

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
Высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова»**

**ФИНАНСОВОЕ И ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА
ПРЕДПРИЯТИИ**

**краткий курс лекций
для бакалавров II курса**

Направления подготовки
38.03.02 Менеджмент

Профили подготовки
Управленческий и финансовый учет

Саратов 2016

Рецензенты:

Заслуженный экономист РФ, заведующий сектором регулирования рынка в АПК,
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник ФГБНУ «ПНИИЭО АПК»

Л.Е. Белокопытова

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ

В.И. Андреев

Финансовое и инвестиционное планирование на предприятии: краткий курс лекций для студентов II курса направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» / И.В. Павленко // ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ». – Саратов, 2016. – 55 с.

Краткий курс лекций по дисциплине «Финансовое и инвестиционное планирование на предприятии» составлен в соответствии с программой дисциплины и предназначен для студентов направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент». Краткий курс лекций содержит теоретический материал по основным вопросам финансового и инвестиционного планирования на предприятии. Направлен на формирование у студентов знаний основных методических подходов к планированию и анализу, на применение этих знаний для понимания организационно-экономических механизмов развития рыночных отношений. Материал ориентирован на вопросы профессиональной компетенции будущих экономистов АПК.

© Павленко И.В., 2016

© ФГБОУ ВО «Саратовский ГАУ», 2016

Введение.

Эффективная деятельность предприятий в условиях рыночной экономики в значительной степени зависит от того, насколько верно руководство конкретного предприятия определяет долгосрочную и краткосрочную перспективы его развития. Назначение планирования можно выразить словами Огюста Конта: «Знать, чтобы предвидеть; предвидеть, чтобы управлять». Планирование в целом и финансовое планирование, в частности, является важнейшей функцией управления экономикой предприятия, роль которой на современном этапе развития экономики особенно актуальна. Наличие хорошо структурированных, детализированных и взаимосвязанных целевых установок дисциплинирует как перспективную, так и текущую деятельность, приводит ее в определенную систему, позволяет хозяйствующему субъекту работать без сбоев.

Учебное пособие по дисциплине «Финансовое и инвестиционное планирование на предприятии» предназначен для бакалавров направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент». Оно раскрывает необходимость финансового и инвестиционного планирования как особой сферы плановой деятельности. Пособие нацелено на формирование ключевых компетенций, необходимых для эффективного решения профессиональных задач и организации профессиональной деятельности на основе глубокого понимания законов экономики.

ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1. Понятие, роль, цели финансового планирования.

Финансовое планирование (ФП) – расчет объема финансовых ресурсов по источникам формирования и направлениям целевого использования в соответствии с производственными и маркетинговыми показателями предприятия на планируемый период.

План бесполезен, если он не воплощается. Планирование – одна из ведущих функций управления.

Раньше планирование было в масштабах всей страны, следовательно механизм можно было осуществить только на теоретическом уровне. До сих пор невозможно рассчитать производную i -того порядка (например резина на нескольких этапах производства). Учесть все невозможно. Система была негибкой, не мобильной, план делался на 5 лет – т.н. «пятилетка». Финансовое планирование сейчас добровольное, чаще носит внутрифирменный характер.

Цели финансового планирования:

1. Новаторские – творческие, перспективные цели.
2. Решение проблемы (зачем нам нужна прибыль).
3. Обычные рабочие обязанности (предъявляем требования к работникам, планируем заранее).
4. Самосовершенствование (личные творческие цели конкретных специалистов).

1.2. Задачи и принципы планирования финансовой деятельности.

1. Определить источники и размеры собственных финансовых ресурсов (прибыли, амортизационного фонда и устойчивые пассивы – кредиторская задолженность, которая законно находится в обороте).

2. Принятие решения о необходимости привлечения внешних финансовых ресурсов за счет выпуска ценных бумаг, получения кредитов, займов. Уточняется целесообразность и экономическая эффективность планируемых инвестиций. Развиваться лучше не за счет своих средств, а за счет внешних кредиторов. Главные кредиторы в мире – банки.

3. Выявляются резервы рационального использования производственных мощностей, основных фондов и оборотных средств

в целях максимально возможного повышения эффективности производства, его рентабельности.

4. Определить финансовые взаимоотношения предприятия с госбюджетом, банками, с вышестоящими организациями. Нужны ли нам эти взаимоотношения? В госбюджете сейчас должна быть проведена оптимизация налогообложения.

5. Обеспечивается соблюдение интересов акционеров и других инвесторов.

6. Контролируется финансовое состояние, платежеспособность и кредитоспособность предприятия.

Принципы ФП.:

а) **Принцип научности** в планировании финансов (научно обоснованные методы расчета и т.д.). Анализ финансовой и хозяйственной деятельности.

б) **Принцип комплексности** в планировании финансов (увязка показателей финансового плана)

с) **Принцип оптимальности** в планировании финансов (выбор одного наиболее оптимального планового решения из возможных вариантов плана). Существует 3 вида плана: оптимистический, пессимистический, нейтральный. Финансовый план оказывает влияние на экономику. Это влияние обусловлено: 1) т.к. в финансовых планах происходит соизмерение намечаемых затрат с реальными возможностями, то в результате достигается материально-финансовая сбалансированность; 2) статьи финансового плана связаны со всеми экономическими показателями работы предприятия.

ФП должно предшествовать всей последующей деятельности.

1.3.Методы финансового планирования.

1. Методы расчета отдельных финансовых показателей.

1) **Расчетно-аналитический.** В основе лежит использование экспертной оценки. (Отчетные данные за предплановый период) Экспертная оценка динамики отчетных показателей Экспертная оценка перспектив развития Расчет финансового показателя). Этот метод неоптимален – метод от достигнутого.

2) **Нормативный.** На основе заранее установленных нормативов рассчитывается потребность организации в финансовых ресурсах и их источниках. Этот метод более научный.

В РФ применяется система норм и нормативов :

а) Федеральные нормативы (ставки федеральных налогов, ставка рефинансирования ЦБ, МРОТ и т.д.)

б) Региональные нормативы (ставки областных налогов, нормы областной администрации).

с) Местные нормативы (Район)

д) Отраслевые нормативы (нормативы отрасли ли предприятий определенных организационно-правовых форм: нормативы числа работающих для малых предприятий)

е) Нормативы, принятые на предприятии (например: потребность в оборотных средствах, приказы по учетной политике). Это самая большая группа нормативов.

Достоинства нормативного метода: более точная оценка планируемых финансовых показателей и выявление резервов роста дохода.

Недостатки нормативного метода: трудоемкость создания норм и контроля за ними.

3) **Балансовый.** Применяется при прогнозировании поступления выплат из фондов потребления и накопления, при составлении квартального плана доходов и расходов, при составлении платежного календаря. Применяется по чисто финансовым показателям, следовательно достигается синхронность во времени.

4) **Метод оптимизации плановых решений.** Он же **метод многовариантности расчетов.** Предполагает составление нескольких вариантов расчетов и выбора оптимального на основе принятого критерия. Существует 2 направления выбора: 1 вариант – если даны ресурсы, то стремятся получить наилучший результат от их использования; 2 вариант – если задан результат, то ищут вариант минимизации затрат.

5) **Экономико-математическое моделирование (ЭММ).** Эти методы количественно выражают тесноту взаимосвязи между финансовыми показателями и основными определяющими их факторами с помощью математических приемов (Модель Кобба-Дугласа).

Достоинства ЭММ: Более обоснованное предвидение эффективности намечаемых заданий; Позволяют перейти от средних величин к многовариантным расчетам финансовых показателей.

Недостатки ЭММ: Достаточно трудоемки, и требуют больших профессиональных знаний.

Можно выделить **5 этапов построения экономико-математической модели (ЭММ):**

1) Изучение динамики финансового показателя за определенный отрезок времени и выявление факторов, влияющих на направление этой динамики и степени зависимости.

2) Расчет модели функциональной зависимости финансового показателя от определяющих факторов.

3) Разработка различных вариантов плана финансового показателя.

4) Анализ и экспертная оценка перспектив различных финансовых показателей.

5) Выработка планового решения, выбор оптимального варианта.

1. **Общие методы составления финансового плана или программы в целом.**

1) Балансовый метод.

2) Сетевой метод. Метод сетевого планирования – сумма приемов и способов, позволяющих на основе применения сетевого графика (модели) планировать, организовывать, координировать и контролировать любой комплекс работ. Используется при управлении сложными системами (изобретен в США). При составлении: составляется сетевой график и у этого графика выделяются 3 части (главных понятия):

· Работа – любой процесс, требующий затрат времени и/или ресурсов.

· Событие – результат выполнения одной или нескольких работ, являющийся необходимым и достаточным условием для начала последующих работ. Предшествующее событие служит отправной точкой для работы, а последующее является ее результатом. Любая работа соединяет только 2 события, которые бывают простые (имеют только 1 входящую и 1 выходящую работу) и сложные (имеют несколько входящих и выходящих работ).

- Путь – непрерывная технологическая или логическая последовательность работ от первого события до последнего. Такой путь является полным. Полных путей может быть несколько. Длина пути определяется суммой продолжительностей лежащих на нем работ.

3) Программно-целевой метод планирования. Процесс выработки и принятия совокупности разнохарактерных принимаемых на разных уровнях, но тесно взаимосвязанных решений. Метод используется для решения крупных проблем перспективного развития, включает в себя:

- Цель, ориентированную на будущее.
- Порядок действий, которые необходимо выполнить для достижения цели.
- Задание определенному специалисту выполнять эти действия.
- Ресурсы для достижения цели.

1.4. Процесс финансового планирования

Процесс включает в себя несколько этапов:

I. Анализ финансовой ситуации. Он строится на основе:

1. Бухгалтерского баланса.
2. Отчета о прибылях и убытках (Ф-2).
3. Отчета о движении денежных средств (Ф-4).

Задача анализа: оценить финансовые возможности фирмы и определить проблемы.

II. Разработка общей финансовой стратегии фирмы. Составление перспектив, стратегических ФП.

III. Составление текущих ФП. Уточняются и конкретизируются основные показатели прогнозных финансовых документов путем составления текущих ФП.

IV. Корректировка, увязка и конкретизация ФП. Производится стыковка показателей ФП с другими планами и программами, разрабатываемыми фирмой.

V. Разработка оперативных ФП (финансовых планов).

VI. Практическое внедрение планов и контроль за их выполнением.

1. **Перспективное ФП.**

Определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширения воспроизводства. Составляется на срок 3-5 лет. В настоящее время им занимаются редко.

Задачи:

1. Обоснование путей максимального использования для достижения своих целей, благоприятных факторов и способов нейтрализации неблагоприятных факторов. Оптимизация рисков.

2. Выбор и обоснование источников финансирования выбранной стратегии. Включает в себя:

1) Разработку финансовой стратегии предприятия.

2) Прогнозирование финансовой деятельности.

Финансовая стратегия должна соответствовать целям и направлениям экономической стратегии. Иногда финансовая стратегия оказывает решающее влияние на общую стратегию.

6 типов стратегий поведения фирмы:

1. Вхождение в новый бизнес.

2. Стратегия «дойной коровы» базируется на предположениях:

а) Путем эффективного управления прямыми издержками (переменными) фирма стремится к получению устойчивого солидного денежного потока.

б) Занимает большую долю рынка для использования эффекта масштаба – это позволяет ей какое то время при минимальных капитальных вложениях «снимать сливки».

1. Стратегия выхода из данного бизнеса.

2. Расширение данного бизнеса.

3. Инновации в данный бизнес.

4. Стратегия выживания.

Этапы разработки финансовой стратегии предприятия:

1. Расчет периода реализации стратегии.

2. Анализ фактов внешней финансовой среды фирмы, изучение экономико-правовых условий фирмы, факторов риска.

3. Формирование стратегических целей финансовой деятельности. Требования к стратегическим целям: их система должна быть четкой и краткой, каждая цель должна быть представлена в виде конкретных нормативов.

4. Разработка финансовой политики фирмы по конкретным направлениям финансовой деятельности (отдельно налоговая, дивидендная, амортизационная политика).

5. Разработка системы мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии.

6. Оценка разработанной финансовой стратегии, в т.ч. ее согласование :

a) С общей стратегией по целям, срокам, направлениям и этапам реализации

b) С прогнозируемыми изменениями во внешней предпринимательской среде.

c) С ее реализуемостью.

Прогнозирование финансовой деятельности состоит в изучении возможного финансового состояния предприятия на длительную перспективу. Разрабатываются альтернативные финансовые показатели и параметры, определяются тенденции изменения ситуации на рынке, варианты развития финансового положения предприятия. Результатом является разработка 3-х документов:

1. Прогноз отчета о прибылях и убытках (аналогичен Ф-2).

2. Прогноз движения денежных средств (аналогичен Ф-4, но не полностью, а как удобнее).

3. Прогноз бухгалтерского баланса.

Сейчас всем понятно, что нужно составлять J.

1. **Текущее финансовое планирование.**

Это конкретизация показателей стратегических планов. Составляется на 1 год, разбивается на кварталы и/или месяцы. Разрабатываются 4 документа:

1) План движения денежных средств.

2) План отчета о прибылях и убытках.

3) План бухгалтерского баланса.

4) Финансовый план предприятия (обычно сориентирован для внешних органов). Составляется на основе 1),2),3).

Цель – оценка финансового положения фирмы на конец планируемого года. В основе планирования лежит определение объема будущих продаж. Прогнозируется объем натуральных продаж, цены и объем реализации по стоимости (= объем натур. Продаж*Цены). Чем короче период, тем точнее информация.

Далее рассчитывают план по производству. Затем определяется количество необходимых материальных и трудовых ресурсов, прогнозируются изменения цен на них, определяются прямые (переменные) затраты на производство.

Обобщаем результаты в плане отчета о прибылях и убытках (гл.25 НК «Валовая прибыль»).

План движения денежных средств (ПДДС).

Учитывая приток денежных средств (поступления и платежи) и отток (затраты и расходы), рассчитываем чистый денежный поток (избыток, дефицит).

Значение: данная форма ПДДС позволяет проверить реальность источников поступления средств, обоснованность расходов, синхронность их возникновения, определить возможную величину потребности в заемных средствах.

Составление бухгалтерского баланса.

Цели:

- 1) Определение необходимого прироста отдельных видов активов.
- 2) Формирование оптимальной структуры капитала.

Построение финансового плана.

Он составляется в виде баланса доходов и расходов, в нем не отражаются затраты пр текущей деятельности. Состоит из 4-разделов (по выбору):

1. Доходы и поступления средств с указанием их источников.
2. Расходы и отчисления на собственные нужды предприятия.
3. Кредитные взаимоотношения предприятия, раскрывающие объемы привлекаемых в оборот предприятия финансовых ресурсов банков и цены этих кредитов.
4. Платежи в бюджет по видам налогов.

Форма финансового плана нежесткая, желательно его согласовать с вышестоящей организацией.

Оперативное финансовое планирование.

ОФП дополняет текущее ФП. Цель – контроль за формированием и расходованием финансовых ресурсов, ожидаемых в ближайшем будущем. ОФП составляют все предприятия.

Задача:

1) Эффективный контроль за формированием и использованием финансовых ресурсов.

2) Обеспечение и поддержание ликвидности фирмы. Ликвидность в большей мере зависит от движения денежных потоков, нежели чем от запасов, сырья и материалов. Коэффициент ликвидности = обор.средства – запасы. Коэффициент ликвидности – краткосрочная кредиторская задолженность. Показывает число дней, в течение которых фирма может работать исключительно за счет имеющихся у нее ликвидных активов.

Составляется 3 плана:

1) Составление и исполнение платежного календаря.

2) Составление кассового плана.

3) Расчет потребности в краткосрочном кредите.

Платежный календарь.

Составляется на квартал с разбивкой по месяцам или более мелким периодам. Обязательно балансируются притоки и оттоки денежных средств.

Назначение:

1) Координация во времени денежных поступлений и предстоящих расходов.

2) Формирование информации о приходе и расходе денег, обеспечивающей ежедневный учет изменений.

3) Анализ неплатежей (по суммам и источникам), организация конкретных мероприятий по их преодолению.

4) Расчет потребности в краткосрочном кредите и оперативное приобретение заемных средств.

5) Расчет по суммам и срокам временно свободных денежных средств.

6) Анализ финансового состояния предприятия с позиции наиболее надежного и выгодного размещения временно свободных денежных средств.

Процесс составления:

1. Выбор периода планирования (чаще квартал, но может быть и чаще).
2. Планирование объема реализации.

Основывается этот этап на результатах анализа внутренней и внешней информации. Окончательный объем продаж увязывают с производством. Существует 2 варианта увязки:

- 1) Поддерживать тесную взаимосвязь между производством и реализацией. ИЛИ
- 2) Удерживать производство на относительно стабильном уровне. (Более эффективен).
3. Расчет объема возможных денежных поступлений с учетом объема реализации и дебиторской задолженности.
4. Оценка денежных расходов, ожидаемых в плановом периоде. (Относительно постоянные и относительно переменные).
5. Расчет потребности в краткосрочном кредите.
6. Определение денежного сальдо и подведение итогов.

5 и 6 этапы допустимо менять местами. Кроме платежного календаря составляется еще и налоговый календарь, что позволяет избежать просрочек и пени.

Кассовый план – план оборота наличных денежных средств, отражающий поступления и выплаты наличных денег через кассу. Обеспечивает контроль за поступлением и расходованием наличных. Разрабатывается на квартал и представляется в коммерческий банк. Исходные данные для его составления:

- 1) Предполагаемые выплаты по фонду зарплаты и фонду потребления в денежной форме.
- 2) Информация о продаже материальных ресурсов или продукции работникам.
- 3) Информация о прочих поступлениях и выплатах наличными деньгами.
- 4) Сведения о сумме налогов (в основном с зарплаты рабочих).

Заключительный этап финансового плана – составление аналитической записки, в которой указываются: величина и структура доходов и расходов и взаимоотношения предприятия с бюджетом, коммерческими банками, контрагентами. Особая роль отводится анализу источников финансирования. Больше внимание уделяется распределению прибыли. В заключении делаются выводы о плановой обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами в структуре источников их формирования.

1.5. Методика расчета финансового плана.

1. Планирование источников доходов и поступлений.
2. Планирование расходов и отчислений.
3. Проверка финансового плана.

I. Поступления:

1) Прибыль от реализации товарной продукции. Рассчитывается в ценах и условиях предыдущего (отчетного) года. Основа расчета прибыли от реализации – объем реализованной продукции и ее себестоимость на основе расчетов маркетологов.

2) Прибыль от прочей реализации (внереализационные доходы):

- Доходы от реализации ненужного, неиспользуемого имущества (активов). Определяется как разница между выручкой от реализации и затратами, связанными с непосредственной стоимостью этого имущества, затратами по его подготовке к продаже и косвенные налоги.

- Дополнительный доход в виде экономии на налоге на имущество, т.к. снижается налогооблагаемая база.

- Могут быть доходы от аренды.

- %, получаемые от кредитов, % по ценным бумагам. Внереализационные доходы могут быть убыточными.

II. Амортизационные отчисления. Гл. 25 НК.

III. Финансовые ресурсы строительства при выполнении работы хозяйственным способом. Планируется на основании смет. В смету закладываются все расходы (в т.ч. премии работникам и средняя норма прибыли). Экономия появляется за счет отказа от плановых накоплений и значительной части накладных расходов.

IV. Устойчивые пассивы. В качестве финансовых ресурсов планируется прирост устойчивых пассивов (Кредиторская задолженность на законных основаниях).

V. Расчет финансовых ресурсов, закладываемых в себестоимость продукции. Из платежей в бюджет – сумма социальных налогов.

VI. Доходы от выпуска ценных бумаг. Планируются на основании решения общего собрания акционеров об увеличении уставного капитала и той доли акций, которая определена для реализации. За цену принимается номинальная цена акций. Учитываются суммы ценных бумаг, оставшихся в распоряжении предприятия и предполагаемые к реализации.

VII. Расчет эмиссионного дохода от реализации акций. Базируется на котировках акций на фондовой бирже.

VIII. Финансовые ресурсы от размещения облигационного займа. Рассчитываются по его объему и срокам размещения на основании данных проспекта эмиссии.

IX. Инфляционный доход. Дополнительный доход, обусловленный ростом цен.

X. Высвобождение финансовых ресурсов при снижении нормативов оборотных средств. Появляются в связи с сокращением объемов производства, изменением условий поставок ресурсов.

XI. Фонд амортизационных отчислений основных средств. Остатки фонда, которые предприятие может использовать как финансовый резерв.

XII. И т.д.

Финансовый план.

Год

В т.ч. кварталы

I

II

III

IV

1. Доходы и поступления:

2. Расходы и отчисления:

3. Платежи в бюджет

Отражаются только те расходы предприятия, которые связаны с расширением и развитием производства. Удовлетворением социально-культурных и бытовых потребностей, прочие расходы. Все конкретные направления и пропорции использования средств предприятие определяет самостоятельно.

I. Капитальные вложения. Основание для планирования – наличие проектно-сметной документации (лицензии, решение органа государственной власти об отводе земельного участка, наличие договоров подряда).

II. Прирост собственных оборотных средств. Основа для планирования – расчеты по формированию оборотных средств на конец планируемого года, намеченные цели ускорения оборачиваемости оборотных средств. Первичный источник – прирост устойчивых пассивов.

III. Проценты по долгосрочным кредитам. Планируются на основе договоров с кредитными учреждениями и сведениях об изменениях процентной ставки и методики расчета суммы процентов.

IV. Расходы по смете фонда потребления. Расходы по коллективному договору в Уставе предприятия и отраслевых тарифных соглашениях.

V. Формирование резервных фондов:

1. Резервный фонд предприятия (15 % от уставного капитала – «Закон об АО»). Обычно для других предприятий – 8-10%. Источник – прибыль.

2. Фонд страхования имущества и коммерческих рисков предприятия. Может создаваться в любых объемах, но за счет себестоимости – лишь в пределах 2 % от объема реализованной продукции. Дополнительные суммы резервов – за счет прибыли (по желанию).

3. Резерв на оплату налога на землю. Источник оплаты – себестоимость продукции. Норматив отчислений в резерв рассчитывается как – сумма налога / себестоимость товарной продукции.

4. Ремонтный фонд. Создается по нормативу и определяется отношением запланированных затрат на ремонтные, подготовительные и рекультивационные работы как себестоимость товарной продукции.

5. Фонд на выплату вознаграждения за выслугу лет. Организуется на предприятиях, где такие выплаты предусмотрены. Создается за счет себестоимости. Пик приходится на январь («13 зарплата»). Норматив отчислений – отношение запланированной величины фонда к фонду оплаты труда.

6. Резерв на оплату отпусков. Пик приходится на лето. Норматив рассчитывается аналогично п.5.

7. Отчисления единого социального налога (ЕСН) с сумм остатков фонда на выплату вознаграждения за выслугу лет и с резерва на оплату отпусков.

8. Фонд на выплату дохода (дивидендов). Источник – прибыль.

Платежи в бюджет.

1. НДС. Указывается в доходной части финансового плана. Иногда указывается даже перед прибылью. Источник – выручка, в которую по установленной ставке включается сумма налога.

2. Группа налогов, включаемых в себестоимость продукции:

- Сбор на нужды образовательных учреждений (Местные ставки – в Саратовской области 1 % от выручки).

- Целевой сбор на содержание милиции (3 % фонда минимальной оплаты труда* среднестатистическую численность работников).

- Налог на имущество (2 % к стоимости основных средств, нематериальных активов, запасов и затрат).

- Земельный налог (360 руб. за кв.метр).

- Налог на рекламу (5 % от расходов на рекламу).

- Страховые взносы (30,0 % от фонда заработной платы)

- Налог на прибыль (20 % к прибыли).

- Налог на ценные бумаги (0,8 % от номинала проспекта эмиссии).

Степень напряженности – соотношение уровня финансовых ресурсов, абсолютно необходимых для нормального функционирования предприятия и общего объема доходов, запланированных к получению. Чем меньше величина показателя, тем менее напряженным будет финансовый план.

Существует проверочная таблица (шахматка).

1.6. Технология бюджетирования

Бюджетирование (как процесс)- процесс составления финансовых планов и смет.

Бюджетирование (как технология ФП) – поставленная на регулярную основу система «сквозного» комплексного планирования, контроля и анализа хозяйственной деятельности компании (фирмы). Основной ***объект бюджетирования*** – бизнес как вид деятельности, (например: производство,

сбыт), обособленные территориально, технологически или по сегментам рынка.

Бюджет – финансовый план, охватывающий все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставлять все понесенные затраты и полученные результаты на предстоящий год в целом и по отдельным подпериодам.

Функция бюджетирования – прогнозирование финансового состояния ресурсов, доходов и затрат.

Роль:

- 1) Представить всю финансовую информацию.
- 2) Показать движение денежных средств, финансовых ресурсов, счетов и активов предприятия в максимально удобной форме.
- 3) Представить соответствующие показатели хозяйственной деятельности в виде наиболее приемлемом для принятия эффективных управленческих решений.

Экономическое назначение:

- 1) Оценивает финансовую состоятельность отдельных видов бизнеса и финансовую устойчивость всего предприятия.
- 2) Помогает выбрать наиболее перспективные сферы приложения инвестиций.
- 3) Позволяет сделать предприятие «прозрачным», следовательно, более привлекательным для инвесторов.
- 4) Позволяет определить неработающие, неэффективные активы (ЖКХ, социальная сфера).

Принципы:

- 1) Непрерывное составление и корректировка бюджетов.
- 2) Унифицированность форматов, процедур и регламентов.
- 3) Следование постулатам теории финансового менеджмента в сочетании с национальной спецификой.

Объекты бюджетирования. Делятся на 3 группы.

I. Центры финансовой ответственности. Несут ответственность за все финансовые результаты, составляют все виды основных бюджетов, принятые в организации.

II. Центры финансового учета. Для линейно-функциональной структуры управления. Отвечают только за некоторые финансовые показатели, за доходы и часть затрат (например служба сбыта).

III. Места возникновения затрат. Отвечают только за расходы, экономию которых можно контролировать и обеспечивать.

Выстраивается финансовая структура. Стоятся бюджеты. Есть 4 основных группы бюджетов:

1. Основные бюджеты (обязательные).
 - Бюджет доходов и расходов.
 - Бюджет движения денежных средств.
 - Расчетный баланс.
2. Операционные бюджеты.
 - Бюджет продаж.
 - Бюджет запасов готовой продукции.
 - Производственный бюджет.
 - Бюджет управленческих расходов.
 - Бюджет коммерческих расходов.
3. Вспомогательные бюджеты.
 - План капитальных (первоначальных) затрат.
 - Кредитный (инвестиционный) план.
4. Дополнительные (специальные) бюджеты.
 - Бюджет балансовой прибыли.
 - Бюджет чистой прибыли.
 - Бюджет НИОКР.
 - Бюджет технической реконструкции производства.
 - Налоговый бюджет.
 - Бюджеты отдельных проектов и программ.

Все они обеспечивают составление сводного бюджета прямо или опосредованно.

Мастер-бюджет – совокупность взаимосвязанных между собой 3-х основных бюджетов компании + набор операционных и вспомогательных бюджетов, необходимых для их составления.

Мастер-бюджет может быть разработан как для отдельного бизнеса, для центра ответственности так и для предприятия в целом.

Назначение операционных и вспомогательных бюджетов – они обеспечивают увязку натуральных показателей со стоимостными либо определяют наиболее важные пропорции, ограничения, допущения. Их состав определяется руководством предприятия.

Особенность составления операционных бюджетов – отражение затрат различного вида в расчете на единицу стоимости готовой продукции (калькуляция). Желательно произвести деление затрат на переменные и постоянные.

Специальные бюджеты необходимы для уточнений целевых показателей и нормативов для учета местного (регионального) налогообложения. Также должны составляться отчеты об исполнении бюджетов за истекший период. «План-факт» анализ составляется для всех основных бюджетов и некоторых операционных.

Бюджет доходов и расходов.

Показывает соотношение всех доходов (выручки) от реализации со всеми видами расходов с выделением наиболее важных (критических) статей расходов. Показывается валовая, операционная, балансовая и чистая прибыль. В этом смысле этот бюджет приближен к форме отчета о финансовых результатах (Ф-2), но могут быть различия. Минимальная разбивка этого бюджета – помесечная (может быть подробная). Позволяет рассчитать рентабельность производства, массу прибыли, т.е. возможности погашения кредита, точку безубыточности (постоянные расходы/цена-средние переменные расходы), сумму перечислений вышестоящим органам управления.

Значение бюджета доходов и расходов:

- 1) Демонстрируют эффективность хозяйственной деятельности каждого вида бизнеса.
- 2) Устанавливает лимиты (нормативы) основных видов расходов, прибыли, резервов формирования и увеличения прибыли.
- 3) Определяет фонды потребления и накопления.
- 4) Позволяет оптимизировать налоговые отчисления в бюджет.

Показатели бюджета доходов и расходов:

1) Общий оборот. Определяется по стоимости отгруженных товаров, включая НДС, таможенные пошлины и другие косвенные налоги в соответствии с прогнозом сбыта. Для производственных структур включает также прирост незавершенного производства по планируемым затратам.

2) Резерв для расчетов с бюджетом. Устанавливается отдельно руководителями предприятия по конкретному виду бизнеса. Он должен быть стабильным, неизменным. Состоит из всех платежей с общего оборота (НДС, НП, акциз, таможня и т.д.).

3) Чистые продажи (чистая выручка от реализации) = общий оборот-резерв.

4) Прямые затраты. Здесь отражаются те виды ожидаемых затрат, которые прямо пропорционально связаны с ростом объемов продаж и чья доля чистой выручки от реализации остается почти неизменной в течение 1-3 лет. Конкретный набор зависит от вида бизнеса, но выделяется всегда 3 основных статьи:

1. Оплата сырья, материалов.

2. Оплата операционных (производственных, эксплуатационных) расходов.

3. Расходы на зарплату основного производственного персонала.

5) Накладные расходы. Те виды затрат, которые в принципе относятся к прямым переменным, но не могут быть определены на единицу товарной продукции в данный период.

6) Валовая прибыль (=чистые продажи – прямые затраты). Это первая контрольная точка состояния бизнеса. В России на сегодня состояние валовой прибыли должно быть не менее 40-45 % по мнению экспертов (на Западе не ниже 30 %).

7) Постоянные расходы. Расходы, являющиеся условием существования организации, но с хозяйственной деятельностью связаны косвенным образом. Их удельный вес в доле чистой выручки должен быть минимальным. (Балансовая прибыль=Валовая прибыль – все расходы указанные выше).

Для получения инвестиционного кредита в России норма чистой прибыли должна составлять 20-25 %, в развитых странах – 10-15 %. Тогда это считается высокорентабельным видом бизнеса и дает возможность получить кредит на 10-15 лет, в России – не более чем на 1 год.

Бюджет движения денежных средств (БДДС).

Это план движения расчетных счетов и наличия денежных средств в кассе. Все доходы и расходы увязаны во времени, а также по условиям поступления и использования.

Задача бюджета: контроль положительного конечного сальдо БДДС. Составляется на весь бюджетный период с ежемесячной (или более подробной) разбивкой. Бюджет отражает потребность в дополнительных

источниках средств (кредиты, инвестиции). При расчете источников существует следующий порядок:

1) Устанавливается объем средств для финансирования инвестиционных затрат (дополнительных затрат). Используются данные плана капитальных затрат, что является нижней границей уровня финансирования из внешних источников.

2) Определяются дополнительные текущие затраты в том числе для пополнения оборотных средств.

3) На основе полученного прогноза конечного сальдо устанавливается превышение реальных расходов минимального уровня внешнего финансирования.

Расчетный баланс.

Состоит из активов и пассивов.

Активы: имущества, обязательства потребителей (других лиц), которыми будет располагать предприятие на определенную дату бюджетного периода.

Пассивы: те обязательства, которые будет нести предприятие перед кредиторами (поставщиками, инвесторами).

Расчетный баланс довольно трудоемок, следовательно необязателен, хотя желателен.

1.7. Бизнес планирование

1. **Бизнес-план(БП)** – это документ внутрифирменного планирования, излагающий основные аспекты планирования производственной и коммерческой деятельности фирмы, анализирующий риски, с которыми она может столкнуться, а также определяющий способы решения финансово-хозяйственных задач.

Закона его разработки нет. Он не входит в состав учредительного пакета документов.

Цели бизнес-плана:

- 1) Реализация отдельных коммерческих операций.
- 2) Осуществление инвестиционных проектов.
- 3) Эмиссия ценных бумаг.
- 4) Определение перспектив развития фирмы.

- 5) Проведение реорганизационных мероприятий.
- 6) Финансовое оздоровление и выход из временного экономического кризиса.

Типы БП:

1. Полный БП коммерческой идеи или инвестиционного проекта.
2. Концепт БП коммерческой идеи или инвестиционного проекта.
3. БП компании. Готовится для совета директоров или акционеров.
4. БП структурного подразделения.
5. БП – заявка на кредит.
6. БП – заявка на «гранд».
7. БП развития региона.

БП должен быть достаточно подробным и обычно состоит из 4 частей:

1. Резюме – краткий обзор бизнес-плана (БП). Предел – 3-4 стр. Главная задача – заинтересовать, заразить собственной уверенностью и внушить симпатию к автору. Резюме составляется в последнюю очередь, когда БП уже составлен.

2. Описание бизнеса. Подразделы (главы):

- 1) Основные виды деятельности и характер компании. Формулируется миссия фирмы, глобальное значение фирмы как таковое.

- 2) Основные стратегические ориентации фирмы.

- 3) Набор (не более 4-6) общефирменных целей, т.е. за счет чего достигаются стратегические цели. Имеет место идеология SMART (Specific-конкретные цели, Measurable-поддающиеся оценке, Agreed-упр-актуальные, Realistic-реалистичные, Trackable-отслеживаемые)

Здесь рассматриваются условия работы фирмы: циклы деловой активности фирмы; возможные изменения конъюнктуры рынка; наличие квалифицированной рабочей силы; источники материальных и финансовых ресурсов; взаимодействие с государственными, общественными организациями, банками.

3. Финансовая информация. Описание товара. Задача – убедить потенциального инвестора в своей способности произвести качественный продукт. Это надо сделать с позиции покупателя. Обязательно указывается возможность совершенствования данного вида продукции. Описываются причины, препятствующие вторжению конкурентов на рынок. Перечисляются и поясняются все особенности, придающие товару особую

дополнительную ценность. Полезно представить список экспертов или потребителей, знакомых с товаром и могущих дать благоприятный отзыв о нем. Рассматривается максимальное обеспечение сервиса в течение жизни проданного продукта. Завершает подраздел описание возможных ключевых факторов успеха.

4. Оценка рынков сбыта и остальных конкурентов. Дается четкое определение своего рынка и описание всех его элементов. Указывается стадия развития рынка, исторические и экономические причины существования, территориальное размещение рынка, ограничения рынка (экономические, правовые, этнические и т.д.). Проводится сегментация рынка, определяются размеры, емкость рынка по продукции предприятия. Перечисляются заказы на продукцию. Определяются сроки утверждения продукции на рынке. Обосновываются возможности дальнейшего расширения рынка. Целесообразно приготовить 3 сценария поведения товара на рынке – оптимистический, пессимистический и наиболее вероятный. Проводится реалистическая оценка сильных и слабых сторон конкурирующих товаров и называются выпускающие их фирмы. Определяются источники информации, указывающие на то, какие товары являются наиболее конкурентоспособными, сравниваются конкурирующие товары по базисной цене, характеристикам, обслуживанию, гарантиям и другим признакам.

5. Правовые аспекты. Обосновывается организационная структура предприятия.

6. Производственный план. Главная задача этого подраздела – доказать инвесторам, что экономический план предприятия способен обеспечить производственную программу, предусмотренную бизнес-планом (БП). Структура подраздела:

- 1) Производственная программа предприятия.
- 2) Схема технологического процесса.
- 3) Потребность в основных фондах.
- 4) План производства.
- 5) Потребность в персонале и заработной плате.
- 6) Калькуляция себестоимости.

Объем производства показывается по номенклатуре изделий. Производство разбивается в номенклатурном разрезе: 1 год – по кварталам, 2 год – по полугодиям, а последующие годы показываются целиком (без разбивки). Объем реализации в стоимостном соотношении прогнозируется с учетом времени с момента начала производства до момента первых поступлений денег от реализации. Потребность в основных фондах

рассчитывается по каждому виду основных фондов. Потребность в материальных ресурсах определяется в натуральном и стоимостном отношении с учетом индекса роста цен. Норма переходного запаса определяется суммой среднего текущего и страхового запасов. Расчет затрат приводится по калькуляционным статьям отдельно по видам продукции.

7. План маркетинга. Цель его – разъяснить пути воздействия на рынок, методы реагирования на изменения. Здесь должна быть соблюдена четкая ориентация на потребителя. Возможны 3 варианта стратегии развития предприятия.

1 вариант. Интенсивный рост. Характеризуется:

a) Возможный рост объемов выпуска продукции при существующих производственных мощностях.

b) Глубокое внедрение в структуру рынка.

2 вариант. Интеграционный рост. (Вертикальная интеграция). Характеризуется:

a) Возможности интеграции с системой маркетинга отрасли.

b) Регрессивная интеграция (Усиление влияния).

c) Прогрессивная интеграция (То же усиление влияния и контроль за системой распределения).

3 вариант. Диверсификационный рост.

a) Возможности интеграции с системами маркетинга других отраслей.

b) Концентрированная диверсификация. Пополнение ассортимента товарами, похожими на выпускаемые предприятием.

c) Горизонтальная диверсификация. Это пополнение ассортимента товарами, не похожими на выпускаемые предприятием, но интересными для существующих рынков.

d) Конгломератная диверсификация. Пополнение ассортимента товарами не имеющими никакого отношения ни к применяемой предприятием технологии, ни к её существующим товарам и рынкам.

Японские принципы маркетинговой стратегии.

1. Доля на рынке сбыта является ключевым показателем для оценки деятельности фирмы в условиях быстрого расширения рынка.

2. Капиталовложения в производственные мощности должны по крайней мере идти в ногу с расширением рынка, а лучше обгонять его вне зависимости от состояния прибыли.

3. Цена – это главное оружие в конкурентной борьбе за долю рынка, поэтому цены должны стабильно снижаться по мере снижения затрат.

4. На рынок должны постоянно выбрасываться новые виды продукции.

Эти 4 принципа позволяют определить следующий цикл: «Капиталовложения» - «Сокращение затрат» - «Снижение цен» - «Увеличение доли на рынке сбыта».

Определяется цена на продукцию, она определяется возможностями рынка, но она должна быть выше себестоимости и обеспечивать прибыль.

8. **План по рискам.** Задача – рассказать о возможных рисках реализации проекта и основных методах защиты. Правило: риски не минимизируют, а оптимизируют. Здесь учитываются следующие виды рисков:

1) Коммерческие риски связаны с реализацией продукции. Меры снижения: система изучения конъюнктуры рынка, создание дилерской сети, существующая ценовая политика, образование сети сервисного обслуживания, формирование общественного мнения (public relations) и фирменного стиля (реклама).

2) Производственные риски. Уменьшение объема производства, задержка платежей. Меры снижения: контроль за ходом производственного процесса, усиление влияния на поставщиков путем диверсификации и дублирования.

3) Финансовые риски. Величина риска определяется соотношением собственных и заемных средств и надежностью финансового партнера. Возникают при взаимодействии с финансовыми институтами (банки, фонды) могут вызываться инфляционными процессами, всеобщими неплатежами, колебаниями валютных курсов. Меры снижения: создание на предприятии системы эффективного финансового менеджмента, работа с покупателями (дилерами) на условиях предоплаты и т.д.

4) Форс-мажорные риски. Эта группа рисков не оптимизируется, а минимизируется.

9. Финансовый план. Цель: сформулировать и представить полную и достоверную систему проектов ожидаемых финансовых результатов деятельности. Здесь обобщаются все предшествующие расчеты в стоимостном варианте. Возможны 2 финансовых цели предприятия:

1) Максимизация прибыли (высокая чистая прибыль).

2) Максимизация стоимости бизнеса (высокая рыночная цена акций, пая).

Здесь разрабатывают:

1) Прогноз объемов реализации. Разрабатывается с учетом плана маркетинга.

Объемы реализации в натуральном выражении

Цена за единицу

Всего продаж

А

В

С

2) Прогноз прибылей и убытков. Показывает процесс формирования и изменения прибыли. Выявляет рентабельность, уровень производственных и непроизводственных издержек, прямых и накладных издержек, взаимоотношения с бюджетом чистой прибыли.

3) Прогноз движения денежных средств. Оценивает потребность в деньгах по времени. Проверяет синхронность поступления и расходования денежных средств.

4) Сводный баланс. Его рекомендуется составлять на начало и конец первого года. Цель – определение необходимого прироста отдельных видов активов с обеспечением их внутренней сбалансированности, формирование оптимальной структуры капитала, обеспечивающего устойчивость фирмы.

5) Расчет точки безубыточности.

В заключении финансового раздела излагается стратегия финансирования, т.е. какие источники средств предоставляются.

Вопросы для самоконтроля

1. Понятие, роль, цели финансового планирования.
2. Задачи и принципы планирования финансовой деятельности.
3. Методы финансового планирования.
4. Процесс финансового планирования
5. Расчетный баланс
6. Методика расчета финансового плана.
7. План маркетинга
8. Бюджет доходов и расходов
9. Технология бюджетирования
10. Бизнес планирование

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

а) основная литература (библиотека СГАУ)

1.Балихина Н. В. Финансы и кредит: учебное пособие для студ. вузов по напр. 100700.62 "Торговое дело" и по спец. 080301 "Коммерция (торговое дело)", 080111 "Маркетинг", по напр. "Экономика"; рек. УМО, УМЦ / Н. В. Балихина, М. Е. Косов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2013. - 303 с. - ISBN 978-5-238- 02355-7 УДК 336

2.Нешиной А.С. Инвестиции [Текст] : учебник для студ. эконом.вузов по напр. подготовки "Экономика"; рек. МОН РФ / А. С. Нешиной. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2013. - 372 с. - ISBN978-5-394-01461-1

3.Никитина Н. В. Корпоративные финансы: учебное пособие для студ. по спец. "Финансы и кредит"; рек. УМО / Н. В. Никитина, В. В. Янов. - 3-е изд., стер. - М.: Кнорус, 2014. - 512 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-03232-9 УДК 336

4.Николаева И.П. Инвестиции [Текст]: учебник для студ. бакалавриата ВПО по направлениям подготовки "Экономика" и "Менеджмент"; рек. МОН РФ / И. П. Николаева. - М. : Дашков и К, 2013. - 256 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN978-5-394-01410-9

б) дополнительная литература

1. Андриянов А.Ю.Инвестиции [Текст]: учебник / Андриянов, А.В., Валдайцев, С.В., Воробьев, П.В. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. – 592 с.

2. Деева А. И. Финансы и кредит: учебное пособие для студ. вузов по напр. "Менеджмент"; рек. УМО / А. И. Деева. - М.: Кнорус, 2014. - 534 с. - ISBN 978-5- 406-03470-5 УДК 33

3. Калмыкова Т.С. Инвестиционный анализ [Текст]: учебное пособие. – высшее образование: Бакалавриат. - НИЦ ИНФРА – М, 2013. – 204 с., ISBN 978-5-16-003485-0

4. Кукукина И.Г. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебное пособие / И.Г. Кукукина, Т.Б. Малкова. – М.: КНОРУС, 2013. – 302 с.

5. Липсиц В.В.Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы [Текст]: учебник / Липсиц, В.В., Косов, В.В. – НИЦ ИНФРА – М. 2013. – 320 с.ISBN 987-5-16-004656-3

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы, полнотекстовая база данных иностранных журналов Doal, поисковые системы Rambler, Yandex, Google:

1. Николаева И.П. Инвестиции [Электронный ресурс]: учебник/ Николаева И.П.— Электрон.текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2013.— 256 с. гриф МО <http://www.iprbookshop.ru/14040.html>

2. Нешиной А.С. Инвестиции [Электронный ресурс]: учебник/ Нешиной А.С.— Электрон.текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 372 с. ISBN: 978-5-394-014611 <http://www.iprbookshop.ru/10919.html>

3. Ример, М.И. Экономическая оценка инвестиций [Комплект]: учебник для студ. вузов по спец. "Экономика и управление на предприятии (по отраслям)"; доп. МОиН РФ; для специалистов и бакалавров / ред. М. И. Ример. - 4-е изд., перераб. и доп. - СПб. : Питер, 2011. - 432 с., 1 эл. опт. диск (CD-ROM) : ил. - (Учебник для вузов). - ISBN 978-5-4237-0064-5.

ТЕМА 2 МЕТОДИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

2.1 Значение и виды инвестиций

Инвестиции - совокупность долговременных затрат финансовых, трудовых, материальных ресурсов с целью увеличения накоплений и получения прибыли. Инвестиции, обеспечивая динамичное развитие предприятий, позволяют решать следующие задачи:

- Расширение собственной предпринимательской деятельности за счет накопления финансовых и материальных ресурсов;
- Приобретение новых предприятий;
- Диверсификация за счет освоения новых областей бизнеса.

Все инвестиции можно разделить на две основные группы:

Портфельные инвестиции - вложения капитала в группу проектов, например, приобретение ценных бумаг различных предприятий.

Реальные инвестиции - финансовые вложения в конкретный, как правило, долгосрочный проект и обычно связанный с приобретением реальных активов.

С точки зрения направленности действий, инвестиции подразделяются на:

- Начальные инвестиции
- Инвестиции на расширение
- Реинвестиции - направление свободных средств предприятия на приобретение новых основных средств
- Инвестиции на замену основных фондов
- Инвестиции на диверсификацию и др.

При создании нового предприятия всегда возникает необходимость в инвестициях.

Действующая компания может инвестировать в новое оборудование для расширения производства, потому что дополнительная прибыль от дополнительных продаж делает такие инвестиции привлекательными.

Также можно инвестировать в обновление изношенного и устаревшего оборудования, чтобы улучшить эффективность по затратам. Здесь обоснованием инвестиций является уменьшение производственных расходов.

Инвестиции могут также затрагивать значительные расходы по продвижению товаров на рынок с целью увеличить количество продаж, и, таким образом, коммерческую прибыль от большего объема деятельности.

2.2. Задачи инвестиционного планирования

Инвестиционное планирование заключается в составлении прогнозов наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов в земельные участки, производственное оборудование, здания, природные ресурсы, развитие продукта, ценные бумаги и другие активы.

Планирование инвестиций является стратегической и одной из наиболее сложных задач управления предприятием. При этом процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании, начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Основными задачами инвестиционного планирования являются:

- *Определение потребности в инвестиционных ресурсах.*
- *Определение возможных источников финансирования и рассмотрение связанных с этим вопросов взаимодействия с инвесторами.*
 - *Оценка платы за этот источник.*
 - *Подготовка финансового расчета эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств.*
 - *Разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору.*

Существуют ли правила эффективного планирования инвестиций?

Несомненно, выполнение ряда основных правил позволяет планировать будущие капиталовложения наиболее эффективно.

1. Перед тем, как принять решение об инвестиции, очень важно определить проблему, которая будет решена в результате ее осуществления.

В большинстве случаев существуют несколько путей достижения цели инвестиций и очень важно определить оптимальный путь в самом начале планирования.

2. Большинство капиталовложений не зависят друг от друга. Это означает, что выбор одного капиталовложения не мешает выбрать и любое другое. Тем не менее, есть обстоятельства, в которых инвестиционные проекты конкурируют между собой по своим целям, например, в том случае, когда рассматриваются два возможных пути решения одной и той же проблемы. Такие инвестиционные проекты называются *взаимоисключающими*.

Другой тип инвестиций касается *последовательных затрат*, совершаемых в дополнение к первоначальному вложению. Любые капиталовложения в здания и оборудование обычно содержат дополнительные будущие затраты на поддержание их в рабочем состоянии, усовершенствование и частичную замену в течение нескольких последующих лет. Такие будущие затраты следует рассматривать уже на первой стадии принятия решения.

3. Успех долгосрочных инвестиций полностью зависит от будущих событий и их неопределенности. Недостаточно предполагать, что прошлые условия и опыт останутся неизменными и будут применимы к новому проекту. Здесь может помочь тщательный анализ изменений отдельных переменных, таких как объем продаж, цены и стоимость сырья и т. д. Такой анализ помогает сузить диапазон будущих ошибок.

4. Инвестиционный процесс всегда связан с риском, и чем длительнее проект и сроки его окупаемости, тем он рискованнее. В связи с этим при принятии решения необходимо учитывать фактор времени. Не требует доказательств, что рубль, полученный сегодня, стоит дороже рубля, полученного год спустя. Для того, чтобы более корректно оценить будущие доходы от инвестиционной деятельности, требуется метод перевода относительных величин этих будущих потоков в величины на сегодняшний день. Для такого перевода в экономическом анализе существуют специальные математические

методы, позволяющие определить будущие поступления с учетом фактора времени: метод наращивания и метод дисконтирования.

2.3. Форма предоставления инвестиционного проекта

Стандартной формой представления инвестиционного проекта является бизнес-план. Представление бизнес-плана может несколько различаться по форме, однако основное его содержание одинаково для всех. Принимая во внимание, что в странах с развитыми рыночными экономическими системами накоплен достаточный опыт в области планирования и анализа инвестиций, - пренебрегать этим опытом было бы бессмысленно. Используемые сегодня общепринятые для всех развитых стран методы планирования и критерии оценки эффективности инвестиционных проектов являются тем самым языком, обеспечивающим диалог и взаимопонимание инвесторов и предпринимателей разных стран. К таковым можно отнести методики оценки эффективности инвестиционных проектов таких авторитетных международных организаций как: ЮНИДО, Мировой банк и Европейский банк реконструкции и развития. Общим для них является то, что все они базируются на классических принципах инвестиционного анализа, построенных на основе метода анализа денежных потоков. Денежный поток - поступления (положительный денежный поток) и расходование (отрицательный денежный поток) денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

Нужна ли какая-либо предварительная подготовка перед разработкой инвестиционного проекта?

Прежде чем приступить к разработке бизнес-плана инвестиционного проекта, руководитель предприятия должен решить следующие задачи, каждая из которых является неотъемлемой частью процесса планирования и привлечения инвестиций.

- Маркетинговые исследования с целью выбора для последующего производства продукта или услуги из уже представленных на рынке, но обладающих высоким потенциалом спроса, а также с целью исследования возможностей и путей сбыта на рынке нового продукта или услуги.
- Оценка соответствия организационных, профессиональных и технологических возможностей предприятия требованиям

производства и сбыта выбранной продукции или услуг. Выявление узких мест и пути их преодоления.

- Определение потенциальных партнеров по кооперации, основных поставщиков сырья, материалов и комплектующих, энергоносителей, а также заключение с ними предварительных соглашений об условиях поставки.

- Определение поставщиков технологического оборудования и соглашения с ними условий его поставки.

- Предварительный расчет объема инвестирования и оценка предполагаемого залога.

- Определение типа или имен конкретных потенциальных инвесторов проекта.

2.4. Бизнес-план как инструмент инвестиционного планирования.

Вопросам разработки бизнес-планов посвящено большое количество зарубежной и отечественной литературы, из которой следует, что не существует единых, жестко установленных стандартов. Однако, есть определенные принципы для разработчиков бизнес-планов, не зависящие от страны и отрасли экономики.

Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

1. Резюме (обзорный раздел).
2. Общее описание компании.
3. Продукция и услуги.
4. Маркетинг-план.
5. Производственный план
6. Управление и организация.
7. Капитал и юридическая форма компании.
8. Финансовый план.
9. Оценка рисков
10. Приложение.

Хотя *резюме* и является первым разделом бизнес-плана, писать его следует после завершения работы над всеми остальными разделами. По сути резюме - это предельно сокращенная версия бизнес-плана. Объем резюме не должен превышать 2-3 страниц. Работая над резюме, необходимо помнить,

что главная его функция - привлечь внимание рецензента. Резюме должно содержать:

- цель проекта
- предельно краткое описание компании
- краткое изложение наиболее привлекательных моментов из всех остальных разделов с акцентом на положительные аспекты предлагаемой бизнес-идеи
- объем и условия привлекаемых инвестиций и/или кредитных ресурсов
- предполагаемый срок и порядок возврата затраченных средств.

Собственно бизнес-план начинается с раздела *Общее описание компании*>. В этом разделе необходимо отразить:

- основные виды деятельности и характер компании (без детализации; более детально эта информация будет изложена в последующих разделах)
- стадия развития данного бизнеса
- профиль компании: является ли компания производственной, торговой или она действует или будет действовать в сфере услуг
- что и как компания намерена предлагать своим клиентам
- где расположена компания
- в каких географических пределах компания намерена развиваться
- каковы цели данного бизнеса
- *отличия* данного предприятия от других компаний.

Основной задачей раздела *Продукты и услуги* является описание в сжатой форме характеристик товаров и услуг, предлагаемых данным бизнесом. Этот раздел должен содержать:

- физическое описание продукции или услуг
- описание возможностей их использования
- привлекательные стороны предлагаемой продукции и услуг
- степень готовности продукции или услуг к выходу на рынок
- список экспертов или потребителей, которые знакомы с товаром или услугами и могут дать о них благоприятный отзыв (если такая информация доступна).

Раздел, посвященный *маркетингу*, является одной из важнейших частей бизнес-плана. Цель данного раздела заключается в том, чтобы разъяснить,

как предполагаемый бизнес намеревается воздействовать на рынок, чтобы обеспечить сбыт товара. **Маркетинг-план** может быть представлен по-разному в зависимости от вида бизнеса и сложности рынка. Однако в любом бизнес-плане в том или ином виде должны быть отражены следующие аспекты маркетинг-плана:

- определение спроса и возможности рынка
- анализ конкуренции и других факторов воздействия на развитие данного бизнеса
- описание стратегии маркетинга данной компании (т.е. необходимо разъяснить, как предполагается использовать средства маркетинга, включая описание стратегии сбыта, рекламы и продвижения товара, ценообразования, стимулирования продаж и т.д.)
- результаты исследования рынка
- прогнозы объемов продаж.

Написан раздел должен быть в доступной форме. Работая над данным разделом, следует помнить, что инвестора и/или кредитора в первую очередь интересует жизнеспособность проекта, т.е., говоря другими словами, сможет ли данное предприятие добиться успеха на рынке. Поэтому необходимо убедительно показать, что предлагаемая продукция или услуги имеют рынок сбыта. Особое внимание следует уделить анализу конкурентоспособности данного предприятия. Для этого целесообразно привести перечень основных конкурентов, отметить их слабые и сильные стороны, оценить используемый ими уровень технологии и их стратегию маркетинга, если возможно - их удельный вес в обороте рынка, а также как они могут отреагировать на появление на рынке нового конкурента.

При этом следует иметь в виду, что степень проработанности и подробности маркетингового раздела бизнес - плана зависит прежде всего от того, является ли предприятие начинающим или расширяет свою деятельность, а также предполагается ли организация производства новых видов продуктов и услуг. Менее подробным может быть маркетинг - план компании, незначительно расширяющей свое присутствие на рынке.

В разделе **Производственный план** должно быть описано, как бизнес будет создавать свою продукцию и услуги. Необходимо ответить на следующие основные вопросы:

- общий подход к организации производства

- какие источники сырья и материалов предполагается использовать
- какие технологические процессы будут использованы
- какое оборудование и какой мощности необходимо
- каковы требования в отношении трудовых ресурсов (производственный персонал, инженерно-технический персонал, административный персонал, условия оплаты и стимулирования, условия труда, структура и состав подразделений, обучение персонала, предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия)

Желательно также составить схему производственных потоков, на которой следует наглядно продемонстрировать, откуда и как будут поступать все виды сырья и комплектующих изделий, где и как они будут перерабатываться в готовую продукцию, как и куда эта продукция будет поставляться с предприятия. Аналогичную схему можно составить и для предприятий торговли и услуг, отразив на ней технологию предоставления услуг клиентам, начиная с обеспечения необходимыми материалами и инструментами.

В описании технологического процесса необходимо отразить следующие аспекты данного проекта:

- требуемая производственная мощность
- потребность и условия приобретения технологического и прочего оборудования
 - потребность в участках земли, зданиях и сооружениях, коммуникациях
 - потребность и условия поставки сырья, материалов и комплектующих
 - контроль качества и дисциплины поставок
 - требования к источникам энергии и их доступность
 - подготовка производства
 - контроль качества продукции

Степень подробности изложения материала зависит от того, с какой целью составляется план. Для себя предпринимателю желательно разработать максимально подробный план производства с тем, чтобы иметь возможность решить многие проблемы на бумаге, прежде чем начать действовать. Если он является, по сути, рекламным документом,

предназначенным для ознакомления посторонних, то его содержание, по возможности, должно быть простым и понятным. Если необходимо включить в план технические подробности, то желательно поместить их в приложение.

В разделе *Управление и организация* нужно:

- коротко представить основных участников будущего предприятия (в данном случае речь идет о лицах, которым принадлежат ключевые роли в становлении будущего бизнеса: предприниматель и его партнеры, инвесторы, члены совета директоров, занимающие ключевые посты сотрудники и т.д.)
- привести организационную схему будущего предприятия, показывающую внутренние связи и распределение ответственности в рамках организации. Вместо схемы или для ее дополнения можно привести пояснительный текст
- объяснить, каким образом будет проводиться подбор, подготовка и оплата сотрудников.

Цель данного раздела заключается в том, чтобы, с одной стороны, помочь предпринимателю самому тщательно проработать организационные вопросы еще до начала активной деятельности и, с другой стороны, убедить потенциального инвестора или кредитора в том, что предприниматель и команда исполнителей в состоянии претворить свой бизнес-план в жизнь.

В разделе *Капитал и юридическая форма компании* необходимо указать форму собственности и правовой статус предприятия, в случае необходимости обосновав при этом выбор той или иной формы собственности и организации дела. Особое внимание следует уделить способам финансового участия. Затем необходимо описать требования компании в отношении капитала как в количественном выражении, так и сказать об источниках средств, имеющихся в настоящее время, и о тех, к которым предполагается прибегнуть в будущем. Особо следует указать, сколько денег сам предприниматель вложил или собирается вложить в предприятие. В этом разделе можно также привести обобщенную раскладку расходов средств по направлениям.

Цель *финансового раздела* бизнес-плана заключается в том, чтобы сформулировать и представить детальную систему проектировок, отражающих ожидаемые финансовые результаты деятельности компании. При этом финансовый план не должен расходиться с материалами,

представленными в остальных частях бизнес-плана. Для уже существующего бизнеса, имеющего намерение расширить свою деятельность, целесообразно показать финансовые данные за предыдущие годы. Необходимо также в ясной и сжатой форме изложить все предположения, которые стали основой представляемых проектировок. Можно рассмотреть в финансовом плане несколько возможных сценариев развития компании.

Финансовый план обязательно должен содержать планируемый график выполнения (календарный план) работ в рамках проекта. Календарный план должен включать перечень основных этапов реализации проекта и потребности в финансовых ресурсах для осуществления каждого из них. Планирование не обязательно осуществлять с привязкой к конкретным датам, планирование может быть, например, с указанием срока в днях, необходимого для реализации каждой стадии проекта, но с указанием на возможность параллельной реализации различных стадий. Для удобства можно также выбрать условную дату начала проекта и далее планировать деятельность компании с привязкой к выбранной условной дате.

Желательно включить в финансовый план сразу несколько документов, а именно: прогноз объемов реализации, план движения денежных средств (т.е. проектировка потоков денежных средств), план прибылей и убытков (этот документ показывает, как будет формироваться и изменяться прибыль), прогнозируемый баланс активов и пассивов предприятия (структура этого документа соответствует структуре общепринятого отчетного баланса предприятия), график достижения безубыточности (показывает уровень продаж, необходимый для покрытия затрат при данном масштабе производства). Кроме того, делается расчет интегральных показателей (срок окупаемости проекта, чистый приведенный доход, индекс прибыльности, внутренний коэффициент рентабельности) и отдельных финансовых показателей.

Могут быть подготовлены также дополнительные финансовые данные, отражающие вклад отдельных видов продукции и услуг в общие итоги деятельности компании. Кроме того возможно включение в финансовый раздел бизнес-плана специального подраздела, раскрывающего стратегию финансирования компании, ответив в нем на такие вопросы, как: сколько всего необходимо средств? откуда, в какой форме и на каких условиях намечается их получить? когда можно ожидать полного возврата вложенных средств и получения дохода на них? Для себя предпринимателю следует, по возможности, максимально подробно проработать этот раздел. Глубина

проработки этого раздела может быть различной в зависимости от требований конкретных финансовых источников. Часть материалов может быть помещена в приложение.

В разделе **Оценка рисков** требуется ориентировочно оценить, какие риски наиболее вероятны для проекта и во что они в случае их реализации могут обойтись. Ответ на вопрос <как минимизировать риски и возможные потери от них?> должен состоять из двух частей: описание организационных мер профилактики рисков (например, при риске сбоев в работе транспорта необходимо проработать альтернативные варианты поставки) и изложение программы самострахования или внешнего страхования. В данном разделе обязательно должен присутствовать качественный анализ риска, выявляющий основные факторы риска проекта.

В **приложения** включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане. К таковым могут относиться следующие:

- автобиографии руководителей предприятия или проекта, подтверждающие их компетенцию и опыт работы;
- результаты маркетинговых исследований;
- заключения аудиторов;
- фотографии образцов продукции;
- подробные технические характеристики продукции;
- план предприятия;
- план прилегающей к предприятию территории;
- статьи из журналов и газет о деятельности предприятия или о предлагаемом к производству продукте;
- отзывы авторитетных организаций и т.п.

Что нужно дополнительно учесть при подготовке инвестиционного проекта для предоставления инвестору / кредитору?

Помимо детально проработанного бизнес - плана проекта потенциальный кредитор обязательно запросит следующие документы:

- Копии учредительных документов
 - Устав
 - Учредительный договор
 - Свидетельство о регистрации
 - Зарегистрированные изменения в Уставе

- Копии балансов и отчетов о финансовых результатах предприятия
- Документы, характеризующие инфраструктуру предпринимательской деятельности:
 - Договора аренды производственных, складских, торговых помещений
 - Договора на поставку сырья, оборудования, комплектующих и т.п.
 - Договора на сбыт продукции
 - Сертификаты на выпускаемую продукцию (в случае необходимости)
 - Лицензия на вид деятельности (если данная деятельность лицензируется)
 - Перечень основного имущества
- Документы, подтверждающие наличие гарантий возврата кредита.

Перечисленные документы, в той или иной последовательности и с возможными поправками, в зависимости от требований конкретного инвестора/кредитора, целесообразно готовить параллельно с бизнес - планом.

2.5. Поиск источников финансирования инвестиционных проектов

Предположим, что Вы оформили бизнес - идею в хорошо проработанный бизнес-план, удостоверились в целесообразности ее воплощения в жизнь, собрали все необходимые документы. Определив стоимость будущего проекта, Вы решаете привлечь инвестиционные ресурсы, необходимые для его реализации.

И здесь перед Вами встает довольно сложная задача - поиск финансирования. С чего начать?

Множество факторов влияют на возможные варианты решения этой проблемы: сложившаяся экономическая среда, суть самого проекта, положение компании, в рамках которой предполагается реализовать проект, ваши собственные приоритеты в выборе партнера и многое другое.

В некоторых случаях оптимальным вариантом решения проблемы является поиск делового партнера. Чаще всего к такому пути прибегают в том случае, когда на начальном этапе необходимые ресурсы (помещение, оборудование, денежные средства) имеются лишь частично. Отсутствие

гарантийного обеспечения не позволяет получить кредит в банке и инициатор проекта вынужден прибегнуть к поиску партнера по бизнесу, либо к поиску частных инвесторов. И то и другое сопряжено с рядом сложностей, в первую очередь, с надежностью потенциальных партнеров. Кроме того, достаточно проблематичным является определение долей каждого участника бизнеса.

Если Ваш проект является социально - значимым для города, у Вас появляется шанс попасть под какую-нибудь государственную или международную программу, получить поддержку органов власти в качестве предоставления гарантий, получить целевое финансирование. Однако за это надо побороться, ведь подобного рода программы предполагают проведение соответствующих тендеров.

В последние годы все большее распространение получают лизинговые операции. Если предприятие предполагает приобрести новое технологическое оборудование, и при этом не располагает достаточным залоговым обеспечением, то проще получить его по лизингу, так как само лизинговое имущество выступает в качестве залога. При этом за лизингодателем сохраняется право собственности за переданное имущество до полного погашения долга, что снижает риск невозврата средств от лизингополучателя. В свою очередь, лизингополучатель освобожден от уплаты налога на имущество в части лизингового имущества. Лизинговое соглашение обычно более гибко, чем кредит, так как предоставляет возможность обоим сторонам выработать удобную схему выплат.

Договор франчайзинга позволит Вам начать бизнес с минимальными начальными капитальными вложениями. При выполнении ряда требований франчайзера договор франчайзинга дает следующие преимущества:

- мгновенное приобретение репутации среди потребителей за счет ведения бизнеса под признанным товарным знаком;
- возможность обучения в фирме франчайзера;
- гарантированность постоянного снабжения;
- возможность приобретения основных фондов у франчайзера путем лизинга или по остаточной стоимости.

Если Вы уверены в уникальности Вашей идеи, можете попробовать реализовать ее с помощью различных специализированных фондов.

Например, инновационные проекты финансирует фонд содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника).

Наиболее предпочтительным вариантом для многих предпринимателей является получение кредитных средств, ведь в этом случае не изменяются права собственности, возникают лишь долговые обязательства перед кредитным учреждением. Безусловно, гораздо легче получить кредит существующему предприятию, тем более, если оно уже имеет кредитную историю.

2.6. Форма представления финансового плана инвестиционного проекта

План прибылей и убытков отражает операционную деятельность предприятия (под операционной деятельностью понимается процесс производства и сбыта продукции и услуг) в определенные периоды времени (месяц, квартал, год). Из "Плана прибылей и убытков" можно определить прибыльность предприятия, реализующего проект.

Для построения таблицы "Отчет о прибылях и убытках" необходимы следующие данные:

1. Из плана продаж - выручка от реализации продукции и услуг, потери при продажах за определенный период времени (например, год). При этом в отчете о прибылях и убытках отражается суммарная величина объема продаж в стоимостном выражении, представляющая собой сумму "контрактных" продаж в данный период времени: продажи по факту, продажи в кредит, а также сумма от продаж с авансовыми платежами в предыдущие периоды за продукцию, которая была поставлена заказчикам в текущий период времени.
2. Из плана издержек - сумма переменных (прямых) издержек с учетом плана производства за расчетный период времени (месяц, квартал, год).
3. Из плана издержек - сумма общих (операционных, торгово-административных издержек) за расчетный период. При этом необходимо помнить, что общие (постоянные) затраты включают в себя амортизационные отчисления и начисленные проценты по кредитам.

Ниже приведена форма представления плана прибылей и убытков, которая может дополняться в зависимости от условий конкретного проекта.

Валовой объем продаж

Потери и налоги с продаж

Чистый объем продаж

Переменные издержки (в т.ч. сырье и материалы, комплектующие изделия, сдельная заработная плата, другие прямые издержки)

Валовая прибыль

Налоги с дохода и на активы

Операционные издержки

Торгово-административные издержки

Амортизация

Проценты по кредитам

Другие затраты

Другие доходы

Прибыль до выплаты налога

Налог на прибыль

Чистая прибыль

Что такое план движения денежных средств (Кэш-Фло)?

В основе Плана денежных средств (Кэш-Фло) лежит метод анализа денежных потоков, лежащий в основе "классических" методов инвестиционного анализа и используемый во всех наиболее известных методиках планирования и оценки эффективности инвестиционных проектов (например, в "COMFAR" UNIDO). Термин "Кэш-Флоу" используется для определения текущего остатка имеющихся в распоряжении предприятия денежных средств. Этот остаток формируется за счет притока (доходов от

реализации продукции и услуг, доходов от реализации активов предприятия, взносов в уставной фонд и займов и т.д.) и оттока (затрат на производство продукции и услуг, общих издержек предприятия, затрат на инвестиции, затрат на обслуживание и погашение займов, выплаты дивидендов, налоговых и других выплат) денежных средств.

Все поступления и платежи отображаются в "Плане движения денежных средств" в периоды времени, соответствующие фактическим датам осуществления этих платежей, т.е. с учетом времени задержки оплаты за реализованную продукцию или услуги, времени задержки платежей за поставки материалов и комплектующих изделий, условий реализации продукции (в кредит, с авансовым платежом), а также условий формирования производственных запасов. Остаток денежных средств на счете (баланс наличности) используется предприятием для выплат, на обеспечение производственной деятельности последующих периодов, инвестиций, погашения займов, выплаты налогов и личное потребление. Таким образом, "План денежных потоков", основанный на методе "Кэш-Флоу", демонстрирует движение денежных средств и отражает деятельность предприятия в динамике от периода к периоду.

1	Поступления от сбыта продукции
2	Прямые производственные издержки
3	Затраты на сдельную зарплату
4	Поступления от других видов деятельности
5	Выплаты на другие виды деятельности
6	Операционные (общие) издержки
7	Налоги
8=1-2-3+4-5-6-7	<i>Кэш-Флоу от производственной деятельности</i>
9	Затраты на приобретение активов
10	Другие издержки подготовительного периода
11	Поступления от реализации активов

12=11-10-9	<i>Кэш-Флоу от инвестиционной деятельности</i>
13	Собственный (акционерный) капитал
14	Заемный капитал
15	Выплаты в погашение займов
16	Выплаты процентов по займам
17	Банковские вклады
18	Доходы по банковским вкладам
19	Выплаты дивидендов
20=13+14-15-16-17+18-19	<i>Кэш-Флоу от финансовой деятельности</i>
21=22(для предш. периода)	<i>Баланс денежных средств на начало периода</i>
22=8+12+20+21	<i>Баланс денежных средств на конец периода</i>

В чем основные отличия Кэш-Флоу от Плана прибылей и убытков?

В форме "План прибылей и убытков" показываются расчетные величины прибыли или доходов от продаж, Кэш -Фло отражает фактические поступления выручки от продаж.

В отличие от "Плана прибылей и убытков", который отражает только операционную деятельность предприятия, демонстрируя ее эффективность с точки зрения покрытия производственных затрат доходами от произведенной продукции и услуг, "План движения денежных средств" содержит два дополнительных раздела: "Кэш-Флоу" от инвестиционной деятельности" и "Кэш-Флоу от финансовой деятельности", из которых можно выяснить объемы и сроки инвестиций, формы финансирования предприятия.

Что касается затрат, то в "Плане прибылей и убытков" отражаются затраты, списываемые за период, в то время, как в "Кэш-Флоу" - фактическая оплата этих затрат.

В "Плане прибылей и убытков" отражается амортизация активов, но так как амортизация не представляет собой денежное обязательство, она не включается в "Кэш-Флоу". И наоборот, погашение кредита не является

расходом и поэтому не включается в "Плане прибылей и убытков". Однако оно представляет собой денежное обязательство и включается в "Кэш-Флоу".

В начальный период существования компании ее положение с денежными средствами важнее прибыльности.

2.7. Фактор времени в инвестиционном анализе

Как уже говорилось выше, любой инвестиционный процесс связан с риском. В связи с этим при принятии решений о финансировании проекта необходимо учитывать фактор времени, т.е. оценивать затраты, выручку, прибыль и т.д. от реализации того или иного проекта с учетом временных изменений. Следует учитывать также упущенные возможности в извлечении дохода в результате использования средств, которые будут получены в будущем. Это означает, что сегодняшняя ценность будущих доходов должна быть измерена с учетом этих факторов.

В инвестиционном анализе обычно используются два математических метода: метод приведения поступлений будущих периодов к текущему уровню, который называется *дисконтированием*, а также приведение настоящего (текущего) уровня к будущему, который называется методом *наращения* (вычисления сложных процентов). Использование этих методов широко распространено в финансовом и инвестиционном анализе при расчетах процентов по кредитам и ценным бумагам, в лизинговых операциях, при определении доходов на инвестированный капитал и сроков окупаемости проектов, а также влияния инфляции.

Другими словами, методы дисконтирования и наращивания применяются там, где необходимо найти одно из следующих неизвестных:

- уровень процентов (например, за использование капитала);
- ежегодные платежи;
- количество периодов (месяцев, кварталов и лет);
- значение текущего уровня;
- значение будущего уровня.

Дисконтирование основано на том, что любая сумма, которая будет получена в будущем, в настоящее время обладает меньшей субъективной полезностью (ценностью), поскольку, если пустить сегодня эту сумму в оборот и заставить приносить доход, то через несколько лет она не только будет в целости и сохранности, но и приумножится. Дисконтирование

позволяет определить нынешний (текущий) денежный эквивалент суммы, которая будет получена в будущем. Для этого надо ожидаемую к получению в будущем сумму уменьшить на доход, нарастающий за определенный срок, по правилу сложных процентов.

Всегда ли при планировании инвестиций необходимо применять дисконтирование?

Проведение дисконтирования не является обязательной операцией при планировании и анализе инвестиций. Если Вы предполагаете для реализации проекта привлечь заемные средства, то для кредитующей организации главным критерием отбора проектов является не величина их доходности, а возможность своевременного возврата заемных средств и обязательств по ним. Как правило, в случае необходимости размер барьерной ставки устанавливается руководством осуществляющей инвестирование компании и периодически пересматривается в зависимости от изменения ситуации.

Каким образом обосновывается ставка дисконтирования?

С точки зрения инвестора ставка дисконтирования должна включать минимально гарантированный уровень доходности, темп инфляции и коэффициент, учитывающий степень риска.

Этот показатель отражает минимально допустимую отдачу на вложенный капитал, при которой инвестор предпочтет участие в проекте альтернативному вложению тех же средств в другой проект с сопоставимой степенью риска.

2.8. Основные методы оценки инвестиционных проектов

Как оценить инвестиционный проект?

В целом, основными критериями целесообразности вложения денег как в производство, так и в ценные бумаги можно считать следующие:

- чистая прибыль от данного вложения превышает чистую прибыль от помещения средств на банковский депозит;
- рентабельность инвестиций выше уровня инфляции;
- рентабельность данного проекта с учетом фактора времени выше рентабельности альтернативных проектов;

- рентабельность активов предприятия после осуществления проекта увеличится (или, по крайней мере, не уменьшится) и в любом случае превысит среднюю расчетную ставку по заемным средствам;
- рассматриваемый проект соответствует генеральной стратегической линии предприятия с точки зрения формирования рациональной ассортиментной структуры производства, сроков окупаемости затрат, наличия финансовых источников покрытия издержек, обеспечения необходимых поступлений и т.д.

Инвестиции - это протяженный во времени процесс, поэтому при анализе инвестиционных проектов необходимо учитывать:

- привлекательность проектов по сравнению с альтернативными возможностями вложения средств с точки зрения максимизации доходов владельцев предприятия при приемлемой степени риска, т.к. именно эта цель является главной для финансового менеджмента;
- рискованность проектов, т.к. чем длительнее срок окупаемости, тем рискованнее проект;
- временную стоимость денег, т.к. с течением времени деньги изменяют свою ценность.

2.8. Методы анализа инвестиционных проектов

1. Метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли.

Этот метод базируется на расчете отношения средней за период жизни проекта чистой бухгалтерской прибыли и средней величины инвестиций (затраты основных и оборотных средств) в проект. Выбирается проект с наибольшей средней бухгалтерской нормой прибыли.

Основным достоинством данного метода является его простота для понимания, доступность информации, несложность вычисления. Недостатком его нужно считать то, что он не учитывает неденежный (скрытый) характер некоторых видов затрат (типа амортизации) и связанную с этим налоговую экономию, возможности реинвестирования получаемых доходов, времени притока и оттока денежных средств и временную стоимость денег.

2. Метод расчета периода окупаемости проекта.

Вычисляется количество лет, необходимых для полного возмещения первоначальных затрат, т.е. определяется момент, когда денежный поток доходов сравнивается с суммой денежных потоков затрат. Проект с наименьшим сроком окупаемости выбирается. Метод игнорирует возможности реинвестирования доходов и временную стоимость денег.

Применяется также дисконтный метод окупаемости проекта - определяется срок, через который дисконтированные денежные потоки доходов сравниваются с дисконтированными денежными потоками затрат. При этом используется концепция денежных потоков, учитывается возможность реинвестирования доходов и временная стоимость денег. Обе модификации данного метода просты в понимании и применении и позволяют судить о ликвидности и рискованности проекта, поскольку длительная окупаемость означает длительную иммобилизацию средств (пониженную ликвидность проекта) и повышенную рискованность проекта. Однако обе модификации игнорируют денежные поступления после истечения срока окупаемости проекта. Они успешно применяются для быстрой оценки проектов, а также в условиях значительной инфляции, политической нестабильности или при дефиците ликвидных средств - т.е. в обстоятельствах, ориентирующих предприятие на получение максимальных доходов в кратчайшие сроки.

3. Метод чистой настоящей (текущей) стоимости (NPV).

Чистая настоящая стоимость проекта определяется как разница между суммой настоящих стоимостей всех денежных потоков доходов и суммой настоящих стоимостей всех денежных потоков затрат, т.е. как чистый денежный поток от проекта, приведенный к настоящей стоимости. Коэффициент дисконтирования при этом принимается равным средней стоимости капитала. Проект одобряется, если чистая настоящая стоимость проекта больше нуля.

Данный метод не позволяет судить о пороге рентабельности и запасе финансовой прочности проекта. Использование данного метода осложняется трудностью прогнозирования ставки дисконтирования (средней стоимости капитала) и/или ставки банковского процента.

При рассмотрении единственного проекта или выборе между независимыми проектами применяется как метод, равноценный методу

внутренней ставки рентабельности (см. ниже); при выборе между взаимоисключающими проектами применяется как метод, отвечающий основной задаче финансового менеджмента - приумножение доходов владельцев предприятия.

4. Метод внутренней нормы рентабельности (IRR).

Все поступления и затраты по проекту приводятся к настоящей стоимости по ставке дисконтирования, полученной не на основе задаваемой извне средней стоимости капитала, а на основе внутренней ставки рентабельности самого проекта, которая определяется как ставка доходности, при которой настоящая стоимость поступлений равна настоящей стоимости затрат, т.е. чистая настоящая стоимость проекта равна нулю. Полученная таким образом чистая настоящая стоимость проекта сопоставляется с чистой настоящей стоимостью затрат. Одобрятся проекты с внутренней нормой рентабельности, превышающей среднюю стоимость капитала (принимаемую за минимально допустимый уровень доходности).

Данный метод предполагает сложные вычисления и не всегда выделяет самый прибыльный проект. Метод предполагает малореалистичную ситуацию реинвестирования всех промежуточных денежных поступлений от проекта по ставке внутренней доходности. Однако метод учитывает изменения стоимости денег во времени.

Каждый из методов анализа инвестиционных проектов дает возможность рассмотреть отдельные характеристики и особенности проекта. Наиболее эффективным способом оценки и выбора инвестиционных проектов нужно признать комплексное применение всех основных методов при анализе каждого из проектов.

2.9. Основные факторы, влияющие на принятие инвестиционного решения.

При принятии окончательного решения о целесообразности инвестирования, помимо рассмотренных показателей, учитываются также такие факторы, как общественная значимость проекта, степень его соответствия стратегии развития фирмы, рыночный потенциал производимого продукта, инвестиционные риски, экологическая безопасность и т.д. В настоящее время именно всесторонний учет

разнообразных инвестиционных рисков, надежные методы количественной оценки которых практически отсутствуют, приобретает особую актуальность. Поэтому для минимизации их отрицательных последствий в ходе реализации инвестиционного проекта следует сосредоточить свое внимание на анализе чувствительности различных показателей проекта и снижении рисков.

Целью анализа чувствительности является определение степени влияния различных факторов на финансовый результат проекта. В качестве интегральных показателей, характеризующих финансовый результат проекта, используются обычно следующие показатели:

- внутренний коэффициент рентабельности (IRR);
- срок окупаемости проекта (PBP);
- чистая приведенная величина дохода (NPV);
- индекс прибыльности (PI).

Факторы, варьируемые в процессе анализа чувствительности, можно разделить на две основные группы:

1. Факторы, влияющие на объем поступлений;
2. Факторы, влияющие на объем затрат.

Как правило, в качестве варьируемых факторов принимаются следующие:

- физический объем продаж как следствие емкости рынка, доли предприятия на рынке, потенциала роста рыночного спроса;
- продажная цена и тенденции ее изменений;
- прямые (переменные) издержки и тенденции их изменений;
- постоянные издержки и тенденции их изменений;
- требуемый объем инвестиций;
- стоимость привлекаемого капитала в зависимости от условий и источников его формирования;
- в отдельных случаях - показатели инфляции.

Эти факторы можно отнести к разряду непосредственно влияющих на объемы поступлений и затрат. Однако кроме факторов прямого действия есть факторы, которые можно условно назвать косвенными. К их числу относятся, в частности, факторы времени.

Факторы времени могут оказывать на финансовый результат проекта разнонаправленное действие. В качестве факторов времени, оказывающих негативное влияние, можно выделить следующие:

- длительность технологического цикла изготовления продукта или услуги;
- время, затрачиваемое на реализацию готовой продукции;
- время задержки платежей.

Среди позитивных факторов времени можно назвать такие, как: задержка оплаты за поставленное сырье, материалы и комплектующие изделия, а также период времени поставки продукции с момента получения авансового платежа при реализации продукции и услуг на условиях предоплаты.

Следующей группой факторов, оказывающих значительное влияние на финансовый результат проекта и используемых в качестве варьируемых параметров в анализе чувствительности инвестиционных проектов, являются формирование и управление запасами.

Еще одна важная группа варьируемых факторов - это факторы, характеризующие условия формирования капитала. В процессе анализа чувствительности варьируется соотношение собственного и заемного капитала и определяются граничные значения, за которыми процесс формирования капитала посредством банковских кредитов неэффективен.

Очевидно, что влияние всех указанных факторов для разных проектов будет различным. В каждом конкретном случае под варьированием значений того или иного фактора подразумевается конкретное управленческое решение, которое, в свою очередь, приводит к изменениям в инвестиционном плане или объемах планируемых затрат и поступлений.

Таким образом, анализ чувствительности проводят как при планировании, так и при анализе инвестиционных проектов. Полученные в результате проведенного анализа чувствительности данные служат основой для оценки финансовый риска проекта, а также помогают разработать стратегию наиболее безопасного и эффективного пути его реализации.

Вопросы для самоконтроля

1. Значение и виды инвестиций

2. Задачи инвестиционного планирования
3. Форма предоставления инвестиционного проекта
4. Бизнес-план как инструмент инвестиционного планирования.
5. Поиск источников финансирования инвестиционных проектов
6. Форма представления финансового плана инвестиционного проекта
7. Фактор времени в инвестиционном анализе
8. Методы анализа инвестиционных проектов
9. Основные факторы, влияющие на принятие инвестиционного решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

а) основная литература (библиотека СГАУ)

1.Балихина Н. В. Финансы и кредит: учебное пособие для студ. вузов по напр. 100700.62 "Торговое дело" и по спец. 080301 "Коммерция (торговое дело)", 080111 "Маркетинг", по напр. "Экономика"; рек. УМО, УМЦ / Н. В. Балихина, М. Е. Косов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-Дана, 2013. - 303 с. - ISBN 978-5-238- 02355-7 УДК 336

2.Нешиной А.С. Инвестиции [Текст] : учебник для студ. эконом.вузов по напр. подготовки "Экономика"; рек. МОН РФ / А. С. Нешиной. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2013. - 372 с. - ISBN978-5-394-01461-1

3.Никитина Н. В. Корпоративные финансы: учебное пособие для студ. по спец. "Финансы и кредит"; рек. УМО / Н. В. Никитина, В. В. Янов. - 3-е изд., стер. - М.: Кнорус, 2014. - 512 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-406-03232-9 УДК 336

4.Николаева И.П. Инвестиции [Текст]: учебник для студ. бакалавриата ВПО по направлениям подготовки "Экономика" и "Менеджмент"; рек. МОН РФ / И. П. Николаева. - М. : Дашков и К, 2013. - 256 с. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN978-5-394-01410-9

б) дополнительная литература

6. Андриянов А.Ю.Инвестиции [Текст]: учебник / Андриянов, А.В., Валдайцев, С.В., Воробьев, П.В. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011. – 592 с.

7. Деева А. И. Финансы и кредит: учебное пособие для студ. вузов по напр. "Менеджмент"; рек. УМО / А. И. Деева. - М.: Кнорус, 2014. - 534 с. -

ISBN 978-5- 406-03470-5 УДК 33

8. Калмыкова Т.С. Инвестиционный анализ [Текст]: учебное пособие. – высшее образование: Бакалавриат. - НИЦ ИНФРА – М, 2013. – 204 с., ISBN 978-5-16-003485-0

9. Кукукина И.Г. Экономическая оценка инвестиций [Текст]: учебное пособие / И.Г. Кукукина, Т.Б. Малкова. – М.: КНОРУС, 2013. – 302 с.

10.

Липсиц В.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы [Текст]: учебник / Липсиц, В.В., Косов, В.В. – НИЦ ИНФРА – М. 2013. – 320 с. ISBN 987-5-16-004656-3

в) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы, полнотекстовая база данных иностранных журналов Doal, поисковые системы Rambler, Yandex, Google:

1. Николаева И.П. Инвестиции [Электронный ресурс]: учебник/ Николаева И.П.— Электрон.текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2013.— 256 с. гриф МО <http://www.iprbookshop.ru/14040.html>

2. Нешиной А.С. Инвестиции [Электронный ресурс]: учебник/ Нешиной А.С.— Электрон.текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2012.— 372 с. ISBN: 978-5-394-014611 <http://www.iprbookshop.ru/10919.html>

3. Ример, М.И. Экономическая оценка инвестиций [Комплект]: учебник для студ. вузов по спец. "Экономика и управление на предприятии (по отраслям)"; доп. МОиН РФ; для специалистов и бакалавров / ред. М. И. Ример. - 4-е изд., перераб. и доп. - СПб. : Питер, 2011. - 432 с., 1 эл. опт. диск (CD-ROM) : ил. - (Учебник для вузов). - ISBN 978-5-4237-0064-5.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	
ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ И СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
1.1. Понятие, роль, цели финансового планирования.	
2. 1.2. Задачи и принципы планирования финансовой деятельности.	
Методы финансового планирования.	
1.4. Процесс финансового планирования	
1.5. Методика расчета финансового плана.	
1.6. Технология бюджетирования	
1.7. Бизнес планирование	
ТЕМА 2 МЕТОДИКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
2.1 Значение и виды инвестиций	
2.2. Задачи инвестиционного планирования	
2.3. Форма предоставления инвестиционного проекта	
2.4. Бизнес-план как инструмент инвестиционного	

планирования.	
2.5. Поиск источников финансирования инвестиционных проектов	
2.6. Форма представления финансового плана инвестиционного проекта	
2.7. Фактор времени в инвестиционном анализе	
2.8. Методы анализа инвестиционных проектов	
2.9. Основные факторы, влияющие на принятие инвестиционного решения.	