

Узбекское Агентство Связи и Информатизации
Ташкентский Университет Информационных Технологий

Самостоятельная работа

на тему:

«Институциональный анализ инвестиционных проектов»

Выполнил
магистрант 1 курса
группы 102-12
Нуримов О.У.

Ташкент-2011

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1.ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

2.ЗАДАЧИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

3.СТАДИИ АНАЛИЗА ПРОЕКТА

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Введение

Вопросы инвестирования всегда находились в центре пристального внимания ведущих экономистов, и это обусловлено тем, что инвестиции – важный экономический ресурс, использование которого способствует росту экономики всей страны в целом. В реальной экономической жизни инвестиции обретают форму инвестиционных проектов. Инвестиционный проект – это программа решения экономической проблемы, вложение средств в которую приведет к их отдаче (получению дохода, прибыли, социальных эффектов) после прохождения определенного срока с начала осуществления проекта, вложения в него средств. Несмотря на разнообразие проектов, их анализ проводят в определенной последовательности, которая включает несколько этапов. Компания, в зависимости от поставленных целей, определяет последовательность анализа предлагаемого инвестиционного проекта самостоятельно

Успешное функционирование предприятий и достижение ими стратегических преимуществ в условиях рынка в значительной степени зависят от результативности их инновационной деятельности. Результативность инновационной деятельности определяется прежде всего новизной и коммерческой успешностью инновационного решения и глубоким **анализом** инвестиционного проекта, который даст обоснование целесообразности его реализации. Одной из составляющих комплексного **анализа** инвестиционных **проектов** является институциональный **анализ**.

1. Трансакционные издержки и их классификация

Институциональный **анализ** инвестиционных **проектов** имеет своей целью оценку организационной, правовой, политической и административной обстановки, в рамках которой проекты реализуются и эксплуатируются. Этот раздел не содержит, как правило, количественных оценок и не оценивается с финансовой точки зрения, но от проработки рассматриваемых в нем вопросов реально зависят успех проекта и выход на запланированный уровень доходности.

Основная задача этого **анализа**, на наш взгляд, заключается в **анализе** всех трансакционных издержек проекта. Особое значение она приобретает для **инновационных проектов**, где уровень асимметричности информации значительно выше.

Прежде чем рассматривать особенности институционального **анализа** **инновационных проектов**, обратимся к двойственному восприятию трансакционных издержек различными школами экономистов. Если неоклассики абстрагировались от трансакционных издержек, фактически приравнивая их нулю, то неоинституционалисты считают, что они всегда положительны. Одним

из важных выводов теоремы Коула является определение ключевого значения транзакционных издержек. Когда они положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства.

Трудности изменения транзакционных издержек являются одним из основных препятствий для применения данной теории в экономическом анализе деятельности отдельных фирм. Однако качественный анализ этих издержек при совершении сделки для различных условий контракта и различных организационных структур необходим. Чаще всего на практике ограничиваются экспертными оценками их величины. Ранжирование можно осуществить по произвольным шкалам, но чрезмерная детализация будет излишней. Основная задача - выявить сравнительные преимущества рассматриваемых условий реализации проекта.

Для теории транзакционных издержек основным моментом является признание существования информационных издержек и высокого уровня асимметрии информации, используемой индивидами для принятия решения. Для оценки полноты анализа транзакционных издержек необходимо осуществить их классификацию применительно не только к этапам заключения сделки (издержки ex ante и издержки ex post), но и с учетом особенностей объекта сделки и цели анализа. Так для инвестиционного проекта цель анализа заключается как в определении количественной величины транзакционных издержек для данного типа проекта, так и в выявлении будущих рисков реализации проекта.

Для инновационных проектов (решений) задача усложняется тем, что уровень неопределенности, как правило, выше. Можно предложить следующую классификацию транзакционных издержек инновационного проекта:

1) Издержки, возникающие до начала реализации проекта:

Издержки поиска инновационной идеи включают затраты на поиск информации о новшествах, разрабатываемых в данной отрасли производства; создание информационного `идеального продукта` (включающего лучшие параметры существующих образцов); оценка потребностей рынка; выявление перспективной `ниши` рынка и уточнение параметров продукции, востребованной в ней; приблизительная оценка коммерческой привлекательности `ниши`; определение требований к квалификации отдельных

исполнителей разработки идеи и выявление персоналий;

Издержки поиска информации включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере, маркетинговые **исследования** выбранного сегмента рынка, а также оценку потерь, обусловленных асимметричностью информации для отдельных участников проекта;

Издержки ведения переговоров включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена (финансирования, поставок, оплаты), о выборе формы сделки;

Издержки измерения включают затраты, необходимые для определения качества разработки изделия (товара, услуги), качества разработки проекта, качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка;

Издержки заключения контракта включают затраты на юридическое или неформальное оформление сделки. Этот вид издержек должен включать как контракты с юридическими лицами, так и с физическими;

Издержки защиты от третьих лиц (*ex ante*) включают затраты на получение патентов, приобретение лицензий, подтверждение авторских прав.

2) Издержки, возникающие после принятия решений о реализации проекта:

Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма включают затраты на **контроль** за соблюдением хода реализации проекта (условий сделки) и предотвращение отклонений от проекта (от выполнения условий сделки). Эти издержки связаны с разработкой системы бюджетов проекта (не только капитального бюджета), разработкой и реализацией системы проектного контроллинга;

Издержки **спецификации** и защиты прав собственности включают расходы на подачу судебных исков и ведение судебных дел, расходы на арбитраж; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения прав (в том числе, авторских), а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты;

Издержки защиты от третьих лиц (*ex post*) включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, иностранных компаний и корпораций, работающих на внутреннем рынке, и пр.) на часть положительного эффекта

проекта. Особое внимание уделяют мониторингу системы налогообложения.

Предложенная классификация транс-акционных издержек частично соответствует предложенной А.Олейник [1], но детализирует и углубляет последнюю применительно к инновационным проектам.

Затраты, которые рассматривались в этой классификации, в основном могут иметь стоимостную оценку, но также могут измеряться временем, носить моральный и психологический характер. Отсутствие единого измерителя затрат затрудняет их оценку и усиливает проблему асимметричности информации. Именно поэтому, на наш взгляд, не следует стремиться количественно оценить их при выполнении институционального **анализа** проекта. Этот раздел комплексного **анализа** проекта позволяет качественно проанализировать проект и выявить `несостыковки` отдельных разделов между собой, определить `зоны риска` инновационного проекта. Главная задача институционального **анализа** проекта заключается в оценке всех внутренних и внешних факторов, сопровождающих инновационный проект.

2.Задачи институционального анализа

На практике принята упрощенная схема **анализа** и разработки рекомендаций по следующим вопросам:

-**Методы** и способы менеджмента (опыт и квалификация менеджеров проекта, мотивация их труда в рамках проекта, совместимость мотиваций менеджеров с целями проекта, культурными и социальными целями проекта, мониторинг проекта и его оценка);

-Особенности организационной структуры и изменения в ней;

-Планирование, в том числе система финансового планирования;

-Подбор и обучение кадров;

-Материально-техническое обеспечение проекта (оценка надежности поставщиков);

-Оценка системы управления финансовой деятельностью;

-Межорганизационная

координация.

При **анализе** внешних факторов основной акцент делают на условия импорта и экспорта сырья и топлива, особенности работы иностранных инвесторов на внутреннем рынке, **анализ** условий их деятельности, способствующих снижению заинтересованности инвесторов, законы о труде, основные положения финансового и банковского регулирования.

Для институционального **анализа** инвестиционных **проектов** инновационного характера практически нет стандартных решений. Осуществляя такой **анализ**, как правило, решают следующие задачи:

- Выявление институциональных условий реализации и эксплуатации проекта (учитывают всех участников проекта);

- Оценка достоинств и недостатков партнеров, участвующих в проекте (мощности, человеческие ресурсы, квалификация работников, оргструктура, финансовое положение, система управления);

- Оценка социальных и экологических последствий проекта и влияние на проект действующего законодательства и возможных политических решений;

- Разработка рекомендуемых организационных изменений (предметно и график выполнения), определение необходимых дополнительных ресурсов;

- Разработка системы контроллинга проекта и выявление видов экономического риска.

Таким образом, институциональный подход позволяет не только использовать **методы** равновесного и маржинального **анализа**, **социологические** методы, но и имеет конкретное прикладное применение, которому, на наш взгляд, только предстоит развиваться в области управления проектами.

3.Стадии анализа проекта

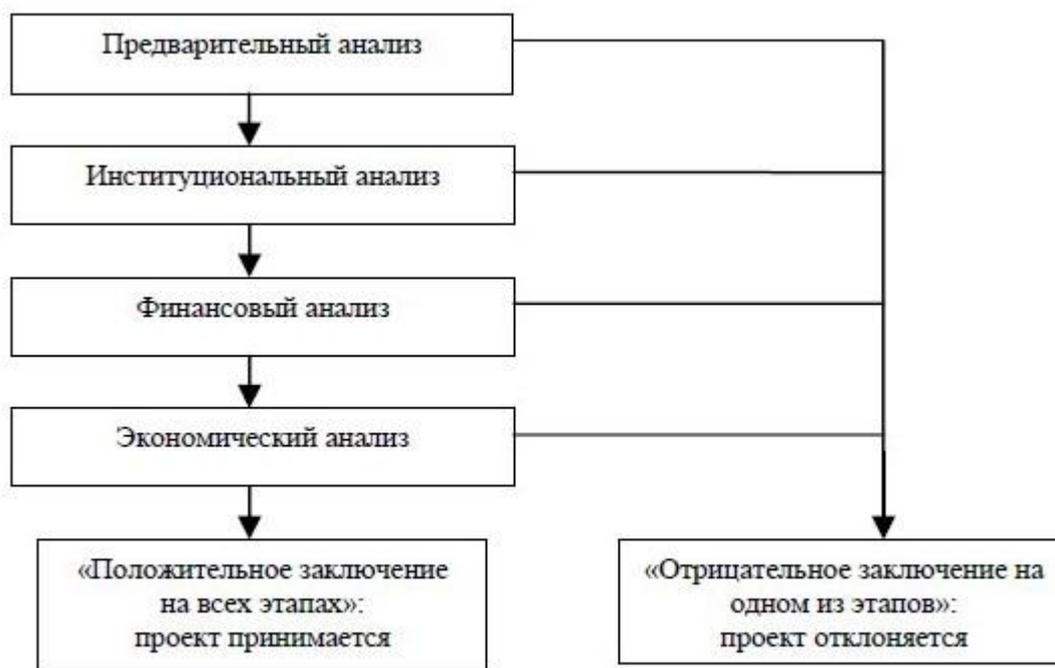


Рис. 1. Общая последовательность анализа проекта

Первая стадия в оценке инвестиционного проекта – предварительный анализ. Стоит отметить, что на данном этапе предварительной разработки и анализа отсеивается значительное количество проектов. Главная задача разработчика инвестиционного проекта заключается в том, чтобы рассмотреть и проанализировать отрасль экономики, в которой работает организация. Помимо этого, также важно оценить положение данной организации по сравнению с основными конкурентами, проанализировать ее сильные и слабые стороны. На втором этапе главная задача – грамотно оценить все внутренние и внешние факторы, которые сопровождают инвестиционный проект. Это необходимо для того, чтобы рассматривать возможность реализации проекта с учетом ситуации, в которой организация на данный момент функционирует. Для целей анализа инвестиционного проекта выделяют следующие внешние факторы:

- политику государства. В данном случае принято рассматривать условия импорта и экспорта сырья и товаров, положения банковского регулирования, а также законы о труде;
- одобрение государства. Этот фактор является решающим для крупных проектов, которые направлены на решение задач в масштабах всей страны.

К внутренним факторам принято относить анализ трудовых ресурсов, анализ возможностей производственного менеджмента и анализ организационной структуры.

Проекты, которые успешно прошли два вышеуказанных этапа анализа, допускаются к анализу финансовой состоятельности инвестиционных проектов.

На данном этапе, в результате составления трех форм финансовой отчетности, появляется возможность получить как общий прогноз финансового состояния проекта, так и прогноз отдельных его частей. Основная задача, которая решается при финансовом анализе, – оценка ликвидности проекта, а также его платежеспособности при реализации. Заключительный этап, экономический анализ, необходим для того, чтобы разработчики инвестиционного проекта четко смогли ответить на два принципиальных вопроса: будут ли вложенные средства полностью возмещены и компенсирует ли полученная прибыль временный отказ от денежных средств.

В результате проведенного анализа разработчик приходит к выводу о том, стоит ли организации реализовывать данный проект или нет. Однако важно отметить, что полученные результаты оценки эффективности инвестиционного проекта – всего лишь отправная точка для дальнейшей тщательной проработки различных сторон проекта, которые интересуют инвестора. Очень важно в будущем, когда организация приступит к реализации инвестиционного проекта, следить за малейшими изменениями экономической ситуации, сравнивать результаты с планируемыми показателями и наблюдать за тем, чтобы запланированное развитие событий не расходилось с действительностью.

Каждый из этапов оценки инвестиционного проекта важен для его грамотной и своевременной реализации, однако в данной статье особое внимание уделяется именно второй стадии – институциональному анализу проекта. Даже самый прибыльный и приоритетный инвестиционный проект может оказаться убыточным в силу того, что при его разработке и внедрении авторами и аналитиками недооценивается важнейшая составляющая инвестиционной деятельности, которой является человек и его интеллектуальный потенциал.

Именно на втором этапе анализа инвестиционного проекта данному вопросу уделяется особое внимание. При анализе охватывается широкий круг вопросов, характеризующих не только среду, в которой работает компания, как было отмечено выше, но и саму организацию, ее структуру, управление и главное – персонал.

Оценивать внутренние факторы принято по следующей схеме :

1. Анализ организационной структуры. Организационная структура играет очень большую роль в работе любого предприятия в целом. При анализе данного фактора важно обратить внимание на то, как именно организационная структура влияет на принятие решений. Если данная структура будет задерживать развитие и реализацию инвестиционного проекта, необходимо вносить своевременные коррективы или отказываться от проекта.

2. Анализ возможностей производственного менеджмента. Это один из важных этапов при оценке инвестиционного проекта. Если в компании работает

непрофессиональный менеджер, он не будет в состоянии довести до конца даже самый безупречный проект. При анализе данного фактора необходимо обращать внимание не только на вопросы квалификации менеджеров организации, но и на мотивацию в рамках данного проекта. Принципиально, чтобы менеджеры понимали цели проекта и были настроены на его реализацию.

3. Анализ трудовых ресурсов. В данном случае рассматриваются трудовые ресурсы, которые планируется привлечь для реализации проекта. Они должны обладать необходимой квалификацией, соответствовать уровню используемых в проекте технологий, в противном случае могут пойти накладки в реализации проекта. Особенно важен этот вопрос, когда организация планирует внедрение новых технологий в производстве. Также важно, чтобы культура производства, принятая в организации, соответствовала разрабатываемому проекту. В данном случае, если возникает несоответствие, надо принимать решение – нанимать новых работников или обучать старых. Все это – принципиальные вопросы, которые необходимо учитывать при анализе внутренних факторов и четко прописывать в инвестиционном плане.

Именно персонал организации, слаженная работа и четкое понимание конечных целей в комплексе позволяют внедрять перспективные проекты. Ведь на любом другом этапе анализа – будь то предварительный, финансовый или экономический – четко видно, подходит конкретный проект для реализации данной организацией или нет. Если показатели не совпадают с ожидаемыми, проект сразу следует отклонить или изменить. И даже малейшее упущение в институциональном анализе, не так бросающееся в глаза при первоначальном рассмотрении, может привести к поистине катастрофическим последствиям. Можно представить такую ситуацию, при которой все этапы оценки были проведены, специалисты дали положительное заключение, а организация приступила к реализации проекта. Однако персонал оказался не готов к выполнению требуемого объема работы, менеджер не обладает необходимыми способностями, чтобы отслеживать реализацию проекта, или сама структура организации тормозит принятие необходимых решений. В конечном итоге положение можно исправить, но на это потребуется время, которое не было учтено при расчете экономических и финансовых показателей данного проекта. Убытки, нарушение сроков, недовольные инвесторы – все это результат недооценки такого важного элемента инвестиционного механизма, как личностный фактор.

Поэтому внимание к роли и влиянию личностного фактора в реализации проектов, а также его грамотная и своевременная оценка, безусловно, наряду с качественной оценкой финансовых и экономических показателей – важнейшая задача для авторов и разработчиков любых инвестиционных проектов.

Заключение

Инвестиционный проект — экономический или социальный проект, основывающийся на инвестициях; обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямых инвестиций в определенный объект, включающее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами.

Институциональный **анализ** инвестиционных **проектов** имеет своей целью оценку организационной, правовой, политической и административной обстановки, в рамках которой проекты реализуются и эксплуатируются. Этот раздел не содержит, как правило, количественных оценок и не оценивается с финансовой точки зрения, но от проработки рассматриваемых в нем вопросов реально зависят успех проекта и выход на запланированный уровень доходности.

Список использованной литературы

1. Староверова Г.С., Медведев А.Ю., Сорокина И.В. Экономическая оценка инвестиций. М.: КНОРУС, 2006..
2. Савчук В.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс] //Корпоративный менеджмент. URL: <http://www.cfin.ru/finanalysis/savchuk/2.shtml> (дата обращения: 12.04.2010)._
3. Олейник А. Институциональная экономика //Вопросы **экономики**.-2009.
- 4.Инвестиционное проектирование: Учебное пособие/ Непомнящий Е.Г. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2008
- 5.Инвестиции: Конспект лекций/ А.В. Меньшенина. Омск: Изд-во ОмГУ, 2005.
- 6.Бизнес-планирование: Учебное пособие/ Байкалова А.И. Томск, 2004.