

5. Конопляник А., Субботин М. Государство и инвестор: об искусстве договариваться : в 2-х ч. / А. Конопляник [и др.]. – М., Харьков : ЭПИЦЕНТР ; Фолио, 1996. – Ч. 1 : Теория и практика заключения концессионных и иных договоров. – 128 с.; Ч. 2 : Законопроекты о концессиях и «продакшн-шэринг», 1994-95 гг. – 157 с.
6. Конопляник А. А. Анализ эффекта от реализации нефтегазовых проектов СРП в России для бюджетов разных уровней / А. Конопляник // Нефтегазовое хозяйство. – 2000. – № 10. – С. 7-9.
7. Міжнародний договір „Угода про співробітництво в галузі вивчення, розвідки і використання мінерально-сировинних ресурсів” від 27 березня 1997 року : ратифіковано із застереженням Законом №39/98 від 16.01.1998. – К., 1998.
8. Міністерство економіки України : [Електроний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
9. Стратегія розвитку та реформування системи надрокористування в Україні у 2004-2010 роках / Державний комітет природних ресурсів України. – К., 2004. – 14 с.
10. Charles W. L. Hill International business : competing in the global marketplace / W. L. Charles // University of Washington, Fifth Edition, Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited. – New Delhi, 2005. – 720 p.
11. Shell и Chevron рвутся в Чёрное море // Корреспондент. – 2006. – № 8 (197). – С. 34-35.

Попова А.В.

УДК 336.531.2

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ КОТТЕДЖЕЙ ДО 250 М² В АР КРЫМ

Формулирование цели. Целью данной статьи стали изучение механизма анализа инвестиционного проекта, а объект исследования – инвестиционный проект, классический подход к его анализу, современные количественные критерии анализа инвестиционных проектов.

Формулирование задачи. Исходя из поставленной цели, были сформулированы задачи статьи: определить понятие проекта; обозначить количественные критерии основанные на дисконтированных

более эффективны для инвестора при анализе инвестиционных проектов; рассчитать ВНП и ЧПС проекта строительства коттеджа 250 м² в АР Крым.

Согласно поставленной цели и задач необходимо рассмотреть, что такое проект и концепцию проекта в проектном анализе, а также оценку эффективности инвестиционных проектов. Знание основ данной теории позволит любому участнику разработки и реализации инвестиционных проектов, а принятие решений инвестиционного характера актуально сейчас не только для предприятий, но и для лиц, которые только собираются открыть свое предприятие, уяснить для себя, в чем состоит эффективность конкретного проекта и как она зависит от принимаемых на том, или ином уровне решений. Основная задача, решаемая при оценке эффективности проектов, по определению Виленского П.Л. выяснить и убедительно обосновать, что реализация того или иного проекта (определенной комбинации строительных, финансовых, проектных и т.п. решений) «полезна», «выгодна» или, наоборот «невыгодна», «нерациональна» по тем или иным причинам [2, с. 14].

Итак, инвестиционный проект – это комплекс взаимосвязанных мероприятий, разработанных для достижения некоторой цели на протяжении заданного периода времени при установленных ресурсных ограничениях [1, с. 21]. Цель проекта – это ожидаемый и полученный результат, достигнутый при заданных условиях реализации проекта. Чтобы получить положительный результат, нужно исследовать инвестиционный проект и оценить его. Суть всех методов оценки инвестиционных проектов базируется на следующей простой схеме - исходные инвестиции при реализации какого-либо проекта генерируют денежный поток CF_1, CF_2, \dots, CF_n . Инвестиции признаются эффективными, если этот поток достаточен для возврата исходной суммы капитальных вложений и обеспечения требуемой отдачи на вложенный капитал [3, с. 42]. Количественные критерии (финансово-экономические), используемые в анализе инвестиционной деятельности, которые позволяют принять проекты, реализация которых целесообразна, можно подразделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр – основанные на дисконтированных оценках и основанные на учетных оценках [1, с. 51]. Согласно Савчук В.П. финансовые аспекты инвестиционной деятельности во многих случаях имеют решающее значение, необходимо рассмотреть подробнее те количественные критерии, которые чаще всего используются при анализе инвестиционных проектов и отвечают на вопрос «принять» или «отклонить» проект [3, с.51]:

1. Дисконтированный период окупаемости (DPP) – период времени, необходимый, для того чтобы чистые дисконтированные доходы от инвестиций покрывали затраты на инвестиции;

2. Чистая приведенная стоимость (NPV) – сумма всех денежных потоков инвестиционного проекта, дисконтированных на стоимость капитала;

3. Внутренняя норма прибыльности (доходности, рентабельности) (IRR) – дисконтная ставка при которой $NPV=0$ [3, с.62].

Рассмотрим пример оценки инвестиционного проекта по строительству коттеджа 250 м² в АР Крым.

начисляется по методу прямой линейной амортизации, 20% годовых; выручка от продаж коттеджа прогнозируется

следующим образом 34000 тыс. долл. в первый год эксплуатации коттеджей с последующим ежегодным ростом их на 3%. Ставка налога на прибыль предприятия на общей системе налогообложения составляет 23% [6].

Таблица № 1. I Этап Расчет исходных показателей по годам, исходя из первичных данных я рассчитала следующие показатели.

	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Объем реализации		74000		80000	60000
Текущие расходы	34000	32980		31030,9	30099,9
Износ	20000		20000	20000	20000
Налогооблагаемая прибыль	14000	21020	30009,4	28969,1	9900,1
Налог на прибыль	3220	4834,6	6902,16	6662,9	2277
Чистая прибыль	10780	16185,4	23107,24	22306,2	7623,1
Чистые денежные поступления	30780	36185,4	43107,24	42306,2	27623,1

II Этап расчет аналитических коэффициентов 1. Дисконтированный период окупаемости (DPP), $r=19\%$

Год		2011	2012	2013	2014	2015
Чистый денежный поток (ЧДП)	-100000		74000		80000	60000
Дисконтированный ЧДП	-100000	57120	52244		39920	25140
Накопленный дисконтированный ЧДП	-100000	-42880	9364	57990	97910	123050

В третьей строке таблицы помещены дисконтированные значения денежных доходов вследствие реализации инвестиционного проекта. В четвертой строке таблицы содержатся значения непокрытой части исходной инвестиции. С течением времени величина непокрытой части уменьшается. Так, к концу первого года непокрытыми остаются только 42880 долл., и поскольку дисконтированное значение денежного потока во втором году составляет 52244 долл., становится ясным, что период покрытия инвестиции составляет один полный год и какую-то часть года. Более конкретно для проекта получим:

$$DPP = 1 + 42880 / 52244 = 1,8 \text{ года}$$

Существенным недостатком метода дисконтированного периода окупаемости является то, что он учитывает только начальные денежные потоки, именно те потоки, которые укладываются в период окупаемости.

2. Чистая приведенная стоимость (NPV), $r=19\%$ по формуле

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = \sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1+r)^k} \quad (3, \text{ с. } 102)$$

$$NPV = -100000 + 30780 * 0,8403 + 36185,4 * 0,7062 + 43107,24 * 0,5934 + 42306,2 * 0,4987 + 27623,1 * 0,4191 = 9673,29$$

В соответствии с сущностью метода современное значение всех входных денежных потоков сравнивается с современным значением выходных потоков, обусловленных капитальными вложениями для реализации проекта.

3. Внутренняя норма прибыльности (доходности, рентабельности) (IRR). Под нормой прибыли инвестиционного проекта понимают значение коэффициента дисконтирования r , при котором чистая приведенная стоимость проекта NPV проекта равна нулю. Другими словами, норма доходности проекта –

$$NPV(r) = NPV(IRR) = 0.$$

корень уравнения:

$$(6, \text{ с. } 56) \text{ IRR} = 18,5\%$$

III Этап Анализ коэффициентов

Метод	Принять	Отклонить
NPV		<0
IRR	>k	<k

Где, k – ожидаемая доходность.

По всем критериям эффективности видно, что данный проект нужно принять. Но для одного предприятия он может быть действительно эффективен, а для другого – нет, с объективных или субъективных причин, таких как территориальное размещение предприятия, уровень компетентности персонала по основным направлениям инвестиционного проекта, состояние основных фондов и др. Все эти факторы влияют на результативность инвестиционного проекта, поэтому их нужно учитывать.

Выводы. В процессе исследования были рассмотрены основные понятия, связанные с инвестиционным проектом, концепция и методология проектно анализа, количественные критерии эффективности и прибыльности инвестиционных проектов. Большинство авторов признают преимущества динамических показателей перед традиционными и выделяют в качестве наилучшего показателя NPV. Однако в условиях нестабильной экономической среды в Украине очень важно обращать внимание на реальность проектов, а также достоинства и недостатки традиционных и динамических методов. К сожалению, классические методы не могут дать однозначную оценку. Использование этих методов дает возможность экономить ресурсы и вкладывать их в те проекты, которые принесут прибыль в будущем. Так применение

составе инвестиционных программ крупных предприятий должна вестись на основе использования не одного метода, а их системе, позволяющей снизить возможность неэффективных решений.

Источники и литература:

1. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2000 – 144 с.
2. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – М. : Дело, 2002. – 888 с.
3. Савчук В. П. Оценка эффективности инвестиционных проектов : учеб. пособие / В. П. Савчук. – К., 1999. – 304 с.
4. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт. – М. : Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. – С. 632.
5. Деева А. И. Экономическая оценка инвестиций : учеб. пособие / А. И. Деева. – М. : МИКХиС, 2005. – 342 с.
6. Налоговый кодекс Украины : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/t102755.html/link1/t102755.html.

Радзиевская Я.Н., Швец Ю.Ю.

УДК 658.5

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОАО «ПБК «КРЫМ»

Объектом исследования данной статьи является: конкурентные преимущества и ОАО «ПБК «Крым».

Цель исследования: выявление конкурентных преимуществ регионального производителя пива, минеральных вод и других безалкогольных напитков на примере ОАО «ПБК «Крым».

Для реализации поставленной цели статьи были сформулированы следующие задачи:

предприятия отрасли слабоалкогольных и безалкогольных напитков, определить конкурентные преимущества исследуемого предприятия, выявить пути повышения конкурентоспособности ОАО «ПБК «Крым».

Проблемам формирования конкурентных преимуществ и конкурентоспособности предприятий посвящено множество трудов украинских и российских ученых. Из общей массы хотелось бы выделить: «Обучающаяся организация: конкурентные преимущества для современного предприятия». Докукина А. [4]; Повышение конкурентоспособности компании: Применение европейских принципов корпоративного управления / А. Долгирев [5]; «Конкурентоспособность и конкурентные преимущества организации». Шалдюшов С.Н. [11]; «Новая маркетинговая парадигма: где искать конкурентные преимущества?» Юлдашева О.У. [12].

Требования современного рынка является последовательный переход к высокоразвитой социально-ориентированной рыночной экономике вызывает объективную необходимость конкурентного

преимуществ предприятия в целях обеспечения лидерства на рынке, интеграции и координации всей производственно-коммерческой деятельности на удовлетворение запросов потребителей с целью максимизации прибыли [3]. Формирование конкурентных преимуществ в пивной отрасли – это решение проблемы ее выживания и дальнейшего развития особенно для региональных производителей.

В современных условиях, осложненных продолжающимся влиянием экономического кризиса, в Украине на рынке слабоалкогольных и безалкогольных напитков происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых (адекватных условиям конкуренции) путей повышения конкурентоспособности. Особенно это важно в связи с принятием Закона Украины «О принятии изменений в Закон Украины «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, коньячного и плодового, алкогольных напитков и табачных изделий» (в части ограничения потребления и продажи слабоалкогольных напитков) [1].

Конкурентоспособность - сравнительная характеристика предприятия, содержащая комплексную оценку всей совокупности производственных, коммерческих, организационных и экономических показателей относительно выявленных требований рынка или показателей других предприятий. Это некая относительная интегральная характеристика, отражающая отличия фирмы от фирмы-конкурента и, соответственно, определяющая её привлекательность в глазах потребителя [9].

Конкурентные преимущества предприятия – это уникальные осязаемые и неосязаемые ресурсы, которыми владеет предприятие, а также стратегически важные для данного предприятия сферы бизнеса, которые позволяют побеждать в конкурентной борьбе [10]. Другими словами, конкурентные преимущества можно определить как высокую компетентность предприятия в какой-либо области, которая дает наилучшие возможности преодолевать силы конкуренции, привлекать потребителей и сохранять их

преимущества обеспечивает предоставление потребителю такого продукта, который представляет для них известную ценность и за который они гото