

*В. Я. Плаксієнко,
д. е. н., професор, Дніпропетровський державний аграрний університет*

ОБГРУНТУВАННЯ І ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуті проблеми щодо обґрунтування і вибору інвестиційних проектів в аграрному секторі економіки, проведений пошук шляхів вирішення розглянутих проблем.

ВСТУП

При формуванні моделі інвестиційного процесу за участю різних категорій суб'єктів господарювання необхідний розвиток нової системи інвестиційного планування. Вирішення цієї проблеми сприяє інтеграції країни в міжнародну економічну систему розподілу праці, а значить, залученню передових західних технологій для створення конкурентоздатних вітчизняних виробництв; кращій експортній орієнтації економіки; реконструкції і модернізації наявної матеріально-виробничої бази промисловості; конверсії; стабілізації внутрішнього фінансового і кредитного ринку.

Планування інвестиційної діяльності — складна наукова проблема. Для її вирішення необхідні обґрунтування напрямів капітальних вкладень за допомогою системи сучасних економіко-математичних методів і формування стимулів, що забезпечують зацікавленість господарюючих суб'єктів (підприємств АПК, державних і місцевих органів управління, посередницьких структур) в реалізації інвестиційних програм.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ

Існуючі методичні підходи до аналізу інвестиційних проектів забезпечують достатньо надійні засоби вибору якнайкращих з них. Проект повинен відповідати жорстким вимогам, що враховують технічні, інституційні, соціальні, маркетингові аспекти, рівень ризиків та ін. Проте традиційному підходу властиві такі недоліки, як відсутність гарантій високої якості проектних пропозицій інвесторів, що поступають на розгляд. Особистих зусиль інвесторів по виключенню дублюючих і таких, що суперечать один одному проектів недостатньо, а координація стає все більш проблематичною в умовах, коли прак-

тично всі аспекти інвестиційної діяльності організацій оголошуються комерційною таємницею.

Внаслідок цього проекти не роблять істотного впливу на макроекономічну ситуацію навіть в тому випадку, якщо на локальному рівні вони рентабельні і сприяють накопиченню капіталу ініціаторами проекту і кредиторами.

Світовий досвід інвестиційної діяльності в галузях сільського господарства, виробництва засобів виробництва для цих галузей і переробки сільськогосподарської продукції свідчить, що система методів аналізу інвестиційних проектів, що забезпечує достатньо строгий відбір найбільш ефективних з них, зв'язана з великими витратами грошових коштів і часу, але все таки не гарантує відмінного результату.

Значна частина проектів, що виконується під егідою міжнародних фінансових організацій і проходить строгий попередній відбір, не приносить очікуваних результатів в плані економічного розвитку національних економік країн, в яких вони здійснюються.

Дослідження показали, що головною причиною невдач, що повторюються, з сільськогосподарськими проектами є те, що інвестиційні програми формуються з пакету проектів, хоча і потенційно прибуткових, але не націлених на усунення конкретних перешкод економічного зростання і розвитку. Проекти, відібрані для реалізації, часто знаходяться в певній суперечності один з одним, що заважає їх ефективного виконання, або націлені на отримання короткострокової фінансової вигоди без обґрунтування стратегії розвитку, не забезпечують умови і стимули реінвестування.

До чинників, гальмуючих розробку і реалізацію інвестиційних проектів, на сьогодні відносять:

— відставання від реальних потреб економіки законодавчої бази у сфері інвестиційної політики;

— складні процедури експертизи інвестиційних проектів і отримання дозволів на їх реалізацію;

— низький рівень захисту прав інвесторів;

— відносну низьку якість управління підприємствами АПК;

— абсолютно низький рівень кредитоспроможності агропромислових підприємств;

— неврегульованість ринку матеріально-технічних ресурсів і сільськогосподарських продуктів;

— недостатність інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності, нерозвиненість інфраструктури ринку в цілому і інвестиційної інфраструктури зокрема.

Названі чинники, їх зміни практично не залежать від волі і намірів інвесторів, але дуже сильно стримують їх активність. Але є і інша сторона питання успіху інвестиційних проектів, яка залежить від позицій агробізнесу і інвесторів. Мова йде про вибір напрямів інвестицій, якості інвестиційних проектів, їх адекватності реаліям аграрного ринку.

Тут можна виділити наступні проблеми.

Протягом останніх років основна частина інвестицій в АПК була направлена в харчову і переробну промисловість, що позитивно позначилося на розвитку цієї сфери, збільшилася номенклатура продукції, що випускалася, покращилась її якість, але при цьому забезпеченість місцевою сировиною скоротилася. Одночасні інвестиції в переробку і сировинну базу дають вищий ефект. На нашу думку, більшість інвестиційних проектів мають бути орієнтовані на комплексний розвиток всього технологічного ланцюжка від виробництва сировини до реалізації кінцевої продукції.

Особливо слід сказати про якість пропонованих до фінансування інвестиційних проектів. Більше 90 відсотків пропонованих бізнес-планів не відповідає за змістом і рівню економічного обґрунтування вимогам потенційних інвесторів. До їх розробки дуже часто притягуються непрофесійні структури, що не володіють технологіями проектного фінансування. Економлячи на витратах на підготовку проектів, замовники викидають гроші на вітер, проекти ніким не приймаються. У цій ситуації, на наш погляд, успіх проекту багато в чому визначається якістю документації.

Важливим чинником успіху інвестиційних проектів є рівень компетентності і професіоналізму людей, що їх реалізують. За останні

роки в цілому в аграрному комплексі він істотно виріс на переробних підприємствах, хоча ще далекий від бажаного, але на сільгосп підприємствах він росте дуже повільно. Вважаємо за необхідне для кожного замовника одночасно з розробкою проекту готувати фахівців, здатних його реалізувати.

Як свідчить практика, певні труднощі виникають на етапі обґрунтування ефективності інвестиційних проектів. Суть в тому, що в загальноприйнятій в країнах з розвинутою ринковою економікою системі оцінок ефективності інвестицій головною є група дисконтованих показників (чистий дисконтований дохід, індекс прибутковості, внутрішня норма прибутковості), розрахунок яких охоплює великі проміжки часу: 5—10 років і більше. Отримання необхідної початкової інформації для обґрунтування ефективності інвестиційних проектів за цими показниками (динаміка цін, норми амортизації, частка капітальних витрат і т.д.; рух попиту і пропозиції по видах продукції і послуг) є складним завданням в стабільній ринковій економіці і абсолютно непереборною на етапі переходу до ринку. Окрім цього, високий позиковий відсоток банків, що зберігається, часто робить неприйнятним апарат дисконтування.

Що стосується фінансового обґрунтування інвестиційних проектів, то це стало обов'язковою умовою і для претендентів інвестицій з державного бюджету, від комерційних банків і інших структур, що мають в своєму розпорядженні засоби.

За останні роки у вітчизняній практиці визначилася в цілому єдина структура бізнес-плану, якої і слід дотримуватися аграрним підприємствам при розробці інвестиційних проектів.

Структура така: 1) титульний лист; 2) вступна частина або резюме проекту; 3) аналіз справ в галузі; 4) суть проекту; 5) виробничий план; 6) план маркетингу; 7) організаційний план; 8) ризик проекту; 9) додатки, підтверджуючі справедливості сформульованих в ньому положень.

Сьогодні аграрні підприємства зайняті пошуком інвестицій. Багато хто розраховує на фінансування з місцевих бюджетів, державних фондів, деякі намагаються знайти кошти через західних інвесторів. Але в тому і іншому випадку без бізнес-плану не обійтися — стандартного документа ознайомлення з підприємством і обов'язкової вимоги з боку цивілізованого ринку.

На жаль, реальність така, що переважна частина спроб аграрних підприємств знайти гроші успіху не має: керівники не можуть довести привабливість своїх підприємств як

об'єкт інвестування, забувають про те, що бізнес-план — це перш за все "обличчя фірми", частина її іміджу. Дуже часто для обґрунтування своїх запитів вони демонструють просторові "заявки на фінансування", що мають вельми віддалене відношення до бізнес-планування (характерний для малих підприємств і підприємств, зайнятих в сільгоспвиробництві).

У практичній розробці бізнес-планів підприємствами в наявності істотні недоліки. Найбільш типовими з них можна вважати наступні.

Відсутність чіткості в оформленні бізнес-планів. У малих підприємствах розробка і оформлення здійснюється власними силами. Не дивлячись на достатню кількість методичного матеріалу, замість чітко структурованого документа часто пропонують уривчасті матеріали, не відповідні наявним стандартам і що представляють суміш ТЕО, рекламної брошури і модних слів типу "маркетинг", "конкуренція" і ін.

У бізнес-плані повинно бути чітко вказано наступне: чим займається компанія і які її цілі (розділ "Опис компанії"); стратегія і тактика, за допомогою яких компанія зможе досягти намічених цілей (розділи "Юридичний план" і "План виробництва"); ринкові перспективи (розділ "План маркетингу"); скільки фінансових і інших ресурсів буде потрібно компанії і як вони будуть використані; коли і як будуть повернені засоби інвесторам (розділ "Фінансовий план").

Виробничий тип бізнес-плану. В даному випадку пропонується виробництво якої-небудь продукції у зв'язку з наявністю вільних виробничих потужностей, будівель. У таких бізнес-планах детально описується те, які хороші засоби (робочі руки, земельні ділянки) простоюють. Особливо характерний для бізнес-планів наших підприємств розрахунок рівня збуту по потужності виробництва. Потужність виробництва дуже рідко і лише на якийсь час може збігатися з потребою ринку (і такий збіг не завжди говорить про хороші перспективи даного виробництва). Керівники таких підприємств думають тільки про те, що їм потрібно на якісь гроші купити сировину і завантажити людей роботою. Їх схема елементарна: покупка сировини — виробництво — гроші — покупка сировини — виробництво. При цьому не ставиться питання того, щоб в схемі як елемент були гроші, потрібно проводити тільки те, що продаватиметься. Тобто підставою для випуску продукції мають бути тільки вимоги ринку, а порівняння всіх характеристик повинне вестися з погляду запитів кінцевого покупця, а не виробництва.

Відсутність фінансових розрахунків і їх не-

коректність. Фінансовий план — підсумок решти всіх розділів бізнес-плану. На підставі економічних розрахунків необхідно показати і довести, скільки грошей необхідно на проект і яка можливість повернути їх в прийнятні терміни. При першому ж перегляді інвестор повинен отримати відповіді на прості питання: який об'єм кредитування і яка схема повернення позикових засобів. Фінансова частина проекту завжди аналізується з особливою ретельністю.

Таким чином, оформлення інвестиційного проекту відповідно до загальноприйнятих правил і стандартів дозволяє претендентам інвестицій: 1) детально розрахувати його найважливіші параметри, оцінити їх пріоритетність і реалістичність в наявних умовах; 2) отримати додаткове сприяння (технічне, фінансове) з боку урядових і суспільних організацій, якщо проект має високу народногосподарську значущість.

Сучасний стан фінансового ринку вимагає ухвалення до реалізації інвестиційних проектів з високим рівнем рентабельності і терміном окупності, що не перевищує 1,5—2 років. Для інвестиційних проектів з тривалішим терміном окупності і крупним об'ємом капіталовкладень необхідні гарантія держави і фінансова підтримка в реалізації проекту.

Необхідною умовою того, що бере до розгляду і подальшої реалізації інвестиційного проекту, є наявність у його ініціаторів 25—30 % основних фондів від сумарного об'єму інвестицій. Це можуть бути вже готові споруди, енергетичні установки, устаткування і інше, що знаходяться у власності ініціаторів проекту. Світова практика свідчить про те, що за такої умови проект може бути реалізований в найкоротші терміни. Це знижує період його окупності і різко підвищує рентабельність. Ініціаторам, що мають в своєму розпорядженні певну частину основних фондів, у разі провалу проекту є що втрачати. Тому вони вестимуть справу так, щоб проект був високорентабельним.

Розглядаючи всю сукупність проектів, які можуть бути реалізовані в рамках конкретного тимчасового інтервалу, необхідно виробити певну стратегію інвестування.

Конкурси проектів є реальний перехід до ринкового розподілу інвестицій. При цьому відбір проектів повинен здійснюватися не просто за економічними показниками, а за цілком певною управлінською технологією, суть якої зводиться до наступного.

Виділяється певний стратегічний часовий період, наприклад 5—7 років. В рамках цього періоду необхідно проводити щорічні конкурси інвестиційних проектів, при яких останні

відбиратимуться за кращими економічними результатами. Але, відзначимо, результат результату різниця. Є проекти, які швидко окупаються, але великого ефекту за свій життєвий цикл не приносять. Є проекти, які на своє освоєння вимагають великих тимчасових витрат, але після початку експлуатації дуже швидко приносять величезний економічний ефект. Звідси виникає питання: які ж проекти слід упроваджувати насамперед, яка має бути стратегія освоєння інвестицій? Відбір проектів для реалізації повинен будуватися на основі постійного і такого, що щорічно поновлюється саморозвитку, розширення інвестиційного потенціалу в кожному тимчасовому інтервалі. Тобто щорічно треба витримувати певну пропорцію між проектами, у яких низький термін окупності інвестицій, і проектами, у яких цей термін, хоч досить значний (5—6 років), але показник внутрішньої норми прибутковості — найвищий і забезпечує дуже великий економічний ефект в майбутньому.

ВИВОДИ:

1. Інвестиційний проект повинен відповідати жорстким вимогам, що враховують технічні, інституційні, соціальні, маркетингові аспекти, рівень ризиків. Проте традиційному підходу властиві такі недоліки, як відсутність гарантій високої якості проектних пропозицій інвесторів, що поступають на розгляд. Особистих зусиль інвесторів по виключенню дублюючих і таких, що суперечать один одному проектів недостатньо, а координація стає все більш проблематичною в умовах, коли практично всі аспекти інвестиційної діяльності організацій оголошуються комерційною таємницею.

2. Можна виділити наступні чинники, гальмуючі розробку і реалізацію інвестиційних проектів:
— відставання від реальних потреб економіки законодавчої бази у сфері інвестиційної політики;

— складні процедури експертизи інвестиційних проектів і отримання дозволів на їх реалізацію;

— низький рівень захисту прав інвесторів;

— відносна низька якість управління підприємствами аграрного комплексу;

— абсолютно низький рівень кредитоспроможності агропромислових підприємств;

— неврегульованість ринку матеріально-технічних ресурсів і сільськогосподарських продуктів;

— недостатність інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності, нерозвиненість інфраструктури ринку в цілому і інвестиційної інфраструктури зокрема.

3. До реалізації повинні приймати проекти, що володіють найвищою ефективністю. Це означає, що відбір проектів для інвестування має бути орієнтований на досягнення кращих виробничих (включаючи, економіку і фінанси) результатів. І такий підхід має бути основним принципом інвестування. Реалізувати цей принцип можна через розподіл вільних інвестиційних ресурсів на основі конкурсного відбору проектів, призначених для реалізації.

Література:

1. Бабець Є.К., Гузенко О.П. Теорія капітального інвестування: Навч. посібник. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. — 210 с.

2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. — К.: Эльга-Н, Ника — Центр, 2002. — 448 с.

3. Инвестиции: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. — М.: ООО "ТК Велби", 2003. — 440 с.

4. Просяник В.М. Інвестиційні ресурси: теоретичний та прикладний аналіз. — Харків: Гриф, 2001. — 80 с.

5. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2000. — 160 с.

Стаття надійшла до редакції 03 лютого 2009 р.

ПЕРЕДПЛАТА 2009

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА: "САММІТ", "ІДЕЯ", "БЛІЦІНФОРМ", "KSS", "МЕРКУРІЙ", "ПРЕСЦЕНТР", "ВСЕУКРАЇНСЬКА ПЕРЕДПЛАТНА АГЕНЦІЯ", "ФЛОРА", "ПЕРІОДИКА", "КОБЗАР", "ДІАДА", "ДОНБАС ДЕ-ЮРЕ", "ДІЛОВА ПРЕСА", "ФАКТОР"