ[[22]](#footnote-22).

Одной из форм защиты инвестиций является их страхование. Оно осуществляется в соответствии с законодательством РФ.

## 1.6 Управление рисками

Управление проектами подразумевает не только констатацию факта наличия неопределенности и рисков и анализ рисков и ущерба. Управление рисками — совокупность методов анализа и нейтрализации факторов рисков, объединенных в систему планирования, мониторинга и корректирующих воздействий[[23]](#footnote-23). Управление рисками является подсистемой управления проектом, структура подсистемы представлена на рис. 1.2, методы управления рисками на рис. 1.3.

|  |  |
| --- | --- |
| УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРОЕКТА | Выявление и идентификация предполагаемых рисков |
| Анализ и оценка рисков |
| Выбор методов управления рисков |
| Применение выбранных методов и принятие решений в условиях риска |
| Реагирование на наступление рискового события |
| Разработка и реализация мер снижения рисков |
| Контроль, анализ и оценка действий по снижению рисков и выработка решений |

Рис. 1.2 Структура подсистемы управления рисками[[24]](#footnote-24)

Выявление и идентификация предполагаемых рисков — систематическое определение и классификация событий, которые могут отрицательно повлиять на проект, т. е. по сути, классификация рисков.

|  |  |
| --- | --- |
| МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ | Разработка и реализация стратегии управления рисками |
| Методы компенсации рисков, включающие прогнозирование внешней среды проекта, маркетинг проектов и продуктов проекта, мониторинг социально-экономической и правовой среды и создание системы резервов проекта |
| Методы распределения рисков, включающие распределение рисков по времени, распределение рисков между участниками и пр. |
| Методы локализации рисков, применяемые для высокорисковых проектов в многопроектной системе, подразумевающие создание отдельных специальных подразделений для реализации особо рисковых проектов |
| Методы ухода от рисков, включающие отказ от рискованных проектов и ненадежных партнеров, страхование рисков, поиск гарантов |

Рис. 1.3 Методы управления рисками[[25]](#footnote-25)

Анализ рисков — процедуры выявления факторов рисков и оценки их значимости, по сути, анализ вероятности того, что произойдут определенные нежелательные события и отрицательно повлияют на достижение целей проекта[[26]](#footnote-26). Анализ рисков включает оценку рисков и методы снижения рисков или уменьшения связанных с ним неблагоприятных последствий. На первом этапе производится выявление соответствующих факторов и оценка их значимости.

Оценка рисков — это определение количественным или качественным способом величины (степени) рисков. Следует различать качественную и количественную оценку риска.

Качественная оценка может быть сравнительно простой, ее главная задача — определить возможные виды рисков, а также факторы, влияющие на уровень рисков при выполнении определенного вида деятельности.

Количественная оценка рисков определяется через:

а) вероятность того, что полученный результат окажется меньше требуемого значения (намечаемого, планируемого, прогнозируемого);

б) произведение ожидаемого ущерба на вероятность того, что этот ущерб произойдет.

Методы оценки рисков (см. рис. 1.4 и 1.5) включают следующее:

1. Количественная оценка рисков с помощью методов математической статистики.

2. Методы экспертной оценки рисков.

3. Методы имитационного моделирование рисков.

4. Комбинированные методы, представляющие собой объединение нескольких отдельных методов или их отдельных элементов.

|  |  |
| --- | --- |
| МЕТОДЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ РИСКОВ | Анализ чувствительности |
| Проверка устойчивости |
| Определение точки безубыточности |
| Корректировка параметров проекта |
| Формализованное описание неопределенности |
| Анализ сценария |
| Метод Монте-Карло |
| Метод построения дерева решений и прочие |

Рис. 1.4 Методы анализа и оценки рисков

|  |  |
| --- | --- |
| ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТ ПО АНАЛИЗУ РИСКОВ | Подбор опытной команды экспертов |
| Подготовка специального вопросника и встречи с экспертами |
| Выбор техники анализа рисков |
| Установление факторов рисков и их значимости |
| Создание модели механизма действия рисков |
| Установление взаимосвязи отдельных рисков и совокупного эффекта от их воздействия |
| Распределение рисков между участниками проекта |
| Рассмотрение результатов анализа рисков — обычно в форме специально подготавливаемого отчета (доклада) |

Рис. 1.5 Последовательность работ по анализу рисков[[27]](#footnote-27)

Методы снижения рисков приведены на рис. 1.6

|  |  |
| --- | --- |
| СНИЖЕНИЕ РИСКОВ | Распределение рисков между участниками проекта (передача, привод, трансфер части рисков соисполнителям) |
| Страхование рисков |
| Резервирование |

Рис. 1.6 Виды снижения рисков[[28]](#footnote-28)

Распределение (отвод, передача, трансфер) рисков — действия по передаче, полной или частичной, рисков другой стороне, обычно посредством контракта определенного вида.

Страхование рисков представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страхование случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий).[[29]](#footnote-29)

Резервирование — метод резервирования средств на покрытие ущерба, непредвиденных расходов при наступлении рисковых событий.

## 1.7 Выводы

Инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой динамично развивающейся коммерческой организации, руководство которой отдает приоритет рентабельности с позиции долгосрочной, а не краткосрочной перспективы. Причинами, обуславливающими необходимость инвестиций, являются обновление имеющейся материально – технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности. В этом заключается актуальность темы дипломной работы.

Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с эффективным осуществлением инвестирования, заслуживает серьезного внимания.

Особую важность для планирования и осуществления инвестиционной деятельности имеет предварительный экономический анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.

Главным направлением предварительного анализа является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусмотрены по проекту. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.

Нередко решения должны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных или взаимно независимых проектов, т.е. возникает необходимость сделать выбор одного или нескольких проектов, основываясь на каких – то формализованных критериях. Таких критериев может быть несколько, а вероятность того, что какой – то один проект будет предпочтительнее других по всем критериям, как правило очень мала. В этом случае приходится отдавать приоритет какому – одному критерию, устанавливать их иерархию или использовать дополнительные неформализованные методы оценки.

Методы оценки инвестиционных проектов не во всех случаях могут быть едиными, принимая во внимание, что инвестиционные проекты различаются по масштабам затрат, срокам их полезного использования, по полезным результатам, а также по стадии реализации проекта.

К небольшим инвестиционным проектам, не требующим значительных капитальных вложений и не оказывающим существенного влияния на основные показатели деятельности предприятия, можно применять простейшие способы расчета. Реализация более масштабных инвестиционных проектов, требующих больших инвестиционных затрат, вызывает необходимость учета многих факторов, как следствие, проведения более сложных расчетов, а также уточнения методов оценки эффективности.

В настоящее время существует ряд методов оценки инвестиционных проектов. Оценка эффективности инвестиционных проектов основана на сравнении планируемого объема инвестиций и ожидаемых в будущем поступлений денежных средств (или фактических инвестиций и доходов, если речь идет об анализе уже реализованного инвестиционного проекта).

В случае если инвестиционный проект связан с началом деятельности предприятия, можно считать достаточными анализ и оценку самого инвестиционного проекта. Инвестиционный проект, осуществляемый на действующем предприятии – это, конечно, обособленная, но все же неотъемлемая часть функционирования предприятия. Часто приходится отвечать на вопрос не только об эффективности, целесообразности осуществления проекта, но и на вопрос о том, как его осуществление может повлиять на итоги работы предприятия. Значит, в ходе анализа инвестиционного проекта необходимо произвести комплексный финансовый анализ деятельности предприятия.

На наш взгляд, следует подчеркнуть, что при оценке инвестиционных проектов необходимо учитывать следующие факторы. Инвестиционный проект является частью деятельности предприятия, следовательно, должен гармонично вписываться в стратегический план данного предприятия и должен способствовать достижению поставленных целей. Принятие инвестиционного решения, основой которого является анализ и оценка инвестиционного проекта, должно осуществляться на альтернативной основе, т.е. из двух или нескольких инвестиционных проектов необходимо выбрать наиболее эффективный. Анализ и оценка нескольких инвестиционных проектов должны осуществляться с помощью одинаковых методов и критериев эффективности

# 2. Анализ реализации инвестиционного проекта на примере ООО «Вавилон»

## 2.1 Краткая характеристика предприятия ООО «Вавилон»

Проектно-строительная компания ООО «Вавилон» занимается проектированием коттеджей, загородных и дачных домов, бань, строений малой формы, офисов, складских помещений, объектов ландшафтной архитектуры.

На данный момент у фирмы имеется головной офис в центре г.Москвы и сеть представительств по территории России. Основные задачи, стоящие перед фирмой - увеличение объемов продаж, пополнение реальной базы данных по свободным квартирам и офисам, а также расширение и укрепление деловых и партнерских отношений с застройщиками, инвесторами, владельцами квартир и офисов, строительными организациями и должностными лицами мэрии и префектур г.Москвы.

Наиболее эффективный и дешевый способ решения проблем с заказчиками - создание специализированного сайта компании.

Для создания сайта необходим объем финансирование в размере 976 000 руб.

Из них:

1. Подготовка контента Интернет-сайта (текст сайта, таблицы и графика сайта) - 50 000 руб.
2. Разработка и отладка собственно Интернет-сайта- 100 000 руб.;
3. Подготовка рекламных материалов для передачи покупателям в печатном и электронном виде - 20 000 руб.
4. Раскрутка (реклама) Интернет-сайта в Интернете - 36 000 руб.
5. Сопровождение, поддержка и обновление Интернет-сайта в течение года веб-студией - 720 000 руб.
6. Дополнительные организационно-технические расходы предприятия (обновление компьютерного парка, приобретение новой оргтехники, затраты на оплату хостинга, обеспечение безотказной работы сайта, обучение персонала и т.п.) - 50 000 руб.

Обеспечение кредита: фирма имеет возможность оплатить все расходы, связанные с разработкой сайта собственными средствами.

Предполагаемая прибыль в течение года от данного проекта ожидается в размере не менее 60%.

## 2.2 Описание проекта, цель и этапы его осуществления

Суть проекта - создание специализированного сайта по продаже проектов сооружений малой формы в России и за рубежом (см. Приложение 1).

Разработчик сайта: профессиональная студия веб-дизайна.

Объем сайта - около 1000 html страниц. На сайте будет представлена информация (текстовая и графическая) о предлагаемых фирмой проектах и необходимая справочная информация. Посетителю предоставляется возможность самостоятельно скачивать постоянно обновляемый прайс-лист и типовые проекты.

Сайт будет создан на двух языках: русский и упрощенная версия сайта на английском языке. Будет создана версия сайта, адаптированная для просмотра на мобильных устройствах (КПК, мобильные телефоны, смартфоны и т.п.).

Ориентировочный срок создания сайта - 14 недель.

Ожидаемое количество посетителей сайта в месяц - не менее 20 000 человек.

Средняя сумма сделки - не менее 20 000 руб. Торговая наценка фирмы - 25 %.

Ожидаемое количество сделок за месяц - не менее 6.

## 2.3 Социально-экономическая значимость проекта

Настоящий проект соответствует политике городских властей, направленной на увеличение числа объектов малых форм в г. Москве.

Проект учитывает интересы не только непосредственных участников проекта, но также местных властей и общественности за счет следующих выгод:

а) выгоды для бюджета и социально-экономического развития г. Москва:

* привлечение инвестиций в размере 220 тыс. руб. полностью из средств внебюджетных источников;
* увеличение объема поступлений в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды не менее чем на 297 тыс. руб. в течение года. Также произойдет расширение налоговой базы за счет прочих участников проекта - строительных организаций, проектной организации.

б) выгоды населения:

* увеличения объема услуг.

## 2.4 Финансовый план проекта

Доходы проекта

Доходы проекта определяются размером товарооборота и принятым уровнем торговой наценки.

Плановый товарооборот после выхода ООО «Вавилон» на максимальный объем продаж составит 150 тыс. руб./мес. Выход на максимальный объем продаж предполагается в течение 4 месяцев после начала эксплуатации сайта компании.

Размер торговой наценки составит 20%. Таким образом, доход от эксплуатации сайта после достижения максимального объема продаж составит 188 тыс. руб., при товарообороте 150 тыс. руб. в мес.

Таблица 2.1

Доходы проекта

| Наименование показателей | Значения по месяцам реализации проекта |
| --- | --- |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 11 | 10 | 11 | 12 |
| Товарооборот, тыс. руб. | 100 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Торговая наценка, % | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 |
| Итого доход, тыс. руб. | 125 | 188 | 188 | 188 | 188 | 188 | 188 | 188 | 188 | 188 | 188 |

Расходы проекта

Затраты на проведение работ по созданию сайта

На основании проведенных маркетинговых исследований и анализа данных коммерческих предложений фирм-разработчиков определены затраты на осуществление работ по созданию сайта.

Плановый размер затрат на весь комплекс работ по созданию сайта составил 220 тыс. руб. (см. табл. 2.2).

Таблица 2.2

Затраты на проведение проектных работ

| № | Наименование затрат | Всего, руб. |
| --- | --- | --- |
| 1. | Подготовка контента Интернет-сайта | 50 000 |
| 2 | Разработка и отладка Интернет-сайта | 100 000 |
| 3 | Подготовка рекламных материалов | 20 000 |
| 4 | Дополнительные организационно-технические расходы | 50 000 |
|  | Итого | 220 000 |

Текущие расходы

Текущие расходы, возникающие в ходе эксплуатации сайта рассчитаны на основании сложившихся на рынке г. Москвы расценок и тарифов.

Общий объем и структура текущих издержек, возникающих в ходе эксплуатации сайта, а также их динамика приведены в Приложении 2.

Финансово-экономическое планирование и анализ выполнены с использованием компьютерной модели. Данная модель имеет шаг расчета – один месяц и суммарную продолжительность – 12 месяцев

При построении модели использовались «Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», а также методика ЮНИДО (Комитет по промышленному развитию при ООН), модифицированная с учетом специфики проекта.

Экономические и финансовые расчеты настоящего проекта произведены в постоянных ценах, сложившихся на момент составления настоящего бизнес-плана. Данный способ расчета предполагает пропорциональное увеличение затрат и доходов за счет инфляционных процессов.

Расчет потребности в финансировании

Потребность в финансировании инвестиционного проекта создания проекта по созданию и продвижению услуг ООО «Вавилон» с помощью сайта складывается из суммы финансовых ресурсов, необходимых для:

финансирования проектных работ и закупки оборудования;

финансирования организационно-подготовительных работ по созданию сайта;

инвестиций в оборотный капитал.

Инвестиции в оборотный капитал

Потребность в инвестициях в оборотный капитал складывается из суммы финансовых ресурсов, необходимых для:

финансирования закупки запасов товаров;

оплаты финансовых издержек по привлеченным кредитам;

финансирования текущей деятельности в первые месяцы работы.

Потребность в дополнительном финансировании оборотного капитала возникает в первые 15 месяцев реализации проекта, до момента пока поступления от торговой деятельности не начнут стабильно превосходить текущие затраты и затраты на оплату финансовых издержек.

Общая потребность в инвестициях в оборотный капитал составит 186 тыс. рублей за все время проекта.

График финансирования потребности в оборотном капитале и в потребности финансировании инвестиционных издержек представлены в Приложении 3.

Источники финансирования

Финансирование проекта предусмотрено производить за счет собственных средств.

Собственные средства

Собственные средства будут направлены на финансирование работ прединвестиционной стадии.

Общий собственный инвестированный капитал составит 220 тыс. руб.

План прибыли

Данный блок, представляющий собой расчет прибылей и убытков, составлен в формате, близком к общераспространенной бухгалтерской форме №2. Настоящий план предназначен для ведения учета доходов и расходов, финансовых результатов (прибыли) и рентабельности Предприятия за плановый период, а также учета, анализа и планирования налога на прибыль (см. Приложение 4).

Объем доходов (выручка) за рассматриваемый период (1 год) составит 1 560 тыс. руб.

Общий объем прибыли (EBIT) от реализации после выхода сайта на запланированный объем товарооборота составит 68 000 руб./мес., при этом чистая прибыль 52 тыс. руб./мес.

Общий объем прибыли от реализации за период расчета (1 года), полученной проектом составит 653 тыс. руб., при этом чистая прибыль – 496 тыс. руб.

Важнейшим показателем, характеризующим прибыльность деятельности является простая норма прибыли.[[30]](#footnote-30)

Простая норма прибыли – соотношение чистой прибыли и чистого объема продаж определяется на основе данных отчета о прибылях и убытках за рассматриваемый период и рассчитывается путем деления показателя чистой прибыли на чистый объем продаж (объем выручки за период без учета НДС и аналогичных платежей за вычетом возврата реализованной продукции). Простая норма прибыли отражает ту часть денежных поступлений, которая реально остается в распоряжении предприятия (организации) с каждого рубля продаж.

Для данного инвестиционного проекта простая норма прибыли составляет в среднем 35% начиная с 4 месяца проекта.

Движение денежных средств

Анализ движения денежных средств производится с целью определения потребности в денежных средствах, источников их поступлений и направлений использования.

Анализ потоков денежных средств рассмотрен по трем видам деятельности: основной, инвестиционной и финансовой.

Основная деятельность включает поступление и расходование денежных средств, обеспечивающих выполнение основных производственно-коммерческих функций.

Поступления от основной деятельности формируют суммы торговой наценки по реализуемым товарам.

Планируется, что после выхода сайта на максимальный объем продаж, размер поступлений составит 150 тыс. руб./мес. (1 800 тыс. руб./год).

Расчет потока движения денежных средств на весь период расчета (1 год) приведен в Приложении 5.

## 2.5 Организационный план проекта

Управление осуществляется на основе принципов проектного управления с учетом особенностей каждой стадии (фазы) проекта: подготовительной, инвестиционной и эксплуатационной.[[31]](#footnote-31)

Инициатором и титулодержателем проекта является ООО «Вавилон».

Управление проектом на стадии подготовки проекта

Управление проектом на этой стадии осуществлялось ООО «Вавилон» с привлечением студии веб-дизайна.

Непосредственное руководство работами по проекту осуществлялось уполномоченным должностным лицом этой организации, наделяемого необходимыми правами принимать решения в рамках проекта. В задачу директора проекта, наряду с общим руководством, входит непосредственное выполнение работ по получению разрешительной документации и т.д.

Результатом управления проектом на данной стадии должен быть утвержденный бизнес-план, рабочий проект, ТЭО, и подготовленные источники финансирования.

Управление на стадии реализации проекта

Результатом управления на этой стадии будет готовый к эксплуатации сайт компании.

Управление на стадии эксплуатации

Организацию работ по поддержке сайта в течении срока проекта (1 год) будет осуществлять студия веб-дизайна.

## 2.6 Выводы

Наиболее эффективный и дешевый способ решения проблем с заказчиками - создание специализированного сайта компании.

Суть проекта - создание специализированного сайта по продаже проектов сооружений малой формы в России и за рубежом.

Для создания сайта необходим объем финансирование в размере 976 000

Фирма имеет возможность оплатить все расходы, связанные с разработкой сайта собственными средствами.

Ориентировочный срок создания сайта - 14 недель.

Плановый размер затрат на весь комплекс работ по созданию сайта составит 220 тыс. руб. Общий собственный инвестированный капитал составит 220 тыс. руб.

Ожидаемое количество посетителей сайта в месяц - не менее 20 000 человек.

Средняя сумма сделки - не менее 20 000 руб. Торговая наценка фирмы - 25 %. Доход от эксплуатации сайта после достижения максимального объема продаж составит 188 тыс. руб., при товарообороте 150 тыс. руб. в мес.

Ожидаемое количество сделок за месяц - не менее 6.

Объем доходов (выручка) за рассматриваемый период (1 год) составит 1 560 тыс. руб.

Общий объем прибыли от реализации после выхода сайта на запланированный объем товарооборота составит 68 000 руб./мес., при этом чистая прибыль 52 тыс. руб./мес.

Общий объем прибыли от реализации за период расчета (1 года), полученной проектом составит 653 тыс. руб., при этом чистая прибыль – 496 тыс. руб.

Проект учитывает интересы не только непосредственных участников проекта, но также местных властей и общественности за счет следующих выгод:

а) выгоды для бюджета и социально-экономического развития г. Москва:

* привлечение инвестиций в размере 220 тыс. руб. полностью из средств внебюджетных источников;
* увеличение объема поступлений в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды не менее чем на 297 тыс. руб. в течение года. Также произойдет расширение налоговой базы за счет прочих участников проекта - строительных организаций, проектной организации.

б) выгоды населения:

* увеличения объема услуг.

# 3. Оценка экономической эффективности проекта

## 3.1 Обоснование необходимости проведения проекта

Предоставление общей информации о компании – это наиболее распространенный способ использования своего сайта на настоящий момент.[[32]](#footnote-32) Информация может быть самой разной, например:

* общая информация о компании;
* сфера деятельности компании, используемые технологии и стандарты;
* информация о уже выполненных работах и проектах;
* указание основных клиентов, отзывы от клиентов;
* информация о местоположении, карта проезда;
* контакты, как можно связаться с компанией;
* формы для обратной связи, и так далее.

Предоставление информации, которая используется компанией и которую можно использовать при работе с компанией – это наиболее полезная область использования своего сайта, например:

* примеры проектов, бланки, образцы договоров;
* описание услуг, тарифов, прайс-листы;
* информация о вакансиях.

Этот аргумент позволяет существенно экономить время сотрудникам компании, так как намного проще например при телефонном разговоре сказать потенциальному клиенту «пожалуйста, посмотрите расценки на сайте нашей компании» чем расписывать подробности в течении двух часов. Или, например «пожалуйста, заполните анкету по данной вакансии на нашем сайте».

На этом примере видно, что предоставление рабочей информации на сайте компании может быть очень полезно. Выгода от сайта налицо.

Работа современного сотрудника маркетингового отдела практически невозможна без использования сети интернет. Точно так же, как и сотрудника отдела кадров, и менеджера который отвечает за субподряд и ищет исполнителей, и так далее. В процессе поиска информации в интернет они в первую очередь попадают на сайты компаний, которые занимаются соответствующим их запросам деятельность.

То есть, имея свой сайт, особенно если он будет неплохо раскручен, можно значительно повысить частоту обращения других компаний с коммерческими предложениями. А если компания занимается предоставлением сервисов и услуг, то и облегчается поиск клиентов.

Часто реклама своей деятельности становиться основной причиной, по которой компания заказывает свой сайт. Например, хорошо раскрученный сайт ночного клуба в крупном городе поднимет его популярность в разы по сравнению с клубом, не имеющим своего сайта.

В наше время E-mail – один из наиболее распространенных средств коммуникации, вытесняющий бумажную почту. Прежде чем заключить сделку, стороны стараются выяснить как можно больше информации друг о друге, задаются вопросы, анализируются ответы. Конечно, можно и созваниваться, так часто и делается, но преимущество использования E-mail в том что отвечать можно не сразу мгновенно, а с задержкой. Также преимущество в том, что остается история переписки (можно проследить всю переписку), и можно отсылать копии писем начальству или другим заинтересованным лицам.

Важно чтобы E-mail ведущего переписку сотрудника принадлежит тому же домену что и сайт компании, а не получен бесплатно и анонимно, например на многочисленных сервисах типа mail.ru. Ведь, противном случае, доверия к письму будет намного меньше, если оно от незнакомого человека для получателя письма.

Если на сайте работает рассылка, можно будет мгновенно оповещать большие количество заинтересованных лиц, затратив на это минимуму времени. В том числе, в своих E-mails очень удобно ссылаться на свой сайт, например сразу можно дать линк на ту или иную информационную страницу.

Можно заметить, что у многих компаний свои сайты есть. Уже сейчас в ряде сфер деятельности не иметь своего сайта означает быть менее привлекательным для клиентов. Это ярко выражено в сфере IT, например, для дизайнерской студии получить заказ на разработку сайта практически нереально если они позиционируют себя как крупная известная студия, а сами своего сайта не имеют.

Именно на своем сайте можно инициировать свой PR, конечно в комплексе с другими средствами. Можно вести раздел новостей о связанных с деятельностью компании событиях, можно устраивать конкурсы, можно завести предмодерируемый форум и гостевую книгу где оставлять только положительные отзывы. Можно выкладывать позитивную информацию о полученных наградах, выкладывать статьи, заметки, отчеты о благотворительных мероприятиях, фотографии – в общем, проводить ряд мер, направленных на повышения имиджа компании и работающих в ней лиц.

Можно сделать вывод, что основная цель сайта компании или персонального сайта это рассказать о себе и своей деятельности всем желающим в удобной для себя форме.

Обоснование необходимости привлечения специалистов веб-студии.

В процессе создания сайта участвуют довольно много различных специалистов. В основном комплектация штата специалистов зависит от студии, но в среднем минимально необходимое количество участников можно обозначить следующим образом:

- руководитель проекта

- руководитель технического отдела

- арт – директор

- дизайнер

- верстальщик

- программист

- системный администратор

Такой штат сотрудников студии является минимально необходимым для проведения работ только по созданию сайта.. Однако если речь идет об оптимизации и раскрутке сайта, количество участвующих в процессе специалистов как минимум удваивается.

Каждый участник выполняет только свой участок работы по созданию сайта, при этом общий результат в любом случае будет носить характер несбалансированности, для поисковых систем. Здесь необходима работа по простой настройке и сопоставлению результатов работ различных специалистов. Такую работу студия, как правило, делает в завершение комплекса мероприятий по созданию сайта, однако так бывает далеко не всегда, поскольку далеко не все студии ориентируются на дальнейшее продвижение выполненных работ. Именно поэтому работа по отпимизации сайта, как правило, не выполняется студиями на этапе создания сайта, а выполняется лишь дополнительно и за отдельную плату, поскольку ориентирована на дальнейшую раскрутку сайта.

Предварительная поисковая оптимизация - всего лишь подготовка к показу сайта поисковой системе. Она включает в себя кроме сопоставления всех функциональных составляющих сайта (эти работы, как правило, входят в тестирование сайта) так же добавление и закрытие некоторых элементов программного кода.

Фактически, предварительная поисковая оптимизация занимает немного времени и ресурсов, однако при ее отсутствии сайт зачастую не имеет шансов на то, чтобы появиться в выдаче результатов поисковых систем, которые являются наиболее реальным источником целевой аудитории. Дальнейшая раскрутка сайта без его предварительной поисковой оптимизации невозможна.

## 3.2 Основные показатели эффективности проекта

Расчет показателей коммерческой эффективности производился без учета ликвидационной стоимости объекта.[[33]](#footnote-33)

Коммерческая эффективность проекта характеризуется следующими показателями:

- показатели финансовой состоятельности проекта (см. Приложение 6);

- показатели полных инвестиционных затрат (см. Приложение 7).

Рентабельность активов к концу проекта составит 85%.

Рентабельность собственного капитала – 90%.

Прибыльность продаж (начиная с 4 месяца проекта) составит – 35%.

Рентабельность по чистой прибыли – 18%.

Коэффициент общей ликвидности – 12,28% (к окончанию срока проекта).

Коэффициент абсолютной ликвидности – 8,9 раз.

Простой срок окупаемости проекта – 0,7 лет.

Дисконтированный срок окупаемости – 0,7 лет.

Чистая текущая стоимость проекта – 433

Внутренняя норма доходности:

 - расчетная на интервал планирования – 13%

- реальная годовая – 159%

- номинальная годовая – 159%

Норма доходности полных инвестиционных затрат – 134%.

##

## 3.3 Рекомендации по совершенствованию управления инвестиционным проектом

Решения должны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных или взаимно независимых проектов. В этом случае необходимо сделать выбор одного или нескольких проектов, основываясь на каких-то критериях. Очевидно, что таких критериев может быть несколько, а вероятность того, что какой-то один проект будет предпочтительнее других по всем критериям, как правило, значительно ниже единицы. Также весьма существенен фактор риска. Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может значительно варьировать. Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, расчеты с помощью которых могут служить основой для принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Вероятно, управление все же в большей степени является искусством, чем наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.[[34]](#footnote-34)

## 3.4 Риски, связанные с реализацией проекта

Количественный анализ чувствительности проекта является составной частью комплексного анализа рисков и заключается в оценке влияния изменения размеров критических параметров производственно-хозяйственной деятельности на основные финансово-экономические показатели бизнес-плана.[[35]](#footnote-35)

При проведении анализа чувствительности проекта произведена оценка влияния на основные финансово-экономические показатели проекта изменения размеров его критических параметров (капитальные вложения, текущие издержки, размер товарооборота, торговая наценка).

Ключевые показатели, по которым проводится анализ чувствительности включают в себя показатели срока окупаемости, чистой текущей стоимости, внутренней нормы доходности и индекса доходности.

К критическим параметрам, влияние которых анализируется в данном разделе, относятся:

* объем капитальных вложений;
* объем товарооборота;
* размер торговой наценки;
* размер текущих издержек.

Степень влияния указанных параметров рассчитывается путем подстановки новых значений в финансово-экономическую модель бизнес-плана и вычисления новых величин ключевых показателей.

Результаты анализа чувствительности приводятся в табличной форме по всем видам критических параметров, указанных выше.

По результатам проведенного анализа проекта можно сделать вывод о его достаточной чувствительности к снижению товарооборота, размера торговой наценки и изменение размера эксплуатационных затрат.

Незначительное влияние на показатели эффективности проекта оказывает уровень инвестиционных затрат.

В дополнение к анализу рисков по модели чувствительности критериальных показателей (срок окупаемости, внутренняя норма доходности, чистая текущая стоимость проекта) к изменению основных факторов и условий реализации проекта (капитальные вложения, валовой доход), ниже дается индивидуальная качественная оценка наиболее значимых видов рисков и определены способы их контроля и ограничения. Имеется в виду, что все технические, организационные, финансовые и управленческие решения в рамках проекта будут предприниматься с учетом изложенной в данном разделе концепции контроля и ограничения рисков.

Контролируемые риски.

Коммерческий риск (риск снижения объемов товарооборота по сравнению с запланированным) ограничивается правильным выбором маркетинговой стратегии и ценовой политики проекта, а также проведением рекламных акций и непрерывного мониторинга потребностей покупателей и осуществлением гибкой ассортиментной политики.

Риск доходности (риск неполучения намечаемого уровня доходности проекта) ограничивается за счет правильной ценовой политики, выбора размера торговой наценки на среднем рыночном уровне, налогового планирования и контроля за издержками.

Технические риски сводятся к минимальному уровню путем выбора опытных создателей интернет-сайта. Технические риски ограничены также тем, что все технологии, ранее использовались при осуществлении подобных проектов и показали свою высокую техническую и экономическую эффективность.

Неконтролируемые риски.

Регулятивные риски, т.е. риски, обусловленные изменением законодательства и нормативных процедур, ограничиваются юридической экспертизой проекта до его начала и юридической поддержкой в ходе их реализации.

## 3.5 Выводы

Имея свой сайт, особенно если он будет неплохо раскручен, компания может значительно повысить частоту обращения других компаний с коммерческими предложениями. А если компания занимается предоставлением сервисов и услуг, то и облегчается поиск клиентов.

Основная цель сайта компании или персонального сайта это рассказать о себе и своей деятельности всем желающим в удобной для себя форме.

Коммерческая эффективность проекта характеризуется следующими показателями:

- показатели финансовой состоятельности проекта;

- показатели полных инвестиционных затрат.

Рентабельность активов к концу проекта составит 85%.

Рентабельность собственного капитала – 90%.

Прибыльность продаж (начиная с 4 месяца проекта) составит – 35%.

Рентабельность по чистой прибыли – 18%.

Коэффициент общей ликвидности – 12,28% (к окончанию срока проекта).

Коэффициент абсолютной ликвидности – 8,9 раз.

Простой срок окупаемости проекта – 0,7 лет.

Дисконтированный срок окупаемости – 0,7 лет.

Чистая текущая стоимость проекта – 433 тыс. руб.

Внутренняя норма доходности:

 - расчетная на интервал планирования – 13%

- реальная годовая – 159%

- номинальная годовая – 159%

Норма доходности полных инвестиционных затрат – 134%.

По результатам проведенного анализа проекта можно сделать вывод о его достаточной чувствительности к снижению товарооборота, размера торговой наценки и изменение размера эксплуатационных затрат.

Незначительное влияние на показатели эффективности проекта оказывает уровень инвестиционных затрат.

# Заключение

Инвестиционная деятельность в настоящее время представляет большой интерес для любого современного коммерческого предприятия, руководство которой представляет смысл рентабельности в долгосрочной перспективе. Правильные инвестиции помогают решить ряд серьезных задач, выделим такие:

* расширение существующей предпринимательской деятельности;
* приобретение новых производств;
* диверсификация бизнеса за счет освоения новых областей и направлений.

В своей деятельности практически все коммерческие организации в той или иной степени сталкиваются с необходимостью инвестиций. Даже предприятия, которые по каким-либо причинам не стремятся к расширению своего бизнеса, рано или поздно вынуждены обновлять основные фонды, что также предполагает инвестирование.

Во всех случаях, осуществляя инвестирование, организация стремится прибыльно разместить капитал. В то же время целью, которую ставит перед собой организация, планируя инвестиции, не обязательно является извлечение прибыли в буквальном значении этого слова. Инвестиционные проекты могут быть сами по себе убыточными в экономическом смысле, но приносящими 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, улучшения потребительских свойств продукции, решения вопросов охраны окружающей среды и др.

На мой взгляд, применение существующих методов оценки экономической эффективности инвестиционного проекта может в достаточно высокой степени показать корректную картину применения инвестиций. Каждый из методов имеет очень важное преимущество: они имеют четкие математически формулы, результаты и критерии. Описанные методы являются необходимыми при принятии решений на предприятии по поводу проектов, которые идентичны по всем качественным параметрам. Однако это не всегда достаточно для принятия решения об инвестировании на действующем предприятии. Поскольку одной из задач при оценке эффективности инвестиционных проектов является анализ того, насколько тот или иной проект соответствует целям и стратегии предприятия, необходимо применение такого метода, который бы позволили решить данную задачу.

Практическое исследование проводилось на базе данных общества с ограниченной ответственностью «Вавилон».

Исследуемый объект занимается проектированием недвижимости.

Основные задачи, стоящие перед фирмой - увеличение объемов продаж, пополнение реальной базы данных по свободным квартирам и офисам, а также расширение и укрепление деловых и партнерских отношений с застройщиками, инвесторами, владельцами квартир и офисов, строительными организациями и должностными лицами мэрии и префектур г.Москвы.

В связи с поставленными целями, в работе было предложено мероприятие, повышающее эффективность функционирования предприятия, а именно, создание специализированного сайта компании.

Плановый товарооборот после выхода ООО «Вавилон» на максимальный объем продаж составит 150 тыс. руб./мес. Выход на максимальный объем продаж предполагается в течение 4 месяцев после начала эксплуатации сайта компании.

Настоящий проект относится к разряду высокоэффективных, реализуемых с целью получения выгод для всех его участников. Проект самоокупаем, характеризуется высокими для проектов этого уровня финансовыми и экономическими характеристиками:

дисконтируемый срок окупаемости – 0,7 года.

чистая текущая стоимость - 433 тыс. руб.;

внутренняя норма доходности – 13%;

индекс доходности – 1,59;

Проект устойчив к изменению критических параметров, обладает рисками, поддающимися удержанию и не превышающими пределы обычных рисков для подобных проектов.

# Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) № 51-ФЗ от 30.11.1994 (в ред. от 09.02.2009). (СПС «Консультант+», электронный ресурс).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть первая) № 146-Фз от 31.07.1998 (в ред. от 26.11.2008). (СПС «Консультант+», электронный ресурс).
3. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.2999 (в ред. от 24.07.2007). (СПС «Консультант+», электронный ресурс).
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477). (СПС «Консультант+», электронный ресурс).
5. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 246 с.
6. Анисимов С., Анисимова Е. Управление проектами. Российский опыт. – М.: Вектор, 2006. – 240 с.
7. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 382 с.
8. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 192 с.
9. Бизнес–план инвестиционного проекта предпринимателя. – М.: КноРус, 2005. – 480 с.
10. Бизнес-план: Опыт, проблемы / Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. – М.: Приор, 2005. – 96 с.
11. Веснин В.Р. Основы менеджмента. – М.: Проспект, 2007. – 306 с.
12. Виханский О.С. Менеджмент. – М.: Экономистъ, 2008. – 670 с.
13. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М: Экономистъ, 2008. – 296 с.
14. Горемыкин В.А. Бизнес-план: методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана. – М.: Ось-89, 2005. – 592 с.
15. Грачева М.В. Риск-анализ инвестиционного проекта. – М.: Юнити-Дана, 2006. – 351 с.
16. Заренков В.А. Управление проектами. – М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2006. – 312 с.
17. Золотогоров В.Г. Инвестиционного проектирование. – М.: перспектива, 2008. – 463 с.
18. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Управление проектами. – М.: Феникс, 2008. – 336 с.
19. Игонина Л.Л. Инвестиции. – М.: Экономистъ, 2005. – 476 с.
20. Инвестиционный менеджмент / Под ред. В.В. Мищенко. – М.: КноРус, 2008. – 393 с.
21. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 144 с..
22. Кох Р. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. СПб: Питер, 2005. - 320 с.
23. Кравченко Н.А. Инвестиционный анализ. – М.: Дело, 2007. – 264 с.
24. Ламбен Ж.Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. СПб.: Питер, 2005. – 512 с.
25. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Полковников А.В. Управление проектами. – СПб.: Омега-Л, 2008. – 960 с.
26. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю., Фиськов Д.А., Щипанов Е.Ф. Управление проектами. – М.: Феникс, 2008. – 432 с.
27. Мокеев А. Реализация стратегии: опыт практиков // Генеральный директор. -№11. - 2007. - С. 42-52.
28. Попов В.М., Медведев, Ляпунов С.И., Муртазалиева С.Ю. Бизнес-план инвестиционного проекта. – М.: КноРус, 2008. – 432 с.
29. Просветов Г.И. Управление проектами. Задачи и решения. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 200 с.
30. Риск-менеджмент инвестиционного проекта. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 544 с.
31. Сингаевская Г.И. Управление проектами в Microsoft Project 2007. – М.: Диалектика, 2008. – 800 с.
32. Соколова Г. Н. Бизнес-планирование для малого предприятия. М.: Вершина, 2003.
33. Стешин А.И. Оценка коммерческой деятельности инвестиционного проекта. – М.: Статус-Кво, 97, 2007. – 280 с.
34. Усманова Л.П. Основные аспекты методики оценки эффективности инвестиционного проекта в сфере выставочных услуг. «Современные аспекты экономики», № 18 (111), 2006

# Приложения

Приложение 1

Техническое задание на создание и раскрутку (продвижение) сайта

1. Имя сайта (название домена).

http://www.vavilon-proekt.ru (в стадии разработки)

2. Название сайта.

Сайт проектно-строительной фирмы ООО «Вавилон». Далее - Фирма.

3. Назначение сайта (цель создания сайта).

3.1. Представление Фирмы в Интернет: информация о Фирме, история фирмы, режим работы, цены на предоставляемые услуги, справочная информация, сопроводительные графические рисунки, юридический адрес, почтовый адрес, схема проезда, контактная информация, фотографии выполненных работ, проекты коттеджей и частных загородных домов, нормативно-техническая и справочная информация по строительству, рекомендации.

3.2. Обеспечение возможности доступа к информации об услугах, предлагаемых фирмой, всем заинтересованным лицам, вне зависимости от их местонахождения.

3.3. Пополнение портфеля заказов.

4. Цель раскрутки сайта

Увеличение общего числа целевых посетителей, приходящих на сайт через Интернет по ключевым словам и фразам.

Сайт должны посетить не менее 40 000 целевых посетителей за первые три месяца после выполнения работ по раскрутке сайта. Дальнейшее число целевых посетителей не оговаривается и корректируется заданием на поддержку сайта.

Примечание:

* под целевыми посетителями понимаются целевые посетители из России;
* города, в которых проживают целевые посетители не оговариваются;
* основное число целевых посетителей должно быть привлечено на сайт через русскоязычные поисковые системы;
* число целевых посетителей подсчитывается как среднеарифметическое значение целевых посетителей по показаниям установленных на сайте счетчиков подсчета посетителей.
* указанное число целевых посетителей не должно привлекаться за счет включения в состав сайта форума.

5. Язык сайта.

Русский.

6. Основные ключевые слова, по которым вы бы хотели, чтобы сайт находили по запросам в поисковых системах и Интернет - каталогах.

Перечень ключевых слов для веб-дизайнера носит справочный характер и не входит в число обязательных параметров, подлежащих проверке при приемке сайта.

Занимаемые сайтом позиции в рейтингах, каталогах и поисковых системах не оговариваются.

7. Предполагаемая возрастная аудитория сайта.

От 25 лет и старше.

7.1. Предполагаемое возрастное ядро аудитории от 30 до 45 лет.

7.2. Данная информация носит рекомендательный характер. Цифровые показатели контролю и проверке при приемке сайта не подлежат.

8. Количество страниц сайта.

Сайт должен содержать следующие обязательные html страницы:

1 - Главная (домашняя) страница;

2 - О фирме;

3 - 5 - Перечень услуг, предлагаемых фирмой ;

6 - 22 - Перечень основных типовых проектов коттеджей, предлагаемых фирмой, их описание, поэтажные планы и фотографии;

23 - 24 - Прайс-лист;

25 - схема проезда;

26 - Предварительный заказ проекта и услуги;

27 - Типовой договор;

28 - Вопросы и ответы;

29 - Новости;

30 - 36 - Фотографии построенных фирмой коттеджей и частных жилых домов;

37 - 50 - Нормативно-техническая и справочная информация по строительству, водоотводу и водоочистке, устройству канализации, благоустройству участка и т.д.;

51 - 55 - Рекомендации по оформлению документов на строительство и владение жилым частным домом или коттеджем;

56 - Содержание.

Количество html страниц сайта определяется веб-дизайнером самостоятельно, исходя из объема представленных материаловю

9. Кнопки управления (навигация сайта).

Определяются веб-дизайнером самостоятельно.

С каждой страницы сайта должен быть обеспечен переход (установлена гиперссылка) на главную страницу сайта. Сайт должен содержать страницу "Содержание" (карта сайта).

10. Блок схема сайта.

Определяется веб-дизайнером самостоятельно.

Головная (начальная) страница сайта должна содержать гиперссылки, обеспечивающие переход с нее на не менее чем 95% страниц сайта, но не более чем 150 гиперссылок.

11. Объем сайта, Мб.

Не оговаривается.

12. Оформление рисунков.

Все рисунки объемом более 1 Кб должны быть выполнены с замещающим текстом. Рисунки размером более 15 Кб должны быть выполнены с предпросмотром. Формат всех рисунков gif или jpg (jpeg).

13. Пропускная способность линии связи.

Среднее время загрузки страниц не должно превышать 35 секунд при скорости соединения 28.8 Кбит/сек. Допускается увеличение времени загрузки отдельных страниц до 45 секунд, но не более чем на 25% числа страниц сайта. Головная (начальная) страница должна иметь время загрузки не более 55 секунд.

14. Основной диапазон разрешения мониторов, на которых будет просматриваться сайт.

От 600х800 до 1240х1024 пикселей (от 15" ЭЛТ до 19" ЭЛТ или 17" LCD).

Основное разрешение, на которое оптимизируется сайт: 1024х768 пикселей (17" ЭЛТ или 15" LCD).

15. Минимальное разрешение монитора, в котором будет просматриваться сайт.

600 х 800 пикселей (15" ЭЛТ).

При указанном разрешении допускается возможность просмотра страниц сайта с горизонтальной прокруткой в окне браузера.

16. Основной браузер, которым будет просматриваться сайт, и его минимальная версия.

IE 6.0 и выше.

17. Цветовая палитра.

Основной режим мониторов, на которых будет просматриваться сайт: 15 разрядов цветов и выше (число цветов 65536 и выше).

При разработке сайта должен быть обеспечена возможность его просмотра при использовании безопасной цветовой палитры (разрядность цветов 8). Изменения оттенков цветов, при просмотре сайта с использованием безопасной цветовой палитры, не оговариваются.

18. Общий фон сайта.

Общий фон сайта светлый (белый). Допускается использование светлого фонового рисунка.

19. Размер и вид шрифта сайта.

Размер шрифта сайта должен быть в пределах 10-12 для оформления текста. Размер шрифта для оформления заголовков, названия страниц и т.д. не оговаривается. Вид (название) шрифта не оговаривается.

20. Регистрация сайта в каталогах, рейтингах, топах и пр.

Оговаривается дополнительно.

21. Проведение рекламной кампании по раскрутке сайта.

Раскрутка сайта определяется отдельным ТЗ. В настоящем ТЗ раскрутка сайта не оговаривается и не входит в состав выполняемых работ (услуг).

22. Срок разработки сайта.

Четыре недели со дня зачисления 100% предоплаты на расчетный счет веб-студии.

23. Срок выполнения работ по раскрутки сайта.

Четыре недели со дня зачисления 100% предоплаты на расчетный счет веб-студии.

24. Порядок передачи сайта.

Веб-дизайнер передает сайт на CD ROM, а также логин, пароль и название (код передачи данных) по протоколу ftp.

Заказчик обязан проверить наличие грамматических, орфографических и смысловых ошибок на сайте в течение трех рабочих дней. Обнаруженные ошибки веб-дизайнер обязан устранить в течение трех рабочих дней.

25. Дополнительные условия.

Каждая страница сайта должна содержать логотип и название Фирмы.

Внизу на каждой странице сайта должна быть указана контактная информация.

Сайт должен содержать не менее трех счетчиков подсчета посетителей. Выбор счетчиков предоставляется веб-дизайнеру.

Плотность ключевых слов определяется веб-дизайнером самостоятельно.

Веб-дизайнер имеет право самостоятельно описывать мета-тэги и тэг «title» страниц сайта.

На сайте не должны размещаться сторонние баннеры и ссылки на партнерские программы эротического характера.

При раскрутки сайта не должны быть использованы методы, однозначно расцениваемые поисковыми системами как поисковый спам:

* [клоакинг](http://www.antula.ru/rang-doorway.htm);
* [редирект](http://www.antula.ru/rang-search_spam2.htm);
* свопинг;
* невидимый текст.

Приложение 2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ |   |   | 1 мес | 2 мес | 3 мес | 4 мес | 5 мес | 6 мес | 7 мес | 8 мес | 9 мес | 10 мес | 11 мес | 12 мес | ВСЕГО |
| Сырье и материалы |  | тыс.руб. | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 240 |
| Общепроизводственные расходы | за месяц |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Продвижение | 60 | тыс.руб. | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 720 |
|  = НДС | 18% | тыс.руб. | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 130 |
| Подготовка рекламных материалов | 20 | тыс.руб. | 20 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 20 |
|  = НДС | 18% | тыс.руб. | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 |
|  = Эксплуатационные затраты |  | тыс.руб. | 100 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 980 |
| Налоги, относимые на текущие затраты |  | тыс.руб. | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 17 |
|  = Производственные затраты |  | тыс.руб. | 101 | 81 | 81 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 997 |
| Коммерческие расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  = Полные текущие затраты |  | тыс.руб. | 101 | 81 | 81 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 82 | 997 |
|  = НДС к общим текущим затратам |  | тыс.руб. | 18 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 176 |

Приложение 3

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ПОСТОЯННЫЕ АКТИВЫ |   |   |  | 1 мес | 2 мес | 3 мес | 4 мес | 5 мес | 6 мес | 7 мес | 8 мес | 9 мес | 10 мес | 11 мес | 12 мес | ВСЕГО |
| 1. Постоянные активы,  |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Создание сайта |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Стоимость актива (без НДС) | 136 | тыс.руб. |  | 136 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 136 |
| НДС уплаченный | 18% | тыс.руб. |  | 24 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 24 |
| Дополнительные организационно-технические расходы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Стоимость актива (без НДС) | 50 | тыс.руб. |  | 50 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 50 |
| НДС уплаченный | 18% | тыс.руб. |  | 9 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 |
|  = Затраты на приобретение постоянных активов (без НДС) |  | тыс.руб. |  | 186 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 186 |
|  = НДС к постоянным активам  |  | тыс.руб. |  | 33 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 33 |
| Потребность в финансировании постоянных активов |  | тыс.руб. |  | 186 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 186 |
|  - местная валюта |  | тыс.руб. |  | 186 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 186 |
| Потребность в финансировании чистого оборотного капитала |  | тыс.руб. |  | 123 | -12 | -10 | 15 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 112 |
|  = Потребность в финансировании инвестиционных издержек |  | тыс.руб. | -5 | 309 | -12 | -10 | 15 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 298 |
| 1. УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Учредительный капитал (изменение) |  | тыс.руб. |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2. ЦЕЛЕВЫЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ПОСТУПЛЕНИЯ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Объем финансирования (изменение) |  | тыс.руб. | 220 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 220 |
|  - в местной валюте |  | тыс.руб. | 220 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 220 |
| 3. ЗАЁМНЫЙ КАПИТАЛ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Привлечение кредитов |  | тыс.руб. |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  = Итого источники финансирования |  | тыс.руб. |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 220 |
|  = Свободные денежные средства |  | тыс.руб. | 225 | -85 | -59 | -35 | 2 | 54 | 106 | 158 | 210 | 262 | 314 | 366 | 418 | 418 |

Приложение 4

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ |   | 0 мес | 1 мес | 2 мес | 3 мес | 4 мес | 5 мес | 6 мес | 7 мес | 8 мес | 9 мес | 10 мес | 11 мес | 12 мес | ВСЕГО |
|  - выручка от реализации | тыс.руб. | 0 | 100 | 100 | 100 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 650 |
|  - текущие затраты | тыс.руб. | 0 | -101 | -81 | -81 | -82 | -82 | -82 | -82 | -82 | -82 | -82 | -82 | -82 | -997 |
|  = Прибыль от основной деятельности | тыс.руб. | 0 | -1 | 19 | 19 | 69 | 69 | 69 | 69 | 69 | 69 | 69 | 69 | 69 | 654 |
|  - налоги, относимые на финансовые результаты | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 |
|  - доходы/расходы от прочей реализации | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - внереализационные доходы/расходы | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - курсовая разница | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  = Прибыль до налогообложения | тыс.руб. | 0 | -1 | 19 | 19 | 68 | 68 | 68 | 68 | 68 | 68 | 68 | 68 | 68 | 653 |
| Налогооблагаемая прибыль  | тыс.руб. | 0 | 0 | 18 | 19 | 68 | 68 | 68 | 68 | 68 | 68 | 68 | 68 | 68 | 653 |
|  - налог на прибыль | тыс.руб. | 0 | 0 | -4 | -5 | -16 | -16 | -16 | -16 | -16 | -16 | -16 | -16 | -16 | -157 |
|  = Чистая прибыль | тыс.руб. | 0 | -1 | 15 | 14 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 496 |
|  - дивиденды | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - прочие платежи из чистой прибыли | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  = Нераспределенная прибыль | тыс.руб. | 0 | -1 | 15 | 14 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 496 |
|  То же, нарастающим итогом  | тыс.руб. | 0 | -1 | 14 | 28 | 80 | 132 | 184 | 236 | 288 | 340 | 392 | 444 | 496 | 496 |

Приложение 5

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ (МЕСТНАЯ ВАЛЮТА) |   | 0 мес | 1 мес | 2 мес | 3 мес | 4 мес | 5 мес | 6 мес | 7 мес | 8 мес | 9 мес | 10 мес | 11 мес | 12 мес | ВСЕГО |
| 1. ПРИТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  - выручка от реализации | тыс.руб. | 0 | 100 | 100 | 100 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 650 |
|  - выручка от реализации постоянных активов | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - доходы от прочей реализации, внереализационные доходы | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - прирост нормируемых краткосрочных пассивов | тыс.руб. | 17 | 7 | 3 | 10 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 47 |
|  - увеличение уставного капитала | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - целевые финансирование и поступления | тыс.руб. | 220 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 220 |
|  - привлечение кредитов | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - поступления от продажи иностранной валюты | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  = Итого приток | тыс.руб. | 237 | 107 | 103 | 110 | 160 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 1 917 |
| 2. ОТТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  - эксплуатационные расходы | тыс.руб. | 0 | -100 | -80 | -80 | -80 | -80 | -80 | -80 | -80 | -80 | -80 | -80 | -80 | -980 |
|  - лизинговые платежи (начисленные) | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - коммерческие расходы | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - налоговые выплаты | тыс.руб. | 0 | -1 | -5 | -6 | -18 | -18 | -18 | -18 | -18 | -18 | -18 | -18 | -18 | -174 |
|  - убытки от прочей реализации,  внереализационные расходы | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - прочие расходы из чистой прибыли | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - прирост постоянных активов | тыс.руб. | 0 | -186 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -186 |
|  - прирост нормируемых оборотных активов | тыс.руб. | -12 | -130 | 8 | 0 | -25 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -159 |
|  - общая сумма выплат по кредитам | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  - расходы на покупку иностранной валюты | тыс.руб. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  = Итого отток | тыс.руб. | -12 | -418 | -77 | -86 | -123 | -98 | -98 | -98 | -98 | -98 | -98 | -98 | -98 | -1 499 |
|  = Баланс денежных средств в местной валюте | тыс.руб. | 225 | -310 | 26 | 24 | 37 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 52 | 418 |
|  = Свободная местная валюта | тыс.руб. | 225 | -85 | -59 | -35 | 2 | 54 | 106 | 158 | 210 | 262 | 314 | 366 | 418 | 418 |

Приложение 6

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА |   | 0 мес | 1 мес | 2 мес | 3 мес | 4 мес | 5 мес | 6 мес | 7 мес | 8 мес | 9 мес | 10 мес | 11 мес | 12 мес |
| Рентабельность активов (в годовом выражении) | % | - | - | 70% | 63% | 197% | 167% | 147% | 131% | 118% | 107% | 99% | 91% | 85% |
| Рентабельность собственного капитала (в годовом выражении) | % | - | - | 78% | 72% | 228% | 191% | 165% | 145% | 129% | 117% | 106% | 98% | 90% |
| Рентабельность постоянных активов (в годовом выражении) | % | - | - | 94% | 93% | 335% | 335% | 335% | 335% | 335% | 335% | 335% | 335% | 335% |
| Текущие затраты к выручке от реализации | % | - | 101% | 81% | 81% | 54% | 54% | 54% | 54% | 54% | 54% | 54% | 54% | 54% |
| Прибыльность продаж | % | - | - | 15% | 14% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% | 35% |
| Рентабельность по балансовой прибыли  | % | - | -1% | 23% | 23% | 84% | 84% | 84% | 84% | 84% | 84% | 84% | 84% | 84% |
| Рентабельность по чистой прибыли  | % | - | -1% | 18% | 18% | 64% | 64% | 64% | 64% | 64% | 64% | 64% | 64% | 64% |
| Оборачиваемость активов | разы | - | 0.42 | 0.40 | 0.37 | 0.47 | 0.40 | 0.35 | 0.31 | 0.28 | 0.26 | 0.24 | 0.22 | 0.20 |
| Оборачиваемость собственного капитала | разы | - | 0.46 | 0.44 | 0.42 | 0.55 | 0.46 | 0.40 | 0.35 | 0.31 | 0.28 | 0.26 | 0.24 | 0.22 |
| Оборачиваемость постоянных активов | разы | - | 1.08 | 0.54 | 0.54 | 0.81 | 0.81 | 0.81 | 0.81 | 0.81 | 0.81 | 0.81 | 0.81 | 0.81 |
| Коэффициент общей ликвидности | разы | 14.20 | 2.38 | 2.77 | 2.67 | 3.43 | 4.53 | 5.64 | 6.75 | 7.86 | 8.96 | 10.07 | 11.18 | 12.28 |
| Коэффициент срочной ликвидности | разы | 13.96 | -0.08 | 0.66 | 1.14 | 2.22 | 3.32 | 4.43 | 5.54 | 6.65 | 7.75 | 8.86 | 9.97 | 11.07 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | разы | 13.96 | -3.58 | -2.20 | -0.94 | 0.04 | 1.15 | 2.26 | 3.36 | 4.47 | 5.58 | 6.68 | 7.79 | 8.90 |
| Коэффициент общей платежеспособности (доля собственных средств в валюте баланса) |   | 0.93 | 0.90 | 0.90 | 0.87 | 0.86 | 0.88 | 0.90 | 0.91 | 0.92 | 0.92 | 0.93 | 0.93 | 0.94 |
| Коэффициент автономии (соотношение собственных и заемных средств) |   | 13.20 | 9.18 | 8.68 | 6.70 | 6.39 | 7.49 | 8.60 | 9.71 | 10.82 | 11.92 | 13.03 | 14.14 | 15.24 |
| Доля долгосрочных кредитов в валюте баланса | % | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Общий коэффициент покрытия долга | разы | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |

Приложение 7

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОЛНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЗАТРАТ |   | 0 мес | 1 мес | 2 мес | 3 мес | 4 мес | 5 мес | 6 мес | 7 мес | 8 мес | 9 мес | 10 мес | 11 мес | 12 мес | ВСЕГО |
| Простой срок окупаемости | 0.7 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Дисконтированный срок окупаемости | 0.7 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| NPV (чистая текущая стоимость проекта) | 433 | 0 | -1 | 10 | 22 | 69 | 116 | 163 | 209 | 255 | 300 | 345 | 389 | 433 | 433 |
| включая остаточную (ликвидационную) стоимость проекта |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| IRR (внутренняя норма доходности) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  - расчетная на интервал планирования | 13% |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 13% |
|  - реальная годовая  | 159% |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 159% |
|  - номинальная годовая  | 159% |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 159% |
| Норма доходности полных инвестиционных затрат | 134% | 0% | 0% | 3% | 7% | 21% | 36% | 50% | 65% | 79% | 93% | 106% | 120% | 134% | 134% |

Приложение 8

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ОДНОПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Исходный параметр |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  | Начальное | Шаг |  |  |  |  |  |  |  |
|   | значение | изменения |   |   |   |   |   |   |   |
| Уровень объема производства | 70% | 10% | 70% | 80% | 90% | 100% | 110% | 120% | 130% |
| Результирующие показатели |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| NPV для полных инвестиционных затрат | тыс.руб. |  | 134.6 | 234.3 | 333.9 | 433.4 | 532.9 | 632.4 | 731.9 |
| NPV для полных инвестиционных затрат | тыс.руб. |  | 134.6 | 234.3 | 333.9 | 433.4 | 532.9 | 632.4 | 731.9 |

Приложение 9

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ОДНОПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Исходный параметр |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  | Начальное | Шаг |  |  |  |  |  |  |  |
|   | значение | изменения |   |   |   |   |   |   |   |
| Уровень цен на реализуемую продукцию (работы, услуги) | 70% | 10% | 70% | 80% | 90% | 100% | 110% | 120% | 130% |
| Результирующие показатели |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| NPV для полных инвестиционных затрат | тыс.руб. |  | 81.9 | 199.2 | 316.4 | 433.4 | 550.4 | 667.4 | 784.3 |
| NPV для полных инвестиционных затрат | тыс.руб. |  | 81.9 | 199.2 | 316.4 | 433.4 | 550.4 | 667.4 | 784.3 |

Приложение 10

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ОДНОПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Исходный параметр |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  | Начальное | Шаг |  |  |  |  |  |  |  |
|   | значение | изменения |   |   |   |   |   |   |   |
| Уровень эксплуатационных затрат | 70% | 10% | 70% | 80% | 90% | 100% | 110% | 120% | 130% |
| Результирующие показатели |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| NPV для полных инвестиционных затрат | тыс.руб. |  | 647.5 | 576.2 | 504.8 | 433.4 | 362.0 | 290.5 | 219.0 |
| NPV для полных инвестиционных затрат | тыс.руб. |  | 647.5 | 576.2 | 504.8 | 433.4 | 362.0 | 290.5 | 219.0 |

Приложение 11

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ДВУХПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ |   |   |   |   |   |   |   |
| Исходные параметры |   |   |   |   |   |   |   |
|  | Начальное | Шаг |  |  |  |  |  |
|   | значение | изменения |   |   |   |   |   |
| Ставка сравнения | 80% | 10% |  |  |  |  |  |
| Уровень инвестиционных затрат | 80% | 10% |  |  |  |  |  |
| Результирующий показатель |   |   |   |   |   |   |   |
| Общая потребность в финансировании об.капитала | тыс.руб. |  |  |  |  |  |  |
|   |   |   |   |   |   |   |   |
|  | Ставка сравнения |
| Уровень инвестиционных затрат | 80% | 90% | 100% | 110% | 120% | 130% | 140% |
| 80% | 105.3 | 105.3 | 105.3 | 105.3 | 105.3 | 105.3 | 105.3 |
| 90% | 108.7 | 108.7 | 108.7 | 108.7 | 108.7 | 108.7 | 108.7 |
| 100% | 112.0 | 112.0 | 112.0 | 112.0 | 112.0 | 112.0 | 112.0 |
| 110% | 115.4 | 115.4 | 115.4 | 115.4 | 115.4 | 115.4 | 115.4 |
| 120% | 118.7 | 118.7 | 118.7 | 118.7 | 118.7 | 118.7 | 118.7 |

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.2999 (в ред. от 24.07.2007). [↑](#footnote-ref-1)
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477). [↑](#footnote-ref-2)
3. Горемыкин В.А. Бизнес-план: методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана. – М.: Ось-89, 2005 [↑](#footnote-ref-3)
4. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Полковников А.В. Управление проектами. – СПб.: Омега-Л, 2008 [↑](#footnote-ref-4)
5. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2005. [↑](#footnote-ref-5)
6. Попов В.М., Медведев, Ляпунов С.И., Муртазалиева С.Ю. Бизнес-план инвестиционного проекта. – М.: КноРус, 2008 [↑](#footnote-ref-6)
7. Стешин А.И. Оценка коммерческой деятельности инвестиционного проекта. – М.: Статус-Кво, 97, 2007 [↑](#footnote-ref-7)
8. Сингаевская Г.И. Управление проектами в Microsoft Project 2007. – М.: Диалектика, 2008 [↑](#footnote-ref-8)
9. Просветов Г.И. Управление проектами. Задачи и решения. – М.: Альфа-Пресс, 2008 [↑](#footnote-ref-9)
10. Кох Р. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. - СПб: Питер, 2005 [↑](#footnote-ref-10)
11. Просветов Г.И. Управление проектами. Задачи и решения. – М.: Альфа-Пресс, 2008 [↑](#footnote-ref-11)
12. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Каркавин М.В. Управление проектами. – М.: Феникс, 2008 [↑](#footnote-ref-12)
13. Игонина Л.Л. Инвестиции. – М.: Экономистъ, 2005. [↑](#footnote-ref-13)
14. Виханский О.С. Стратегическое управление. – М: Экономистъ, 2008 [↑](#footnote-ref-14)
15. Усманова Л.П. Основные аспекты методики оценки эффективности инвестиционного проекта в сфере выставочных услуг. «Современные аспекты экономики», № 18 (111), 2006 [↑](#footnote-ref-15)
16. Попов В.М., Медведев, Ляпунов С.И., Муртазалиева С.Ю. Бизнес-план инвестиционного проекта. – М.: КноРус, 2008 [↑](#footnote-ref-16)
17. Усманова Л.П. Основные аспекты методики оценки эффективности инвестиционного проекта в сфере выставочных услуг. «Современные аспекты экономики», № 18 (111), 2006 [↑](#footnote-ref-17)
18. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю., Фиськов Д.А., Щипанов Е.Ф. Управление проектами. – М.: Феникс, 2008 [↑](#footnote-ref-18)
19. Мокеев А. Реализация стратегии: опыт практиков // Генеральный директор. -№11. - 2007 [↑](#footnote-ref-19)
20. Риск-менеджмент инвестиционного проекта. – М.: ЮНИТИ, 2008 [↑](#footnote-ref-20)
21. Попов В.М., Медведев, Ляпунов С.И., Муртазалиева С.Ю. Бизнес-план инвестиционного проекта. – М.: КноРус, 2008 [↑](#footnote-ref-21)
22. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть первая) № 51-ФЗ от 30.11.1994 (в ред. от 09.02.2009). [↑](#footnote-ref-22)
23. Грачева М.В. Риск-анализ инвестиционного проекта. – М.: Юнити-Дана, 2006. – С. 10-12. [↑](#footnote-ref-23)
24. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Полковников А.В. Управление проектами. – СПб.: Омега-Л, 2008. – С. 363. [↑](#footnote-ref-24)
25. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Полковников А.В. Управление проектами. – СПб.: Омега-Л, 2008. – С. 364. [↑](#footnote-ref-25)
26. Грачева М.В. Риск-анализ инвестиционного проекта. – М.: Юнити-Дана, 2006. – С. 158-159. [↑](#footnote-ref-26)
27. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Полковников А.В. Управление проектами. – СПб.: Омега-Л, 2008. – С. 367. [↑](#footnote-ref-27)
28. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., Полковников А.В. Управление проектами. – СПб.: Омега-Л, 2008. – С. 370. [↑](#footnote-ref-28)
29. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006 [↑](#footnote-ref-29)
30. Грачева М.В. Риск-анализ инвестиционного проекта. – М.: Юнити-Дана, 2006 [↑](#footnote-ref-30)
31. Инвестиционный менеджмент / Под ред. В.В. Мищенко. – М.: КноРус, 2008 [↑](#footnote-ref-31)
32. Анисимов С., Анисимова Е. Управление проектами. Российский опыт. – М.: Вектор, 2006 [↑](#footnote-ref-32)
33. Золотогоров В.Г. Инвестиционного проектирование. – М.: перспектива, 2008 [↑](#footnote-ref-33)
34. Кравченко Н.А. Инвестиционный анализ. – М.: Дело, 2007 [↑](#footnote-ref-34)
35. Грачева М.В. Риск-анализ инвестиционного проекта. – М.: Юнити-Дана, 2006 [↑](#footnote-ref-35)