

1) обеспечить конкурентоспособность выпускаемой продукции в целевых сегментах рынка. Под конкурентоспособностью товара подразумевается свойство товара, на основе которого данный товар превосходит в определенный момент времени по качественным и ценовым характеристикам аналоги в конкретном сегменте рынка без ущерба для производителя;

2) поднять потенциал конкурентоспособности предприятия, а, следовательно, и его подразделений, до уровня мировых производителей в данной отрасли.

Для обеспечения конкурентоспособности предприятие должно обладать определенным набором внутренних конкурентных преимуществ, количественную оценку факторов можно представить в следующем виде: конкурентоспособность изделия; финансовое состояние предприятия; эффективность маркетинговой деятельности; рентабельность продаж; имидж (марочный капитал) предприятия; эффективность менеджмента [3].

Таким образом, конкурентоспособность предприятия – это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка.

Поддержание на высоком уровне конкурентоспособности обеспечивается всеми компонентами имеющихся у предприятия маркетинговых средств. Производство и эффективная реализация конкурентоспособных товаров и услуг – обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, научно-технический, трудовой, финансовый потенциал.

Список литературы

1. *Мокронос А.Г., Маврина И.М.* Конкуренция и конкурентоспособность, Екатеринбург 2014. С. 41.
2. *Портер М.* Конкуренция. М., 2000.
3. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М., 2000. С. 223.

М.М. Менешев, научный руководитель *Ж.Е. Садыкова*
Казахская академия труда и социальных отношений, Алматы, Казахстан
M.M. Menechev, J.E. Sadykova
Kazakh Academy of Labour and Social Relations, Almaty, Kazakhstan

Показатели эффективности инвестиционных проектов
Indicators of efficiency of investment projects

Аннотация: *Инвестиционные проекты рождаются из потребностей предприятия. Условием жизнеспособности инвестиционных проектов является их соответствие инвестиционной политике и стратегическим целям предприятия, находящим основное выражение в повышении эффективности его хозяйственной деятельности.*

Abstract. *Investment projects are born from requirements of the entity. A condition of viability of investment projects is their compliance to investment policy and the strategic objectives of the entity finding the main expression in increase in efficiency of its economic activity.*

Ключевые слова: *проект, инвестиции, чистый доход, дисконтирование, капитальное вложение, норма дохода*

Keywords: *project, investments, net income, discounting, capital investment, income regulation*

Оценка эффективности инвестиционных проектов является основным инструментом правильного выбора из нескольких инвестиционных проектов наиболее эффективного, совершенствования инвестиционных программ и минимизации рисков. Чем масштабнее инвестиционный проект и чем больше значительных изменений он вызывает в результатах хозяйственной деятельности предприятия, тем точнее должны быть расчеты денежных потоков и методы оценки эффективности инвестиционного проекта.

Инвестиционные проекты рождаются из потребностей предприятия. Условием жизнеспособности инвестиционных проектов является их соответствие инвестиционной политике и стратегическим целям предприятия, находящим основное выражение в повышении эффективности его хозяйственной деятельности.

В процессе инициализации инвестиционного проекта, инвестор в первую очередь стремится оценить его эффективность, то есть соответствие результатов и затрат проекта целям и интересам его участников. Эффективность инвестиций можно рассматривать с точки зрения их социальной значимости, в этом случае речь идет об общественном признании, либо в экономическом или коммерческом аспекте. Экономическая оценка эффективности проекта имеет основное значение при выборе варианта капиталовложения и его обоснования. Она выражается в возмещении вложенных в проект средств и получении прибыли в ходе его реализации. Если проект не гарантирует возврата средств, вложенных в него, получения прибыли, обеспечивающей рентабельность вложений, их окупаемости в приемлемых для предприятия сроках, он не принимается к реализации.

Показатели экономической эффективности проекта относятся к наиболее сложной и трудоемкой области экономических расчетов в инвестиционном проектировании, так как при этом учитывается множество факторов, в том числе интересы инвесторов, изменения во внешней по отношению к проекту среде. Сложность также заключается в том, что оценка эффективности инвестиций базируется на информации, получаемой в течение длительного расчетного периода.

Проблема оценки экономической эффективности инвестиционного проекта заключается в определении уровня его доходности в абсолютном и относительном

выражении (т.е. в расчете на единицу инвестиционных затрат, капитала), что обычно характеризуется как норма дохода.

Оценку эффективности рекомендуется проводить по системе следующих взаимосвязанных показателей [1]:

- чистый доход (ЧД);
- чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект (другое, довольно широко используемое за рубежом название показателя – чистая приведенная (или текущая) стоимость, net present value (NPV));
- индекс доходности (или индекс прибыльности, profitability (PI));
- срок окупаемости (срок возврата единовременных затрат РВ);
- внутренняя норма дохода (или внутренняя норма прибыли, рентабельности, internal rate of return (IRR).

Эффективность проекта в целом в соответствии с рисунком 1 оценивается для презентации проекта и определения в связи с этим привлекательности проекта для потенциальных инвесторов.

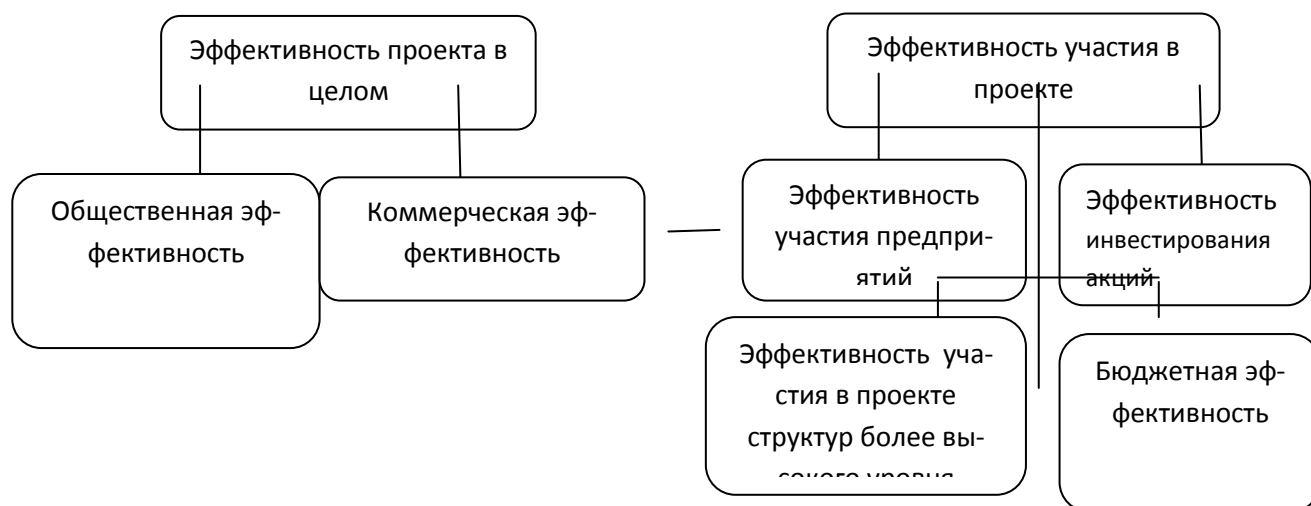


Рисунок 1 - Виды эффективности инвестиционных проектов

Примечание: составлено по источнику [2]

Общественная эффективность характеризует социально-экономические последствия осуществления проекта для общества в целом, т.е. она учитывает не только непосредственные результаты и затраты проекта, но и "внешние" по отношению к проекту затраты и результаты в смежных секторах экономики, экономические, социальные и иные внеэкономические эффекты.

Общественную эффективность оценивают лишь для социально значимых инвестиционных проектов, затрагивающих интересы не одной страны, а нескольких. По проектам, где не нужно проведение экспертизы государственных органов управления, разработка показателей общественной эффективности не требуется.

Коммерческая эффективность проекта характеризует экономические последствия его осуществления для инициатора, исходя из весьма условного предположения, что он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами. Коммерческую эффективность иногда трактуют как эффективность проекта в целом. Считается, что коммерческая эффективность ха-

рактически с экономической точки зрения технические, технологические и организационные проектные решения.

Наиболее значимым является определение эффективности участия в проекте. Ее определяют с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Эффективность участия оценивают прежде всего для предприятия проектостроителя (или потенциальных акционеров). Этот вид эффективности называют также эффективностью для собственного (акционерного) капитала по проекту.

Эффективность участия в проекте включает и такие виды, как эффективность участия в проекте структур более высокого уровня (финансово-промышленных групп, холдинговых структур), бюджетная эффективность инвестиционного проекта (эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней) [2, с. 48].

Для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов могут использоваться различные критерии, позволяющие судить об экономической привлекательности проектов, финансовых преимуществах одних проектов над другими.

Методы инвестиционных расчетов классифицируются по ряду признаков.

По методу учета в расчетах фактора времени методы делятся на статические, в которых денежные поступления и выплаты, возникающие в разные моменты времени, оцениваются как равноценные, и динамические, в которых денежные потоки приводятся посредством дисконтирования к сопоставимому виду.

По виду обобщающего показателя, выступающего в качестве критерия эффективности проектов, методы можно подразделить на:

- абсолютные, в которых критерием является разность денежных оценок результатов и затрат;
- относительные, в которых в качестве критерия принимается отношение стоимостных оценок результатов к соответствующим затратам;
- временные, в которых оценивается период возврата (срок окупаемости) инвестиций в проект.

Приведенные в таблице 1 показатели используются для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, причем каждый из них может оценить экономические интересы любого субъекта, участвующего в проекте.

Статические методы являются более простыми, но менее точными, не учитывающие изменение ценности денег во времени. Разновременные затраты оцениваются как равнозначные, используются для экспресс-анализа на предварительной стадии инвестиционного проекта, не требуют много информации.

Динамические методы учитывают фактор времени, используются для точных расчетов.

Таблица 1 - Критерии и методы оценки экономической эффективности инвестиций

Методы и критерии	Статические	Динамические
Абсолютные	Суммарный доход (прибыль) Среднегодовой доход (прибыль)	Чистая текущая стоимость (NPV) Годовой экономический эффект (аннуитет)

Относительные	Рентабельность инвестиций (ROI)	Индекс прибыльности (PI) Внутренняя рентабельность инвестиций (IRR)
Временные	Период возврата (срок окупаемости) проекта	
Примечание: составлено по источнику [2, с.52]		

По виду обобщающего показателя, выступающего в качестве критерия эффективности проектов, методы можно подразделить на:

- абсолютные, в которых критерием является разность денежных оценок результатов и затрат;
- относительные, в которых критерий строится как отношение стоимостных оценок результатов к соответствующим затратам;
- временные, в которых оценивается период возврата (срок окупаемости) инвестиций в проект.

Рентабельность инвестиций (или норма прибыли) может быть использована для сравнительной оценки эффективности проекта с альтернативными вариантами вложения капитала.

Проект можно считать экономически выгодным, если его норма прибыли не меньше, чем величина банковской учетной ставки. Этот показатель может рассчитываться как в целом по проекту, так и по отдельным годам инвестиционного периода, что позволяет оценить «вклад» в рентабельность каждого инвестиционного интервала.

Простая (бухгалтерская) норма прибыли ROI – это среднегодовая норма рентабельности инвестиций в проект:

$$OI = P/I, \quad (1)$$

где: P – средняя за расчетный период чистая прибыль от операционной деятельности;

I – общий объем инвестиций в проект, равный сумме предпроизводственных расходов, затрат на создание основных средств и первоначального оборотного капитала.

Простым сроком окупаемости инвестиций (payback period) называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальным моментом обычно является начало первого шага или начало операционной деятельности. Моментом окупаемости называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого кумулятивные текущие чистые денежные поступления становятся и в дальнейшем остаются неотрицательными [3].

Метод расчета срока окупаемости PP инвестиций состоит в определении того срока, который понадобится для возмещения суммы первоначальных инвестиций. Если сформулировать суть этого метода более точно, то он предполагает вычисление того периода, за который кумулятивная сумма (сумма нарастающим итогом) денежных поступлений сравнивается с суммой первоначальных инвестиций.

Формула расчета срока окупаемости имеет вид

$$PP = IC / CF_{сг} \quad (2)$$

где: PP – срок окупаемости инвестиций (лет);

IC – первоначальные инвестиции;

CF_{сг} – среднегодовые денежные поступления от реализации ИП.

Простой срок окупаемости является широко используемым показателем для оценки того, возместятся ли первоначальные инвестиции в течение срока их экономического жизненного цикла инвестиционного проекта.

Показатель расчетной нормы прибыли (Accounting Rate of Return) является обратным по содержанию сроку окупаемости капитальных вложений.

Расчетная норма прибыли отражает эффективность инвестиций в виде процентного отношения денежных поступлений к сумме первоначальных инвестиций:

$$ARR = CF_{сг} / IC \quad (3)$$

где: ARR – расчетная норма прибыли инвестиций;

CF_{с.г} – среднегодовые денежные поступления от хозяйственной деятельности;

IC – стоимость первоначальных инвестиций.

Этому показателю присущи все недостатки, свойственные показателю срока окупаемости. Он принимает в расчет только два критических аспекта, инвестиции и денежные поступления от текущей хозяйственной деятельности и игнорирует продолжительность экономического срока жизни инвестиций.

Преимущество простых методов – дешевизна расчетов и простота вычислений, недостаток – игнорирование факта неравноценности разновременных денежных потоков (сумм поступлений и платежей).

Применяются простые методы либо для оценки эффективности краткосрочных (малых) инвестиционных проектов, либо для быстрой первоначальной отбраковки или ранжирования средне- и долгосрочных проектов.

Международная практика оценки эффективности инвестиций существенно базируется на концепции временной стоимости денег и основана на следующих принципах.

1) Оценка эффективности использования инвестируемого капитала производится путем сопоставления денежного потока (cash flow), который формируется в процессе реализации инвестиционного проекта и исходной инвестиции. Проект признается эффективным, если обеспечивается возврат исходной суммы инвестиций и требуемая доходность для инвесторов, предоставивших капитал.

2) Инвестируемый капитал равно как и денежный поток приводится к настоящему времени или к определенному расчетному году (который как правило предшествует началу реализации проекта).

3) Процесс дисконтирования капитальных вложений и денежных потоков производится по различным ставкам дисконта, которые определяются в зависимости от особенностей инвестиционных проектов. При определении ставки дисконта учитываются структура инвестиций и стоимость отдельных составляющих капитала.

Суть всех методов оценки базируется на следующей простой схеме: Исходные инвестиции при реализации какого-либо проекта генерируют денежный поток CF₁, CF₂, ... , CF_n. Инвестиции признаются эффективными, если этот поток достаточен для:

- возврата исходной суммы капитальных вложений;
- обеспечения требуемой отдачи на вложенный капитал.

Наиболее распространены следующие показатели эффективности капитальных вложений:

- дисконтированный срок окупаемости (DPB);
- чистое современное значение инвестиционного проекта (NPV);
- внутренняя норма прибыльности (доходности, рентабельности) (IRR).

Данные показатели равно как и соответствующие им методы, используются в двух вариантах:

- для определения эффективности независимых инвестиционных проектов (так называемая абсолютная эффективность), когда делается вывод о том принять проект или отклонить;
- для определения эффективности взаимоисключающих друг друга проектов (сравнительная эффективность).

Инвестиционные проекты можно оценивать по многим критериям – с точки зрения их социальной значимости, по масштабам воздействия на окружающую среду, по степени вовлечения трудовых ресурсов и т.п. Однако центральное место в этих оценках принадлежит эффективности инвестиционного проекта [4].

Эффективность инвестиционного проекта является категорией, отражающей соответствие проекта, порождающего этот инвестиционный проект, целям и интересам участников проекта, под которыми понимаются субъекты инвестиционной деятельности и общество в целом.

Поэтому термин «эффективность инвестиционного проекта» понимается как эффективность проекта. То же относится и к показателям эффективности. Одной из главных составляющих процесса анализа инвестиционных проектов является расчет их коммерческой эффективности. До самого последнего времени расчет эффективности капиталовложений производился преимущественно с «производственной» точки зрения и мало отвечал требованиям, предъявляемым финансовыми инвесторами:

во-первых, использовались статические методы расчета эффективности вложений, не учитывающие фактор времени, имеющий принципиальное значение для финансового инвестора;

во-вторых, использовавшиеся показатели были ориентированы на выявление производственного эффекта инвестиций, т.е. повышения производительности труда, снижения себестоимости в результате инвестиций, финансовая эффективность которых отходила при этом на второй план.

Анализ развития и распространения динамических методов определения эффективности инвестиций доказывает необходимость и возможность их применения для оценки инвестиционных проектов. В 1964 г. в США только 16% предприятий применяли при инвестиционном анализе динамические методы расчетов, а к середине 80-х годов доля выросла до 86%. В странах Центральной Европы (ФРГ, Австрии, Швейцарии) в 1989 г. более 88% опрошенных предприятий применяли для оценки эффективности инвестиций динамические методы. Данная тенденция свидетельствует о перспективах роста популярности подобных критериев в казахстанском инвестиционном менеджменте. Наконец, мероприятия по оценке риска инвестирования и применение методов учета неопределенности в финансовых расчетах, позволяющие уменьшить влияние неверных прогнозов на конечный результат и тем са-

мым увеличить вероятность правильного решения, могут существенно повысить обоснованность и корректность результатов анализа.

Таким образом, для всесторонней оценки инвестиционных проектов целесообразно использовать все рассмотренные методы, т.к. каждый из них дает дополнительную полезную информацию, необходимую для принятия конечного решения. Экономическая оценка эффективности проекта имеет основное значение при выборе варианта капиталовложения и его обоснования. Она выражается в возмещении вложенных в проект средств и получении прибыли в ходе его реализации. Если проект не гарантирует возврата средств, вложенных в него, получения прибыли, обеспечивающей рентабельность вложений, их окупаемости в приемлемых для предприятия сроках, он не принимается к реализации.

Список литературы

1. Инвестиции: учебник / кол. авторов; под ред. Г.П. Подшиваленко. М.: КНОРУС, 2008. 496 с.
2. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций / учебное пособие. Спб. Питер, 2006. 480 с.
3. Агальцова А.А., Горностаева А.В., Зайцева Е.А., Сухова Н.М., Федоров О.В. Оценки эффективности инвестиционных проектов / учебное пособие. Нижегородский государственный технический университет, 2002 г.
4. Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций / учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. 292 с.

*В.И. Романова, научный руководитель Е.В. Гнатышина
Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет, Челябинск, Россия*

V.S. Romanova, E.V. Gnatyshina

Southern Ural state humanitarian and pedagogical university, Chelyabinsk, Russia

Нейромаркетинг в брендинге: эффективный инструмент управления сознанием и поведением

Neuromarketing in branding: effective instrument of management of consciousness and behavior

Аннотация. В статье рассмотрен нейромаркетинг в качестве инструмента продвижения бренда и формирования лояльного отношения покупателя к