

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОЕКТНО-ИЗЫСКАТЕЛЬСКИХ РАБОТ

Конкурентоспособность объекта определяется по отношению к определенной группе покупателей либо к конкретному рынку. В условиях рыночных отношений конкурентоспособность – это главный фактор успеха любого предприятия. Существует огромное количество факторов, которые влияют на конкурентоспособность предприятия как положительным, так и отрицательным образом.

В общем виде конкурентоспособность может пониматься как умение конкурировать со схожими объектами на определенном рынке, используя при этом свои положительные стороны для достижения цели [1].

В настоящее время стало возникать все большее количество споров между заказчиками и подрядными организациями по поводу несвоевременной оплаты заказчиком за выполненные проектные (изыскательные работы). Несвоевременная оплата заказчиком прямым образом влияет на конкурентоспособность предприятия заказчика. Поэтому хотелось бы рассмотреть данную проблему глубже и предложить свой способ решения.

При разработке бизнес-планов инновационных проектов большое значение имеют характеристики проекта, которые позволяют оценивать финансовый риск организации. Основными показателями степени риска являются срок окупаемости проекта и внутренняя норма рентабельности.

Кроме этого, проводится оценка риска самого инвестиционного проекта. Вашему вниманию предлагается анализ одного из видов финансового риска, который может возникнуть при привлечении банковского кредита на реализуемый проект. На наш взгляд, это особенно важно для проектных организаций, потому что этому риску подвергаются заказчики инвестиционных проектов, для которых работают проектировщики. И этому есть причины.

Во-первых, при предоставлении кредитов банки подвергаются наименьшему риску, поскольку любой кредит, как правило, имеет обеспечение: залог или гарантии другой, более надежной, чем кредитуемое предприятие, организации.

Во-вторых, банки производят финансовые расчеты более квалифицировано: здесь и более узкая специализация операций, и более квалифицированные специалисты.

В таких условиях наблюдается асимметрия финансовых отношений между банком и кредитуемыми организациями. Чаще всего условия диктует банк, предлагая свой график расчета по кредиту, который выгоден банку и предусматривает минимальный риск для последнего.

Что касается риска кредитуемой организации, то она значительно выше, а методы, которые позволили бы оценить этот риск, пока еще недостаточно разработаны. Как, правило, это является источником проблем для руководства ор-

ганизации-заказчика, возникающих уже в процессе реализации инновационного проекта, и может привести к неплатежеспособности.

Для анализа ситуации рассмотрим пример финансового профиля инвестиционного проекта (рисунок 1), где ступенчатой линией показан размер финансирования по кредитной линии банка.

Потребность в капитале представляет собой непрерывную кривую, тогда как банк предоставляет денежные средства определенными порциями (ступенчатая линия, охватывающая финансовый профиль проекта в отрицательной части графика. То есть, размер привлекаемых денег реально должен быть больше, чем планировалось изначально. Уже это приводит к ухудшению финансового состояния предприятия).

Чтобы оценить инвестиционный проект предлагается ввести особую переменную, получаемую путем перемножения объема привлекаемых денежных средств на период кредитования. Эта переменная не отражает стоимость денег во времени, но позволяет оценивать объем инвестиционных ресурсов в случае, если сумма кредита меняется во времени, что часто имеет место при открытии банками кредитных линий.

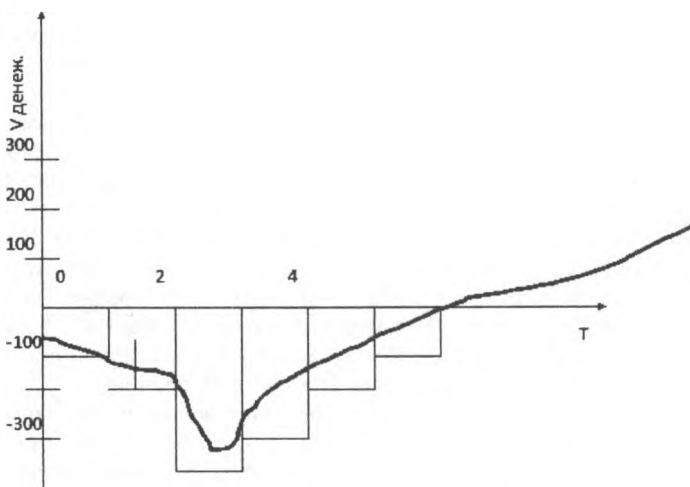


Рисунок 1 – Финансовый профиль инвестиционного проекта

Причем временной интервал должен соответствовать периоду выплаты процентов по кредиту: в годах, кварталах, месяцах. Эти величины связаны между собой зависимостью сложного процента, поэтому периоды выплаты процентов и основного долга имеют важное значение.

Процент ежегодный:

$$\%r = V \cdot Tr,$$

где V – объем денежных средств (млн. руб), T – период в годах.

Соответственно, $\%кв$ и $\%м$ находятся аналогично.

Если кредит в долларах или евро, то добавить в формулу соответствующее обозначение.

Для примера, представленного на рисунке расчет будет иметь вид.

Общий размер требуемых инвестиционных ресурсов для реализуемого проекта составляет:

$$V_{тр} = (100 \text{ млн.руб.} * 1 \text{ год}) + (200 \text{ млн. руб.} * 1 \text{ год}) + (400 \text{ млн. руб.} * 1 \text{ год}) + (300 \text{ млн.руб.} * 1 \text{ год}) + (200 \text{ млн. руб.} * 1 \text{ год}) + (100 \text{ млн.руб.} * 1 \text{ год}) = 1300 \text{ (млн. руб.)}$$

Характерной чертой для введенной переменной является удобство расчета денег, которые организация в конечном итоге должна будет вернуть банку за пользование кредитом.

При ставке $Q=21\%$ в год выплаты за пользование кредитом (% ПК) составят:

$$\% \text{ ПК} = V_{тр} * (Q/100\%) = 1300 * (21/100) = 273 \text{ млн. руб.}$$

Размер процентных выплат не зависит от графика заимствования, а только суммарного размера инвестиционных ресурсов и процентной ставки. Сроки выплат будут зависеть только от графика заимствования.

Рассматриваемая модель соответствует случаю, когда организация без задержек выплачивает проценты за привлеченные кредиты. В реальной жизни деньги у организации могут появиться после реализации продукции и услуг. Поэтому в рассматриваемой модели никакие другие источники денежных средств не учитываются. Поскольку для рыночных условий одним из принципов является самофинансирование субъектов хозяйствования, то модель с выплатами после появления выручки является более реалистичной.

В этом случае все ранее начисленные проценты, не покрытые организацией, могут быть включены в основной долг, еще более увеличивая размер привлекаемых инвестиционных ресурсов, а следовательно, и размер процентных выплат по кредиту. Что ставит под угрозу расчет по счетам организации с другими субъектами хозяйствования. В этом случае банк не теряет своей выгоды, но вся дополнительная финансовая нагрузка ложится на организацию, ухудшая ее финансовое положение и платежеспособность.

На основании выше сказанного можно сделать следующие выводы:

Во-первых, организациям надо тщательно анализировать условия кредитования проектов, чтобы своевременно избежать кредитной ловушки, когда организация самостоятельно не может покрыть свои обязательства перед банком.

Во-вторых, решающими факторами снижения финансовых рисков являются: сокращение сроков до получения выручки, увеличение доли выручки, направляемой на покрытие кредита, приемлемая для проекта процентная ставка, гибкая по отношению ко времени система привлечения денежных средств.

В-третьих, наиболее весомыми рычагами поддержки организаций могут быть: отсрочка платежей по кредитным процентам, дивидендам или освобождение от них в отдельные периоды времени. Особенно это важно на первых порах, когда у организации еще нет выручки от реализуемого проекта.

Список цитированных источников

1. Воронов Д.С. Оценка конкурентоспособности предприятий. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=207> – Дата доступа: 14.03.2015.