

## **Лекция 8. Инвестиционная деятельность коммерческого предприятия**

### **8.1. Понятие инвестиций и их экономическое содержание**

### **8.2. Инвестиционная деятельность коммерческих предприятий**

### **8.3. Организация и механизмы инвестиционной деятельности**

### **8.4. Учет и снижение инвестиционных рисков**

### **8.5. Организация воспроизводственного инвестиционного процесса на предприятиях**

### **8.1. Понятие инвестиций и их экономическое содержание**

Экономическое развитие общества в целом и благополучие каждого человека определяются в конечном итоге успехами в осуществлении инвестиционных проектов. Инвестиции – это вложения в активы предприятия с целью выпуска новой продукции, повышения ее качества, увеличения количества продаж и прибыли. Инвестиции предприятия обеспечивают простое и расширенное воспроизводство капитала, создание новых рабочих мест, прирост заработной платы и покупательской способности населения, приток налогов в государственный и местный бюджеты.

Инвестиции несут в себе риск. Если прогноз прибыльности не подтвердится, это грозит потерей вложенных в дело средств.

Инвестиции представляют собой капитальные затраты в объекты предпринимательской деятельности для получения дохода в краткосрочном или долгосрочном периоде. Понятия «инвестиции» и «капиталовложения» тождественны. Термин «капиталовложения» применялся в директивной экономике. Экономическая категория «инвестиции» используется в рыночной экономике.

С экономической точки зрения инвестиции рассматриваются как накопление основного и оборотного капитала. С финансовой точки зрения инвестиции – это замораживание ресурсов с целью получения доходов в будущем периоде. С бухгалтерской точки зрения инвестиции – это объединение произведенных капитальных затрат в одну или несколько статей активов и пассивов баланса.

Существует следующая классификация инвестиций:

- а) по натурально-вещественному воплощению – материальные, нематериальные и финансовые;
- б) по назначению – прямые, направленные на приобретение основных и оборотных средств, и портфельные – для покупки ценных бумаг
- в) по источникам финансирования – собственные (амортизация, прибыль и выручка от реализации имущества) и заемные (кредит, лизинг и др.);
- г) по происхождению – национальные и иностранные;
- д) по цели – для получения прибыли, социальных или экологических результатов;
- е) по срокам осуществления – краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные;
- ж) по объекту – производственные и непроизводственные;
- з) по направлению – для обновления основного капитала, для прироста недвижимости и оборотного капитала, для создания новой и повышения качества выпускаемой продукции.

На предприятии важно согласовать во времени инвестиционные планы и финансовые возможности.

## **8.2. Инвестиционная деятельность коммерческих предприятий**

Инвестиционное проектирование — это разработка комплекса технической документации, содержащей технико-экономическое обоснование (чертежи, пояснительные записки, бизнес план инвестиционного проекта и другие материалы, необходимые для осуществления проекта). Его неотъемлемой частью является разработка сметы, определяющей стоимость инвестиционного проекта.

Проект – это технические материалы (чертежи, расчеты, макеты вновь созданных зданий, сооружений, машин, приборов и т.п.), предварительный текст какого-либо документа (плана, договора), план, замысел. Понятие "проект" может включать в себя замысел (проблему), средства его реализации (решение проблемы) и

Разработка и претворение в жизнь инвестиционного проекта, в первую очередь производственной направленности, осуществляется в течение длительного периода времени – от идеи до ее материального воплощения. Любой проект малозначим без его реализации.

При оценке эффективности инвестиционных проектов с помощью рыночных показателей необходимо точно знать начало и окончание работ. Для исследователя, ученого, проектировщика началом проекта может быть зарождение идеи, а для деловых людей (бизнесменов) – первоначальное вложение денежных средств в его выполнение.

Инвестора, финансирующего проект, интересует не сам процесс его выполнения, а прибыль, которую он будет получать от его реализации; для организаций, участвующих в проекте исполнителями отдельных работ, – их окончание. Для отдельных проектов моментом их завершения могут быть прекращение финансирования, достижение заданных результатов, полное освоение проектной мощности, вывод объекта из эксплуатации и т.д. Начало и окончание работы над проектом должно подтверждаться документально. Период времени между началом осуществления проекта и его ликвидацией принято называть инвестиционным циклом. Он необходим для анализа проблем финансирования работ по проекту, принятия необходимых решений и подразделяется на стадии (фазы, этапы). На практике такое деление инвестиционных циклов может быть различным. Важно, чтобы оно позволяли наметить некоторые важные периоды в состоянии объекта проектирования, при прохождении которых он существенно изменялся бы, и представлялась бы возможность оценки наиболее вероятных направлений его развития.

Осуществление проекта требует выполнения определенной совокупности мероприятий, связанных с его реализацией, разработкой технико-экономического обоснования и рабочего проекта, заключением контрактов, организацией финансирования, ресурсным обеспечением, строительством и сдачей объектов в эксплуатацию. Поэтому каждая выделенная стадия может в свою очередь делиться на стадии следующего уровня.

Так, инвестиционный цикл принято делить на три стадии (фазы), каждая из которых имеет свои цели и задачи:

1) прединвестиционную – от предварительного исследования до окончательного решения о принятии инвестиционного проекта.

2) инвестиционную – проектирование, заключение договора или контракта, подряда на строительство;

3) производственную – стадию хозяйственной деятельности предприятия (объекта). Каждая из них в свою очередь подразделяется на этапы, периоды, которые имеют свои цели, методы и механизмы реализации.

Прединвестиционная и инвестиционная стадии относятся к области инвестиционного проектирования, а производственная — к области изучения специальных организационно-управленческих дисциплин (организация производства и труда, планирование, финансирование, анализ, менеджмент и др.).

На прединвестиционной стадии проекта изучаются возможности будущего объекта проектирования, предприятие (фирма-инвестор, организатор проекта) принимает предварительное решение об инвестициях и выбирает (назначает) руководителя (управляющего, директора строящегося объекта). Изучение различных вариантов осуществления проекта, его технико-экономическое обоснование и оценка эффективности могут выполняться как собственными силами предприятия, так и специализированными учреждениями, например, проектными, архитектурными, строительно-консультационными и др.

Затраты на выполнение прединвестиционной стадии проекта в индустриально развитых странах при нормальном стечении обстоятельств составляют примерно 1,5-5,5 % от стоимости проекта, в том числе на формирование инвестиционных возможностей (замысла, идеи проекта) - 0,2-1,0%, на обоснование инвестиций - 0,25-1,5%, на технико-экономические исследования для небольших проектов - 1,0-3,0% и для крупных - 0,2-1,2 %.

На начальных стадиях проекта важно избежать неожиданностей и возможных рисков на последующих стадиях работы, найти самые экономичные пути достижения заданных результатов; оценить эффективность проекта и

разработать его бизнес-план. При этом следует придерживаться принципа, заключающегося в том, чтобы вовремя остановиться, т.е. более целесообразно отказаться от неудачного проекта в начале работ, чем в конце, когда инвестиции израсходованы, а результат оказался не тем, каким ожидался.

До принятия решения о целесообразности осуществления проекта следует рассмотреть все его аспекты, возникающие в течение жизненного цикла. Это позволит избежать проектов с быстрой отдачей вложенных средств, но неэффективных во времени и проектов, медленно окупаемых, но приносящих значительные долгосрочные выгоды.

Вторая инвестиционная стадия проекта включает выбор проектной организации, подготовку проектных чертежей и моделей объекта, детализированный расчет стоимости, предварительные планы проектных и строительных работ, детальные чертежи и спецификации, схемы строительной площадки и т.д. На этой стадии определяются генеральный подрядчик и субподрядчики, утверждается план платежей, оформляются краткосрочные займы для оплаты субподрядчиков и поставщиков.

Выполняемые на инвестиционной стадии многовариантные расчеты позволяют выбрать конкретный проект, его технологию и оборудование, организацию строительства (производство новой техники и т.д.). Принимаемые на этой стадии решения во многом определяют технический уровень, структуру и эффективность производственных фондов. В процессе детального проектирования, выбора оборудования, планирования сроков строительства создаются предпосылки для ускорения этапов осуществления проектов, оптимизации затрат с целью обеспечения необходимых конечных результатов. От принятых решений зависят не только затраты на осуществление проекта, но и расходы на его эксплуатацию.

Процесс проектирования формально можно разбить еще на два этапа: предпроектный (осуществляются предварительная оценка сметы расходов с учетом потребностей и финансовых возможностей заказчика и выбор наиболее рациональных технологических и технических решений, способствующих

экономии ресурсов и повышению эффективности объекта) и непосредственного проектирования. Непосредственное проектирование включает также две стадии: предварительную и окончательный проект. На каждом этапе уточняется смета будущего объекта.

В процессе проектирования решаются основные вопросы будущего объекта, его соответствие своему назначению, прогрессивным эксплуатационным требованиям, выполнение в короткие сроки с наименьшими затратами труда, материальных и денежных средств. Отечественная практика разработки проектов предприятия обычно включает следующие разделы: общая пояснительная записка, технико-экономическая часть, генеральный план, технологическая часть с разделом по автоматизации технических процессов, организация труда и системы управления производством, строительная часть, организация строительства, сметная документация, жилищно-гражданское строительство и др.

На каждой стадии (каждом этапе) работы над инвестиционным проектом выполняется его стоимостная оценка. В зарубежной практике их насчитывают, по меньшей мере, четыре вида и их степень точности возрастает в порядке разработки проекта. Так, на стадии (этапе) исследования инвестиционных возможностей реализации проекта осуществляется предварительная стоимостная оценка, ее допустимая погрешность считается равной 25-40 %.

Таким образом, на каждой стадии разработки и реализации инвестиционного процесса обосновывается экономическая эффективность проекта, анализируется его доходность, иными словами, проводится проектный анализ, позволяющий сопоставлять затраты с полученными (прогнозируемыми) результатами (выгодами).

### **8.3. Организация и механизмы инвестиционной деятельности**

Инвестиционная деятельность предприятия состоит из следующих составных частей: инвестиционная стратегия, стратегическое планирование, инвестиционное проектирование, анализ проектов и фактической эффективности инвестиций.

Инвестиционная стратегия – это выбор путей развития предприятия на длительную перспективу при имеющихся собственных источниках финансирования и возможности получения заемных средств, а также прогнозирование объема и рентабельности совокупных активов.

Стратегическое прогнозирование предполагает уточнение инвестиционной стратегии, согласование с перечнем инвестиционных проектов и планом долгосрочного финансирования инвестиций. Инвестиционный проект может быть представлен в виде технико-экономического обоснования или бизнес-плана.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) инвестиционного проекта — это исследование технических, экономических, экологических и финансовых возможностей осуществления инвестиций с заданной рентабельностью. ТЭО включает геологические исследования, технические проекты зданий и сооружений, техническую подготовку производства, экологические исследования влияния на окружающую природную среду, маркетинговые исследования, расчет финансово-экономических показателей.

Бизнес-план инвестиционного проекта – это стандартная форма представления инвестиций, общепринятая для всех развитых стран.

Методы планирования и критерии оценки эффективности инвестиционных проектов – это экономический язык делового общения, обеспечивающий взаимопонимание собственников, предпринимателей, инвесторов, банкиров, служащих государственных учреждений и международных финансовых организаций. Для крупных инвестиционных проектов ТЭО и бизнес-план отличаются степенью детализации исследований и набором сопроводительных документов. Для небольших инвестиций ТЭО и бизнес-план можно отождествлять. Далее эти понятия используются как тождественные.

Анализ эффективности инвестиционных проектов состоит из трех частей: общеэкономический, технико-экономический и финансовый.

Общеэкономический анализ представляет собой описание благоприятной или неблагоприятной экономической ситуации и критериев народнохозяйственной значимости инвестиций. Основные критерии целесообразности инвестиций в

социально-рыночной экономике — насыщение национального рынка товарами и услугами (формирование конкурентной среды); создание рабочих мест и удовлетворение потребительского спроса населения; поступление налогов в государственный и местный бюджеты.

Технико-экономический анализ касается технической части проекта с доказательством экономических преимуществ того или иного технического решения.

Финансовый анализ инвестиций построен на исследовании денежных потоков капитальной и текущей стоимости. Капитальная стоимость рассчитывается в проекте баланса инвестиций (активы и пассивы). Текущая стоимость — это выручка от реализации товаров (услуг), себестоимость и налоги. Потоки наличности и финансовый анализ отражаются в финансовой части бизнес-плана инвестиционного проекта

#### **8.4. Учет и снижение инвестиционных рисков**

В официальных «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов» риск трактуется как возможность негативных отклонений и ориентирует на использование не средних, а умеренно пессимистических оценок показателей при формировании базисного сценария реализации проекта. Или риск — возможность любых (позитивных или негативных) отклонений показателей от предусмотренных проектом их средних значений. Риск — это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли. Потери могут быть материальными, финансовыми, трудовыми, временными и др.

Представляется, что приведенные определения не в полной мере отвечают условиям дефицитности ресурсов, нестабильности среды и необходимости развиваться. Почему следует исключать ситуацию, когда, рискуя, опираясь на положительный баланс факторов риска, мы получим прибыль. Эффект риска можно сравнить с эффектом синергии, когда при благоприятном однонаправленном воздействии большинства факторов мы получаем



дополнительный рисковый или синергический эффект. Другими словами, риск может принести как доход, так и убыток.

Таким образом, риск – вероятность достижения положительного или отрицательного проектного результата в зависимости от действий внешних и внутренних факторов, определяющих степень неопределенности объекта и субъекта риска или процесса по их функционированию.

Управление риском – процесс изучения параметров объекта и субъекта риска, внешних и внутренних факторов, влияющих на объект и поведение субъекта риска, его оптимизации, планирования, учета и контроля, мотивации и регулирования выполнения работ по управлению риском.

Объект риска – то, на что направлено воздействие субъекта при принятии решения (инвестиции, проект, система и т. п.).

Субъект риска – физическое или юридическое лицо, занимающееся выполнением функций управления риском.

Внешние факторы – экономические, политические, техногенные, информационные, социально-демографические, природно-климатические и другие факторы макросреды страны, данного региона и города, в котором находятся субъект и объект риска.

Внутренние факторы риска – конкурентоспособность ближайшего окружения субъекта и объекта риска: персонала, технологий, организационно-технического уровня производства, системы менеджмента и др.

Вероятность риска – степень воздействия источника риска (события), измеряемая в пределах от 0 до 1.

Уровень риска – отношение величины ущерба (прибыли) к затратам на подготовку и реализацию риск-решений; изменяется по величине от 0 до 1.

Степень риска – качественная характеристика величины риска и его вероятности. Различают степени: высокую, среднюю, низкую и нулевую (без риска).

Приемлемость риска – вероятность риска находится в пределах нормативного (приемлемого) уровня (стандарта) для данной сферы деятельности, который нельзя превысить без правовых нарушений.

Анализ риска – разложение структуры объекта на элементы, установление взаимосвязей между ними с целью выявления источников, факторов и причин различного вида риска, сопоставление возможных потерь и выгод.

Оценка риска – совокупность процедур анализа риска, идентификации источников его возникновения, определения возможных масштабов последствий проявления факторов риска и определения роли каждого источника риска.

Инвестиционные риски связаны с возможностью недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Объектом риска в данном случае выступают имущественные интересы лица, осуществляющего вложения своих средств.

Инвестиционные риски классифицируются в зависимости от особенности реализации им проекта и способа привлечения средств. В общем случае выделяют следующие риски:

- а) кредитные;
- б) риски, возникающие на первой стадии инвестиционного проекта;
- в) предпринимательские, связанные со второй стадией инвестиционного проекта;
- г) страховые.

Среди общих рисков, присущих первой стадии реализации проекта можно выделить следующие:

– риски, возникающие вследствие неправильного оформления юридических прав: прав собственности или аренды на земельный участок и объекты недвижимости, а также разрешения на строительство;

– риск превышения сметы вследствие удорожания стоимости строительства и др.

В системе управления организацией управление рисками является компонентом подсистемы разработки и реализации управленческих решений.

Таким образом, управление рисками осуществляется не ради снижения рисков, а ради повышения качества и обоснованности управленческого (особенно стратегического) решения.

Элементами «входа» процесса разработки решения могут быть параметры возникшей проблемы (технической, экологической, экономической, политической, управленческой и др.), требования к решению проблемы, ее комплексному обеспечению и т.д. Для того чтобы «выход» был качественным, необходимо обеспечить сначала качественный «вход», а затем качественный «процесс». Одним из условий обеспечения высокого качества «входа» является количественное измерение параметров «входа» и внешней среды, оптимизация количества факторов, регулирующих эти компоненты, т.е. снижение уровня неопределенности в системе управления.

На выходе процесса – конкретные (хорошо бы оптимальные) параметры управленческого решения. Для повышения качества «выхода» необходимо, во-первых, неуклонно повышать качество внешней среды и, во-вторых, обеспечивать высокое качество «входа» и само процесса. Факторами повышения качества процесса являются высокий профессионализм лица, принимающего решения (ЛПР), наличие необходимых методов и средств оптимизации параметров решения, Применение научных основ управления.

Элементами процесса разработки и реализации управленческого решения являются:

- система «предмет труда» (проблема, задачи и т. п.), «средство труда» (методики, ЭВМ и т.п.), «живой труд» (исполнитель, отдел и т.п.) соединенных в пространстве и во времени;

- информация;

- методы анализа, прогнозирования, нормирования, оптимизации, оценки эффективности и др.;

- научные основы разработки и реализации управленческого решения (экономические законы, законы организации, научные подходы, принципы);

– система управления рисками как одно из важнейших условий эффективного развития экономики по инновационному пути.

Как видно из перечня компонентов процесса разработки и реализации управленческих решений, для повышения его качества необходимо сделать многое. Особенно это важно для условий реформирования российской экономики.

Процесс разработки и реализации управленческого решения следует обеспечивать соответствующими нормативно-методическими документами, материально-техническими, финансовыми, трудовыми, информационными ресурсами. Для достижения высокого качества процесса необходимо, чтобы обеспечивающие компоненты тоже были высокого качества.

К функциям управления рисками относим:

маркетинг;

оптимизация риска;

планирование работ по управлению рисками;

организация выполнения плана;

учет и контроль;

мотивация достижения высоких результатов;

регулирование процесса управления рисками.

К экономическим вопросам управления риском относим следующие:

исследование внешних и внутренних факторов риска;

анализ профессионализма субъекта риска;

анализ параметров объекта риска;

разработка предложений, по улучшению параметров объекта и субъекта риска;

экономическое обоснование эффективности работ по управлению риском;

стимулирование достижения высоких результатов.

К организационным вопросам управления рисками относим следующие:

формулирование принципов организации управления рисками;

разработка организационной структуры управления рисками;

выбор моделей управления рисками;  
 сбор, обобщение и переработка информации;  
 защита результатов оптимизации рисков на ученом (техническом) совете;  
 корректировка материалов и сдача их ЛПР (заказчику).

К принципам организации управления рисками относим следующие:

правовая регламентация управления рисками путем создания единого федерального нормативно-методического документа по рискам. По крупным федеральным объектам важно не только экономически обосновывать и оптимизировать риск, но и поделить его между участниками инновационного проекта или другого объекта;

обеспечение высокого научного уровня процесса управления рисками путем анализа действия экономических законов функционирования рыночных отношений и законов организации, научных подходов и принципов;

обеспечение адаптивности управленческих процессов к изменениям факторов внешней и внутренней среды;

обеспечение сопоставимости альтернативных вариантов управленческих решений;

автоматизация управления;

регламентация процессов;

выполнение принципов рациональной организации управленческих и производственных процессов;

оптимизация рисков.

Для повышения качества управления рисками рекомендуется устанавливать количественные корреляционные (парные) зависимости между важнейшими показателями сфер (факторов) внешней среды объекта и уровнем риска.

К факторам микросферы организации относятся следующие: поставщики и их конкуренты; потребители и их конкуренты; контактные аудитории (средства массовой информации, группы содействия, общественные организации, контролирующие органы и др.); маркетинговые посредники на входе и выходе системы; местные органы власти.

К внутренним факторам риска относятся несоответствия, низкая надежность, непропорциональность, слабость отдельных компонентов системы управления организацией, ее производственной и организационной структуры, элементов функциональных видов маркетинга и менеджмента. Другими словами, к внутренним факторам риска относятся все слабости и «болезни» организации как черного цикла, т. е. ее субстанции: всех видов ресурсов в статике и динамике, системы управления.

Сначала рекомендуется анализировать внешние факторы риска только потом – внутренние. Среди внешних факторов риска могут быть непреодолимые в текущее время и в перспективе слабости и «болезни», которые делают бессмысленными усилия по снижению внутренних ресурсов. Можно затратить огромные средства на снижение внутренних рисков и получить нулевой результат, если внешние факторы риска шлются непреодолимыми. Прежде чем инвестировать проект, развитие объекта, изучи внешнее окружение этого объекта. Наличие непреодолимых внешних факторов риска делает бессмысленным инвертирование в развитие данного объекта. К сожалению, на практике следуя утвердившемуся понятию, что система – это совокупность взаимосвязанных элементов, анализ инвестиционной ситуации начинают с внутренней, а не внешней среды. Затратив огромные средства на развитие самой системы, на втором этапе – этапе анализа факторов внешней среды – сталкиваются с непреодолимыми препятствиями (неустойчивые инструменты рыночного механизма, некачественная инфраструктура и т. д.), делающими проект бесперспективным, а затраты на развитие внутренней структуры уже не вернешь. Основными методами анализа факторов риска являются общеизвестные четные методы сравнения: индексный, балансовый, элиминирования, графический, функционально-стоимостный, факторный анализ, системный анализ и др. Главная цель этого анализа – выявление узких, мест, слабостей, «болезней», непропорциональностей субстанции, структуры, производственных и управленческих процессов в системе, повышающих риск вложения инвестиций в

ее функционирование или развитие. Поэтапная оптимизация риска представляет собой:

отбор и ранжирование факторов внешней и внутренней среды объекта и субъекта риска с применением методов факторного анализа (математико-статистические и экспертные);

установление зависимостей между отобранными факторами риска и объектом риска (доходом, прибылью и др.);

стохастическая оптимизация риска.

Целью снижения рисков является снижение неопределенности во внешней среде и внутренней структуре организации, повышение точности прогноза количественных значений факторов риска, т.е. уменьшение среднеквадратического отклонения каждого фактора. Для этого, с одной стороны, необходимо повышать точность прогнозов факторов риска путем совершенствования информационного обеспечения управления рисками (организацией), а с другой — применять известные экономические и организационные методы снижения рисков. Сначала следует повышать научный уровень управления рисками (нельзя забывать, что оптимизированный риск дает прибыль), и только потом применять экономические и организационные методы снижения рисков.

Без повышения научного уровня управления поле допуска прогноза фактора риска и социально-экономических показателей будет большим (до 50-100 и более процентов от капитала), что снизит качество управления организацией, инвестициями, инновациями и рисками до минимума. На практике так и получается.

Организации, менеджеры, инвесторы, экономисты применяют экономические и организационные методы снижения рисков и повышения обоснованности инвестиций без проработки истоков — научного уровня управления. В конечном счете, на генеральной совокупности инновационных и инвестиционных проектов, в рамках народного хозяйства получается отрицательный результат: эффективность использования ресурсов,

конкурентоспособность, качество жизни падают. К профилактике в экономике и управлении относятся стратегический маркетинг (стратегическая сегментация рынков, прогнозирование потребности и ценностей, нормирование конкурентоспособности объектов, разработки стратегии); повышение научного уровня управления (законы, научные подходы, принципы, методы, модели).

Экономические и организационные методы снижения рисков:

1. Метод уклонения от рисков основан на отклонении инвестиционного проекта в случае обнаружения каких-либо ненадежных действий партнеров, контрагентов, поставщиков, разработанных и представленных заказчику документов. Чем выше уровень неопределенности внешних факторов риска, тем больше будет отклоненных проектов или их исполнителей.

2. Метод распределения рисков между участниками проекта, его соисполнителями, субподрядчиками. Применяется при большой потенциальной эффективности проекта, ожидании положительных сдвигов в экономике, но одновременно большой неопределенности текущей и стратегической ситуации.

3. Метод диверсификации (распределения) рисков путем деления инвестиций на разные проекты. Этот метод применяется при наличии нескольких, примерно с одинаковой степенью надежности, объектов инвестиций для инвестора. Диверсификация может быть любых сфер деятельности организации.

4. Метод локализации источников риска используется в тех сравнительно редких случаях, когда удастся достаточно четко и конкретно вычленить и идентифицировать источники риска. Выделив экономически наиболее опасный этап или участок деятельности, можно сделать его контролируемым и таким образом снизить уровень финального риска предприятия. Подобные методы давно применяют многие крупные производственные компании, например, при внедрении инновационных проектов, освоении новых видов продукции, коммерческий успех которых вызывает большие сомнения, и т.п. Для рискованных частей проекта задаются венчурные дочерние фирмы, при условии допущения их к научно-производственному потенциалу материнской компании.



5. Метод диссипации риска представляет собой более гибкие инструменты управления рисками. Один из основных методов диссипации заключается в распределении общего риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Метод диссипации отличается от метода распределения рисков тем, что в первом случае риск (инвестиции) делится с посторонними физическими или юридическими лицами, а во втором — с участниками одного и того же проекта. Интеграция может быть либо вертикальной (или диагональной) — объединение нескольких предприятий одного подчинения или одной отрасли для проведения согласованной ценовой политики, для разделения зон хозяйствования, для совместных действий против «пиратства» и т. п., либо горизонтальной — по последовательности технологических переделов, операций снабжения и сбыта.

6. Метод компенсации рисков относится к упреждающим методам управления (управление по возмущению) путем стратегического планирования деятельности организации. Для этого на стадии планирования мы должны в плановых показателях компенсировать будущие трудности и неопределенности путем создания резервов.

7. Метод страхования риска заключается в образовании специального страхового фонда, его распределении и использовании для преодоления разного рода потерь и ущерба путем выплаты страхового возмещения. Страхователь вносит страховые платежи в соответствующий фонд страховщика; последний выплачивает страхователю страховую сумму (как правило, значительно превышающую величину страховой пошлины) при наступлении рискованных ситуаций, оговоренных в страховом соглашении (договоре).

В зависимости от системы страховых отношений, выделяются различные виды страхования: страхование (несколько страховщиков, каждый по своей доле, и один страхователь); двойное страхование (два страховщика одной и той же суммы); перестрахование (сумма первого страховщика перестраховывается вторым страховщиком); самострахование (создание денежных и натуральных

страховых фондов непосредственно в хозяйствующих субъектах, т. е. у страхователя).

8. Метод хеджирования заключается в страховании, снижении риска от потерь, обусловленных неблагоприятными для организации изменениями рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора. Суть хеджирования состоит том, что продавец (покупатель) товара заключает договор на его продажу (покупку) и одновременно осуществляет фьючерскую сделку (сделку по текущим ценам, с предоплатой, но при условии покупки будущем) противоположного характера, т. е. продавец заключает сделку на покупку, а покупатель — на продажу товара. Таким образом, любое изменение цены приносит продавцам и покупателям проигрыш по одному контракту и выигрыш — по-другому. Благодаря этому в целом они не терпят убытка от изменения цен на товары, которые надлежит купить или продать в будущем.

#### **8.5. Организация воспроизводственного инвестиционного процесса на предприятиях**

Воспроизводство основного капитала на предприятиях может осуществляться следующими путями либо за счет прямых инвестиций, либо путем передачи объектов основного капитала учредителями в счет взносов в уставный капитал, либо при безвозмездной передаче юридическими и физическими лицами. Основным методом расширенного воспроизводства основного капитала являются прямые инвестиции (капитальные вложения). В состав капиталовложений (прямых инвестиций) включаются затраты на строительно-монтажные работы, приобретение оборудования, инструмента, инвентаря, прочие капитальные работы и затраты (проектно-изыскательские, геологоразведочные и буровые работы, затраты по отводу земельных участков и переселению в связи со строительством, на подготовку кадров для вновь строящихся предприятий и др.).

Под расширением производства понимается строительство дополнительных производственных комплексов и производств, а также сооружение новых либо расширение существующих цехов основного назначения.

Реконструкция представляет собой полное или частичное переоборудование и переустройство предприятия (без строительства новых и расширения действующих цехов основного производственного назначения, за исключением — при необходимости — создания новых и расширения существующих вспомогательных и обслуживающих объектов) с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования, механизацией и автоматизацией производства, устранением диспропорций в технологических звеньях и вспомогательных службах. В результате реконструкции достигается увеличение объема производства на базе новой, более современной технологии, расширение ассортимента или повышение качества продукции, улучшение ее конкурентоспособности на рынке. Реконструкция может осуществляться также в частности для изменения профиля предприятия и организации производства новой продукции на имеющихся производственных площадях.

Техническое перевооружение включает комплекс мероприятий (без расширения производственных площадей) по повышению до современных требований технического уровня отдельных участков производства, агрегатов, установок путем внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, модернизации и замене устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным; совершенствованию организации и структуры производства. Как перечисленные, так и другие организационно-технические мероприятия призваны обеспечивать рост производительности труда, объема выпуска продукции, улучшение ее качества, условий и организации труда и остальных показателей деятельности предприятия.

Капитальные вложения отражаются в балансе по фактическим затратам для застройщика (инвестора). Объекты капитального строительства, находящиеся во временной эксплуатации, до ввода их в постоянную эксплуатацию не включаются

в состав основных средств, а отражаются как незавершенные капитальные вложения.

Затраты по строительству объектов группируются по технологической структуре расходов, определяемой сметной документацией на:

строительные работы;

работы по монтажу оборудования;

приобретение оборудования, требующего монтажа;

приобретение оборудования, не требующего монтажа, инструмента и инвентаря; оборудования требующего монтажа, по предназначенного для постоянного запаса;

прочие капитальные затраты;

затраты, не увеличивающие стоимость основных средств.

Работы по строительству предприятий, объектов, сооружений выполняются либо непосредственно силами предприятий и хозяйственных организаций, осуществляющих капитальные вложения (хозяйственный способ строительства), либо специальными строительными и монтажными организациями по договорам с заказчиками (подрядный способ строительства).

При хозяйственном способе строительства на каждом предприятии создаются строительные подразделения, для них приобретают механизмы и оборудование, привлекают рабочих-строителей, формируют производственную базу.

Подрядный способ означает, что работы по строительству выполняются созданными для этой цели строительными и монтажными организациями на основании договоров с заказчиками. Выполнение работ по договорам обеспечивает взаимный контроль заказчика и подрядчика, способствует более эффективному, экономному использованию материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Таким образом, при подрядном способе строительство ведется постоянно действующими организациями. Это обеспечивает условия для создания устойчивых кадров рабочих необходимой квалификации и оснащения

строительных организаций современной техникой. Подрядные организации систематически накапливают производственный опыт и могут на высоком уровне выполнять строительные работы.

К законченному строительству относятся принятые в эксплуатацию объекты, приемка которых оформлена в установленном порядке актами приемки-передачи основных средств. В учете застройщика затраты по данным объектам в размере их инвентарной стоимости, а также другие расходы списываются со счета «Капитальные вложения» на счета учета приходуемого имущества или источников их финансирования. Инвентарная стоимость законченных строительством объектов и других долгосрочных активов определяется в порядке, установленном Положением по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций от 30.12.1993 г.

На практике существуют два подхода к определению реальных инвестиций – затратный и ресурсный. Если исходить из количественных оценок, то до недавнего времени в народном хозяйстве преобладал затратный подход. Поэтому нарастала критика такого подхода, вызванного несбалансированностью между движением материальных и денежных ресурсов.

С точки зрения ресурсного подхода под капитальными вложениями понимаются финансовые ресурсы, предназначенные для расширенного воспроизводства основных фондов. Реальные инвестиции целесообразно рассматривать не в статике, а в динамике, т.е. в процессе смен форм стоимости и превращения их в конечный продукт инвестиционной деятельности данного периода, т.е. это часть дохода предприятия за данный период, которая не может быть использована на потребление.

Реальные инвестиции проходят ряд превращений:

ресурсы (ценности) – вложения (затраты)

получение эффекта (дохода или прибыли) в результате инвестирования.

Без получения дохода (прибыли) отсутствуют и стимулы к инвестированию.

Главными этапами инвестирования являются:

преобразование ресурсов в капитальные вложения (затраты), т.е. процесс трансформации инвестиций в конкретные объекты инвестиционной деятельности (собственно инвестирование);

превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости, что характеризует конечное потребление инвестиций и получение новой потребительной стоимости (в форме сданных в эксплуатацию объектов и производственных мощностей);

прирост капитальной стоимости в форме дохода (прибыли), т.е. реализуется конечная цель инвестирования.

Таким образом, начальная и конечная цепочки замыкаются, образуя новую взаимосвязь: доход – ресурсы – конечный результат, т.е. процесс накопления повторяется.

Процесс накопления финансовых ресурсов, не входя в инвестиционную деятельность, является ее необходимой предпосылкой. Инвестиционная деятельность – основа индивидуального кругооборота фондов на предприятии. Инвестиционный цикл (период) включает один оборот инвестиций, т.е. движение стоимости, авансированной в капитальное имущество, от момента аккумуляции денежных средств у застройщика (инвестора) до момента их возмещения. Государство стимулирует инвестиционную деятельность предприятий путем предоставления им налогово-амортизационных преференций (льгот по налогообложению или льготных норм амортизации).

Инвестиционная деятельность представляет собой совокупность практических действий юридических лиц, граждан и государства по реализации инвестиций. Объектами инвестиционной деятельности являются:

вновь создаваемые и реконструируемые основные фонды производственного и непроизводственного назначения, а также оборотные активы (средства) во всех отраслях народного хозяйства:

ценные бумаги (акции, облигации и др.), т.е. финансовые инвестиции;

целевые денежные вклады юридических лиц и граждан в банках;

научно-техническая продукция и другие объекты собственности, имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Субъектами инвестиционной деятельности являются:

инвесторы (застройщики);

исполнители работ (подрядчики);

пользователи объектов инвестиционной деятельности;

поставщики товарно-материальных ценностей, оборудования, проектной продукции для строительства объектов;

финансовые посредники (коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, инвестиционные фонды, фондовые биржи и др.);

иностранные юридические и физические лица государства и международные организации.

Субъекты инвестиционной деятельности действуют в инвестиционной сфере, где происходит практическая реализация инвестиций. В состав инвестиционной сферы включаются:

– сфера капитального строительства, где происходит вложение инвестиций в основные фонды отраслей хозяйства (отраслевых комплексов) Эта сфера объединяет деятельность (на рынке инвестиционных товаров) заказчиков-инвесторов, подрядчиков, проектировщиков, поставщиков оборудования и материалов, граждан по индивидуальному строительству и других субъектов инвестирования;

– инновационная сфера, где реализуются научно-техническая продукция и интеллектуальный потенциал;

– сфера обращения финансового капитала (денежного, ссудного, финансовых обязательств в различных формах);

– сфера реализации имущественных прав субъектов инвестиционной деятельности (рынок движимого и недвижимого имущества), где применяются залоговое право и ипотечный кредит.

Все инвесторы имеют равные права на осуществление инвестиционной деятельности. Инвестор самостоятельно определяет объемы, направления,

размеры и эффективность инвестиций. Инвестор, не являющийся пользователем объектов инвестиционной деятельности, вправе контролировать их целевое использование и осуществлять в отношении с пользователем таких объектов другие права, предусмотренные договором (контрактом). Инвестору предоставляется право владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестиций.

Процесс инвестирования на территории РФ затруднен не только из-за инфляции, но и из-за существенных диспропорций в инвестиционной сфере. Нарастание деформаций вызвано главным образом неудачным внедрением отдельных элементов рыночных отношений без разработки комплексного подхода к решению проблем инвестирования.