

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

*К.О. Конопляник, студент группы 10507216 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель Кудрявцев В.А.*

Резюме - В данной работе представлены методы оценки инвестиционных проектов. Оценка инвестиционных проектов основывается на нескольких показателях, которые целесообразно применять вместе, чтобы избежать серьезных ошибок. Приведены обоснования расчёта показателей и их эффективности в реализации проекта.

Summary – This paper presents methods for evaluating investment projects. Evaluation of investment projects is based on several indicators, which are advisable to use together to avoid serious mistakes. The rationale for calculating indicators and their effectiveness in project implementation are presented.

При анализе инвестиционных проектов показателям чистого приведённого дохода, рентабельности капиталовложений и внутренней норме прибыли уделяют особое внимание.

Денежный поток как итог инвестиций может способен обладать различными видами. Простой вид подразумевает инвестиции в настоящее время и равные поступления в течение определённого количества лет. Более сложные варианты предполагают совокупность инвестиций и неравномерные поступления.

Методы оценки эффективности разделяются на две группы:

- статистические;
- динамические.

Рассматривая динамические методы можно выделить следующие показатели:

- чистый дисконтированный доход;
- индекс рентабельности;
- внутренняя норма доходности;
- срок окупаемости проекта.

Для расчёта этих показателей применяется коэффициент дисконтирования. При этом дисконтирование денежных потоков осуществляется с момента вложения инвестиций.

Одним из основных характеристик эффективности проекта является чистый дисконтированный доход – Net Present Value (NPV). Он представляет собой накопленный дисконтированный приток за расчётный период. NPV служит для экономии инвестиционных ресурсов, обеспечиваемая повышенными темпами роста активов по проекту в сравнении с темпом роста активов на уровне барьерной ставки. Однако, данный показатель имеет недостаток: если проекты с разной капиталоемкостью или разные по масштабу, то его применение нецелесообразно.

Индекс доходности – Profitability index (PI) – показывает абсолютную величину чистого дохода. Индекс должен иметь положительное значение, иначе инвестиционный проект нельзя рассматривать как эффективный. Показатель применяется для определения ликвидности активов бизнеса и допустимую долю кредита в зависимости от привлекательности проекта. Если значение индекса высокое, то оно не всегда соответствует большому числовому значению чистой приведенной стоимости. Кроме того, если проект имеет большое значение NPV, то он характеризуется небольшим значение индекса рентабельности. Если применять эти методы отдельно и принять решение, используя только один метод, то вывод может быть ошибочным [1]. Используя этот метод становится сложным прогнозирование ставки дисконтирования.

Срок окупаемости вложенных средств - Payback Period method – один из наиболее распространённых показателей, определяет период от начала инвестиционной деятельности проекта, за который совокупность вложений, направленных в проект, будет возвращена за счет чистой прибыли. Применяя данный способ, стоит принять к реализации проект, срок окупаемости которого меньше. Возможность получения достаточно быстрой оценки результатов расчётов в случае нехватки ресурсов, обеспечивает данный метод. Кроме того метод достаточно прост для расчета. Годовые доходы вычисляются последовательно из суммы инвестиций для решения соотношения. Год, в котором разность окажется нулевой, есть искомый статичный период возврата инвестиций.

Внутренняя норма доходности - International Rate of Return – характеризует наиболее допустимую норму издержек, которые могут возникнуть в последствии реализации проекта. IRR по проекту равна ставке дисконтирования, при которой выгоды равны затратам, т.е. NPV=0. Прибыль по проекту получается не сразу. Применение данного метода в практике может быть затруднено, поскольку его вычисление подразумевает использование финансового калькулятора. Данный показатель может быть использован при принятии решения о возможной реализации проекта. Зачастую показатели IRR и NPV могут иметь различные заключения в реализации одно и того же проекта [2].

Поэтому для того, чтобы экономически правильно определить эффективность инвестиционного проекта, целесообразно применять целевой подход. Данные показатели снижают образование рисков и разрабатываются мероприятия по их исключению. Используя все методы оценки эффективности инвестиционных проектов, удаётся определить неточности и неопределённости в расчётах и промежуточных данных. Методы являются эффективными, но их расчёты могут быть затруднены при отсутствии финансового калькулятора. Тем не менее, используя данные методы можно сказать о проекте, является ли он рентабельным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крылов Э. И., Власова В. М., Пешкова Г. Ю. Методологические вопросы управления процессами реализации инновационного-инвестиционных проектов; ГУАП - Москва, 2011. - 252 с.
2. Пономарева А. М. Основы рекламной деятельности. Организация, планирование, оценка эффективности; Финансы и статистика, Инфра-М - Москва, 2010. - 192 с.

УДК 658.011.46

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*В.К. Красковская, студентка группы 10507216 ФММП БНТУ,
научный руководитель – старший преподаватель В.А. Кудрявцев*

Резюме - В данной статье рассмотрены вопросы регулирования дебиторской задолженностью. Показаны возможные пути анализа дебиторской задолженностью, определение сущности дебиторской задолженности, текущие проблемы и возможные пути инновационного решения.

Summary – This article deals with receivables management issues. The possible ways of analysis of accounts receivable, the definition of the essence of receivables, current problems and possible ways of innovative solutions.

Важную роль в жизни современного общества занимают долговые денежные обязательства. Возникновение таких обязательств неизбежно при осуществлении организациями производственной, финансовой, рыночной, аналитической и иной деятельности. Их появление аргументировано как нехваткой денежных средств к моменту оплаты либо их избытком, также желанием долю средств предоставить в долг, чтобы впоследствии получить дополнительную прибыль, выражаемую в процентах. По итогу все долговые денежные обязательства организаций и предприятий являются составными элементами системы внутрихозяйственных связей. Анализ и поиск возможных путей уменьшения процента затрат является довольно трудоемким и кропотливым процессом.

Главный объект исследования – дебиторская задолженность, предмет исследования – сущность дебиторской задолженности, текущие проблемы и возможные пути инновационного решения.

Дебиторская задолженность – это общая сумма долговых денежных обязательств, принадлежащих предприятию, вследствие хозяйственных взаимоотношений с юридическими или физическими лицами.

В связи с текущим нестабильным положением экономики Беларуси и мира в целом, стоит выделить проблему регулирования дебиторской задолженностью. Появляется очевидная необходимость поиска соответствующих управленческих кадров с целью увеличения эффективности взаимоотношений между организацией и контрагентами. Только грамотно обученные кадры имеют возможность нахождения компромиссных решений в условиях агрессивной рыночной деятельности с несоответствиями в нормативно-законодательных базах, предполагающих рациональное использование денежных средств и рабочей силы.

Проблема рационального управления задолженностью предполагает влияние специфической иррациональной деятельности предприятия. Причем сам процесс выявления такой иррациональности довольно многоступенчатый с многочисленными этапами анализа различных показателей как внутри организации, так и за ее стенами [1].

Таковыми проблемами могут являться:

- в процессе реализации увеличения объемов продаж, финансовый отдел довольно прибегает к методам отгрузки продукции до проверки контрагента на надежность, постоянность и платёжеспособность;
- в компании существует нормально поставленный процесс проверки контрагентов перед заключением сделки;
- сотрудники по логистике, финансам, анализу в своем стремлении как можно быстрее совершить сделку и увеличить объем продаж зачастую могут допускать ошибки различного характера. Это обусловлено выявлением ошибок и помарок в процессе рассмотрения документов, подтверждающих оформление сделки;
- зачастую в мелких и средних компаниях грамотно не налажена система мотивации, мониторинга и контроля над качественным исполнением заявителями обязательств по оплате;