

## ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА

© 2012

**Е.В. Никифорова**, доктор экономических наук, профессор кафедры  
«Экономика, финансы и бухгалтерский учет»

*Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)*

**А.И. Кривцов**, кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Бухгалтерский учет, анализ и статистика»

*Самарского Государственного Университета Путей Сообщения*

---

*Ключевые слова:* инвестиции; анализ; стратегия; законодательство.

*Аннотация:* В данной работе раскрывается вопрос основ проведения стратегического инвестиционного анализа, его сущности. Анализируется законодательная база, детально раскрывается сущность основополагающих законодательных актов и недостатки.



Рис. 1. Схема процесса принятия инвестиционных решений посредством стратегического инвестиционного анализа.

В настоящее время не существует однозначно определения понятия «инвестиционный анализ» в целом и «стратегический инвестиционный анализ» в частности. В российских условиях стратегический инвестиционный анализ это новая концепция современного системного и комплексного управления коммерческими организациями. В основу данной концепции заложены элементы финансового и экономического анализа инвестиций. Финансовый анализ позволяет анализировать ликвидность проекта в ходе его реализации. Экономический акцентирует внимание на потенциальной способности инвестиционного проекта, возможности сохранить покупательную способность вложенных средств и обеспечить достаточный темп их прироста.

Общая схема процесса принятия инвестиционных решений посредством стратегического инвестиционного анализа приведена на рис. 1.

Прежде чем приступить к рассмотрению методик анализа (оценки) инвестиционных проектов посредством стратегического инвестиционного анализа, следует отметить, что единственный достоверный и полный источник информации о финансовом положении организации, о отражении инвестиционных решений на производственном процессе возможно получить из отчетности организации. Она же является и первым документом, востребованным у инвестора при сравнении объектов инвестирования (внешняя отчетность), и самым обстоятельным и полным доказательством для акционеров грамотной работы команды менеджеров

(внутренняя отчетность).

Немаловажным вопросом инвестиционной привлекательности является законодательное регулирование нормативно-правовой базы инвестиционного процесса. Проведенный анализ нормативно-правовой базы регулирования инвестиционного процесса показывает, что в России с момента зарождения рыночных отношений до сегодняшнего дня в нормах закона кардинального перелома не произошло и можно констатировать, что регулирование инвестиций все еще остается на стадии перехода к рыночной системе отношений.

Основными недостатками данных законодательных актов является - отсутствие разграничения между портфельными и прямыми инвестициями, которое позволило бы дифференцировать методы регулирования и анализа инвестиций в зависимости от действительных намерений инвестора осуществлять капиталовложения в реальное производство или размещать свои свободные денежные средства на короткий срок, пользуясь различными финансовыми инструментами, в том числе и эмиссионными ценными бумагами. Так же выявлено отсутствие законодательных гарантий со стороны государства по защите прав инвесторов. Таким образом, инвестор сталкивается с законодательным риском и минимизировать свои риски может только посредством анализа бухгалтерской и управленческой отчетности.

Во главе системы инвестиционного законодательства стоит Конституция Российской Федерации. Она определяет основные направления государственной инвестиционной политики.

Основными же законодательными актами определяющими содержание инвестиционной деятельности являются Федеральный закон от 9 июля 1999г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» и Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Это основополагающие нормативные акты, заложенные в фундамент инвестиционно регулирующего законодательства России, после ошибок, особенно ярко проявивших себя в августе 1998 г., когда отсутствие разграничения между портфельными и прямыми инвестициями, не позволяло дифференцировать методы регулирования инвестиций, в зависимости от действительных намерений инвестора осуществлять капиталовложения в реальное производство или размещать свои свободные денежные средства на короткий срок, пользуясь различными финансовыми инструментами.

Правило инвестирования, гласящее – «большая доходность, большой риск», подтверждает прямую взаимозависимость доходности и риска. Соответственно, декларируя и приглашая различного рода инвесторов вложить свои капиталы в экономику страны, государство обязано, как минимум дать возможность защитить законодательно права инвестора. Таким образом, правовая защита, как одна из составляющих риска будет нивелирована и инвестиционная привлекательность страны в целом и отдельных инвестиционных проектов возрастет.

Это же, в особой степени, становится явным, когда мы говорим об иностранных инвесторах, привыкши к понятным и прогнозируемым законам, действиям судебных органов и участников финансового процесса в целом. Отсутствие механизма правового регулирования инвестиций в Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» сказалось на развивающемся финансовом рынке России.

Основными законами, регулирующими прямые иностранные инвестиции, являются федеральные законы от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» и от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

К сожалению, принятый законопроект «О разделе продукции» сразу же вызвал горячие споры и необходимость внесения ряда кардинальных исправлений. Практика заключения указанных соглашений была фактически сведена к нулю. Данное соглашение согласно российскому законодательству относится к категории гражданско-правовых договоров, в которых государство выступает равным с инвестором положением.

В Федеральном законе от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» вообще не предусмотрено различия для регулирования инвестиционных отношений с иностранными или российскими организациями, т. е. инвестиции российских физических и юридических лиц в пределах границ РФ и за ее пределами. Это следует из определения форм, типов

и видов лизинга, регулируемых принятым Законом. К регулируемым настоящим Законом основным формам лизинга относятся внутренний лизинг и международный лизинг.

Не менее важным вопросом является регулирование инвестиционного законодательства на микроуровне реального сектора экономики. Стимулирование инвестиций в сфере малого предпринимательства закреплено в Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором отражены льготы по налогообложению субъектов малого предпринимательства, фондов поддержки малого предпринимательства, инвестиционных и лизинговых организаций, кредитных и страховых организаций, а также предприятий, учреждений и организаций, создаваемых в целях выполнения работ для субъектов малого предпринимательства и оказания им услуг.

Бюджетный кодекс РФ определил структуру расходов на инвестиционные цели, а Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» утвердил отражение в финансовой отчетности инвестиционной деятельности.

Также, наряду с защитой интересов иностранных инвесторов, немаловажным становится вопрос создания благоприятного инвестиционного климата для внутреннего рынка движения капитала. Предусмотрена защита отраслей российской экономики и отдельных хозяйствующих субъектов РФ от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции. С этой целью приняты Федеральный закон от 14 апреля 1998 г. № 63-ФЗ «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении торговли товарами» и Закон РФ от 7 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже».

Важнейшими стимулами финансирования инвестиционной деятельности является обеспечение государством гарантий прав инвесторов, защиты инвестиций и предоставление субъектам инвестиционной деятельности налоговых и таможенных льгот.

Особое значение для инвесторов имеет правовая система, позволяющая ориентироваться на законодательство страны, в которую осуществляются инвестиции. Правовая система РФ, к сожалению, не обеспечивает должной защищенности.

Новые правовые нормы часто вступают в силу без необходимой предварительной публикации, поэтому невозможно получить достоверную информацию о последних законодательных изменениях. Субъекты хозяйственной деятельности и органы исполнительной власти не имеют времени, чтобы перестроиться в соответствии с изменившимися правовыми условиями. Различные правовые нормы, регулирующие одни и те же правоотношения, часто противоречат друг другу, отсутствует четкая иерархия нормативно-правовых актов. В итоге планирование инвестиционной деятельности затрудняется, поскольку последствия конкретных решений и связанные с этим расходы становятся

непредсказуемыми.

Многими законами и подзаконными актами в недостаточной степени учитываются экономические особенности, существующие на отечественном рынке. Часто происходит несправедливое распределение прав и обязанностей субъектов хозяйственной деятельности, предоставление льгот и преимуществ отдельным экономическим группам. В этой связи необходимо более тщательно подходить к вопросам подготовки законопроектов, изменения уже действующих нормативных актов с учетом мнений всех экономических групп, интересы которых затрагиваются этими актами.

На сегодняшний день необходимы новые законопроекты, которые, в случае их принятия, позволят совершить качественный рывок в области инвестиционного регулирования, что в конечном итоге позволит России гармонично вписаться в международную систему хозяйственных связей, основанную на принципах рыночной экономики [2].

Осуществление комплекса мер (экономических и правовых) по улучшению инвестиционного климата позволит активизировать инвестиционный процесс в России и получить дополнительные инвестиции для осуществления экономического роста и процветания нашей страны.

Инвестиционный процесс выступает как комплексное движение инвестиций различных форм и уровней и предполагает наличие ряда условий, основными из которых являются:

- ресурсный потенциал, достаточный для функционирования инвестиционной сферы;
- существование экономических субъектов, способных обеспечить инвестиционный процесс в необходимых масштабах;
- механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности.

Условия осуществления инвестиционного процесса в рыночной экономике приобретают специфические формы, отражающие особенности взаимодействия субъектов инвестирования в системе рыночных отношений:

- наличие значительного инвестиционного капитала с диверсифицированной по формам собственности структурой, в которой преобладает частный инвестиционный капитал;
- многообразии субъектов инвестиционной деятельности, разделение функций государства и частных инвесторов в инвестиционном процессе;
- наличие разветвленной сети финансовых посредников, способствующих реализации инвестиционного спроса и предложения;
- существование развитого многосегментного рынка объектов инвестиционной деятельности, выступающих в форме инвестиционных товаров;
- распределение инвестиционного капитала по объектам инвестирования в соответствии с экономическими критериями оценки привлекательности инвестиций через механизм инвестиционного рынка.

Последовательность этапов, действий и операций по

осуществлению инвестиционной деятельности образует понятие инвестиционного процесса. Его конкретное протекание зависит от объекта инвестирования, соответственно разграничение этапов определяется видами инвестирования. Финансовый профиль инвестиционного проекта приведен на рис. 2.

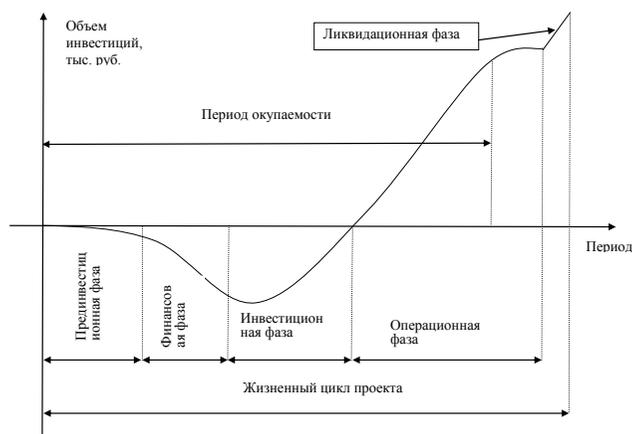


Рис. 2. Фазы жизненного цикла инвестиционного проекта.

Поведение кривой доходности на операционном этапе объясняется тем, что построенный объект не сразу выходит на проектную мощность. Как правило, в начале данной фазы возникают непредусмотренные причины для остановки производства (необходимо больше времени для наладки оборудования; производственный персонал не имеет достаточных навыков работы на новом технологическом оборудовании и т.п.).

Как мы уже отмечали, любое действие в инвестиционном проектировании, как и все приведенные на рисунке 2 фазы, могут потребовать участия высокоэффективных инвестиционных аналитиков. Но главное их внимание, во многом определяющее успех проекта, проявляется на финансовой и ликвидационной фазах

В свою очередь, сама аналитическая деятельность проходит свой цикл, включающий в себя:

1. Сбор информации о проекте.
2. Стратегическое моделирование инвестиционного проекта.
3. Корректировка прогнозной модели инвестиционного проекта на основе фактических финансовых и нефинансовых показателей.
4. Сопоставление полученных данных с прогнозными значениями инвестиционного моделирования.
5. Аprobация смоделированного инвестиционного проекта.
6. Оценка эффективности модели инвестиционного проекта.
7. Обобщение, систематизация и анализ полученных результатов, выявление оптимальных управленческих решений и моделей финансового поведения, формулирование новых правил инвестиционного проектирования.

В рыночном хозяйстве инвестиционный процесс реализуется через механизм инвестиционного рынка, посредством которого осуществляется кругооборот инвестиций, преобразование инвестиционных ресурсов во

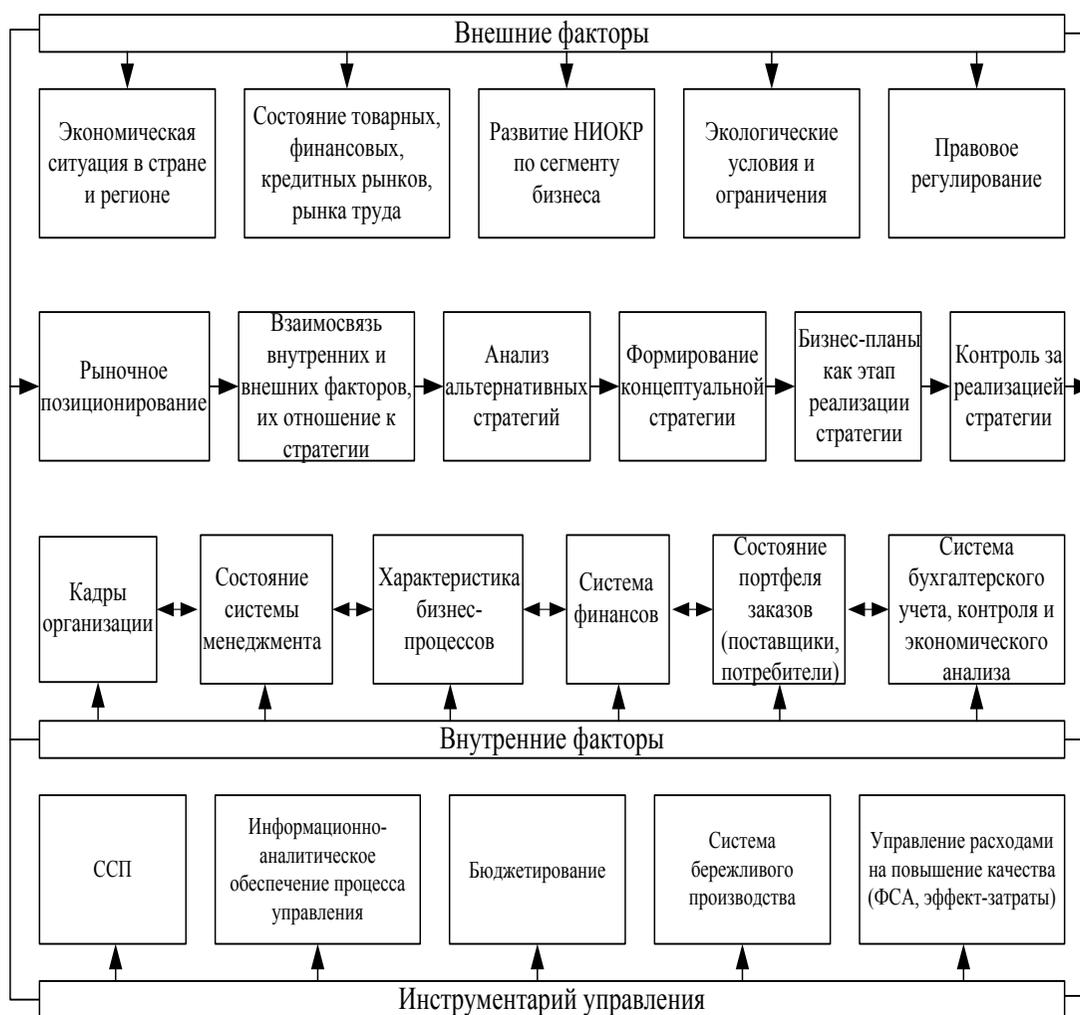


Рис. 3. Факторы, определяющие рыночное позиционирование организации.

вложения и обеспечивается прирост капитальной стоимости [5].

Типичная ошибка в подходе к пониманию и внедрению стратегического анализа - это замещение стратегического управления стратегическим планированием. Поскольку стратегическое планирование является подсистемой стратегического управления, его следствием, а не способом. Планы формируются в соответствии со стратегией и возможностями внутренних ресурсов, а стратегию разрабатывает менеджмент, который в условиях высокой неопределенности должен адаптировать деятельность организации к быстрым изменениям окружающей среды. Подход к созданию стратегии – это оценка имеющихся возможностей развития организации на основе сложившихся и дополнительно привлекаемых ресурсов, а не экстраполяция текущего состояния и внутренних ограничений на следующий период.

Основные факторы, которые предприятие должно учитывать при разработке стратегии, приведены на рис. 3. [6].

Стратегический подход направлен на превращение любых изменений в позитивные возможности и их использование, а план обеспечивает рациональное ис-

пользование, их адаптацию к изменениям внешней среды и наполнение [6]. Следовательно, одним из самых важных условий успешной деятельности организации является своевременный анализ внешней среды. А получение необходимой информации для моделирования будущего позволяет формировать стратегию. При этом, для каждого предприятия создается уникальная стратегия, не допускающая стереотипов и стандартных решений. В процессе разработки стратегии предусматривается. Возможность достижения устойчивого конкурентного превосходства. Задача стратегического управления — дать менеджерам новое видение реальности, имеющихся опасностей и возможностей, а также выработать новое понимание существенных факторов конкуренции.

Как правило, цели организации привязаны к срокам. А эффективная стратегия базируется не только на количественной и качественной оценке целей, но и отображает экономический рост предприятия, определяя соотношение темпов увеличения объемов продаж и прибыльности. Выходом из стратегии является структурированный детальный план по периодам, с промежуточными показателями достижения поставленных целей [6].

Как показывает практика, для эффективной реализации стратегии развития организации, целесообразно разрабатывать маркетинговую программу, которая позволяет оптимально совмещать производственные возможности и конъюнктурные условия рынка, а также определять профиль предприятия и проводить сегментацию рынка [6].

Именно поэтому необходимы функциональные стратегии, когда следует не только добиваться совершенства в каждой отдельной функциональной области деятельности, но и обеспечивать правильную координацию и согласованность функций, минимизируя внутренние потери. Роль стратегии заключается в обеспечении согласованности между функциональными видами деятельности и их координации.

Анализ деятельности конкурентов может оказывать существенное влияние на принимаемые решения. Менеджеры используют стратегический инвестиционный анализ не только для прояснения ситуации, но и для поиска методов изменения будущего. Все это позволяет по-новому увидеть собственный бизнес и собственные источники конкурентного превосходства [3].

Поскольку в современных условиях проявляется тенденция к формированию предпринимательских сетей, может потребоваться оценка относительных позиций каждого их участника. Поэтому необходим анализ кооперационных связей, позволяющий выяснить, каким образом, с помощью совместных усилий, можно скорректировать действия и достичь улучшения координации деятельности партнеров с целью сокращения совокупных расходов [6].

Весьма важно на этой стадии анализа выйти за рамки того, что достигнуто и рассмотреть будущую устойчивость конкурентных преимуществ отдельной организации или сети в целом. Обобщение практики показывает, что можно выделить четыре основных источника угрозы процветанию организации: имитация ее продукции конкурентами, переключение потребителей на изделия-заменители, перехват ее доходности поставщиками или потребителями продукции и сокращение прибыли из-за роста расходов или перераспределения доходов между партнерами. Стратегический анализ помогает организации выявить новые запросы, новых потребителей и заказчиков, новые каналы сбыта, перспективные технологии, т.е. новые конкурентные позиции. Изменения, которые часто воспринимаются как угроза прибыльности, являются самым богатым источником новых возможностей [4].

Стратегические позиции определяют, каким образом организация создает выгоды для своих клиентов. Поэтому организация должна сосредоточиться на целях и ценностях потребителей. Новые позиции могут возникнуть из новых способов создания потребительских ценностей или обслуживания новых групп потребителей. При повторении ходов конкурентов, обостряется соперничество, не внося в него ничего нового. Новые стратегические позиции возникают в результате выявления иных отличных от конкурентов способов

дать потребителям то, что они ждут [4].

Как утверждает Савенков Д.Я., будущий успех в решающей степени зависит от потенциала организации. Обычно для развертывания новых стратегических позиций нужны дополнительные производственные возможности, которые нельзя создать за один день и которые не так легко ликвидировать, поскольку инвестиции в них оказываются, по крайней мере, частично необратимыми. Цель и направления изменений можно определить достаточно точно. Каждое из рассматриваемых стратегических направлений предъявляет свои требования к развитию потенциала организации, поскольку каждый источник конкурентного превосходства нуждается в своей конфигурации производственных возможностей. Для всех вариантов развития нужно оценить взаимоотношение между требуемыми инвестициями и потенциальной отдачей [6].

Развитие возможностей заключается во внедрении и реализации изменений. Во-первых, анализ и планирование развития ориентируются на будущее. Во-вторых, для создания будущих производственных возможностей требуются значительные инвестиции, избежать которые можно только с немалым ущербом для будущих доходов. В-третьих, некоторые возможности удастся приобрести за счет кооперации с другими организациями, но основные — лучше или дешевле создавать собственными усилиями.

Инвестиции всегда связаны с рисками, но воздержание от инвестирования не менее рискованно, поскольку можно отстать и лишиться будущей прибыли, а также утратить динамику развития, что не дает в будущем шансов для улучшения стратегических позиций.

Чтобы четко определить позиции, выбранные организацией, необходимо довести смысл выбранной стратегии до всех уровней управления и подразделений организации, чтобы менеджеры, принимая решения, действовали в соответствии со стратегическим направлением развития. Такая согласованность обеспечивает успешную реализацию стратегии. При отсутствии согласованности решений на уровне отдельных функций (маркетинга, производства, финансов) возникают противоречия, которые мешают достижению стратегических целей.

Стратегия оценивается устойчивостью позиций организации. Успешная стратегия характеризуется следующими признаками [6]:

- отражает и усиливает выборы и предпочтения руководства организации;
- имеет своей основой определенное понимание стратегических преимуществ;
- отличается последовательностью, т.е. последовательно и согласованно реализуется функциональными подразделениями, что обеспечивает синергетический эффект;
- определяет ход развития, согласующийся с решениями организации и дающий шансы приспособиться к неопределенным возможностям будущего.

Стратегия требует сочетания гибкости и обяза-



Рис. 4. Процесс разработки и реализации стратегии.

тельств. Конфликт между этими характеристиками исчезает, если есть понимание, что организация должна вкладывать инвестиции сегодня (обязательства и предначертанность), чтобы создать возможности (гибкость), позволяющие ей преуспеть в изменчивом и неопределенном будущем. Гибкость создается инвестициями в развитие возможностей, которых не будет у других организаций, не сумевших вовремя сделать аналогичные вложения. Сама по себе гибкость не образует стратегической позиции, но инвестиции в развитие функциональных и производственных возможностей позволяют гибко приспосабливать стратегию в изменчивой среде. Инвестиции определяют способность организации поддерживать свое конкурентное превосходство. Гибкость и открытость к будущим путям развития создаются стратегическими инвестициями, которые позволяют достигать результатов, определяемых стратегическими целями организации. Нет смысла держать открытыми все функциональные и производственные возможности развития. Стратегия должна развивать те из них, которые обеспечивают создание ценностей для потребителей. Общий процесс разработки стратегии показан на рис. 4. [6].

При рассмотрении сущности инвестиций, во второй главе, мы более детально рассмотрим понятие инвестиционного проекта и обоснуем, что выделение его как стратегической категории, связано с стратегическим планированием организации. Здесь же произведем обобщение характерных особенностей инвестиционного проектирования:

- соразмерность вложений и объемов получаемых выгод;
- осуществление вложений на некий, чаще продолжительный, промежуток времени;
- не только финансовые, но и социальные достижения по факту реализации инвестиционного проекта;
- наличие рисков (без рискованных инвестиционных проектов не бывает);
- подчинение реализации инвестиционного про-

екта, в первую очередь, стратегическим целям организации.

Соответственно, при оценке инвестиционных проектов все, перечисленные выше особенности, должны быть подвергнуты всестороннему анализу. Но, следует учесть, что любой инвестиционный проект многогранен по своей природе.

И чем он значимей, глобальнее, тем больше составляющих (граней) он в себе объединяет. Следовательно, единого критерия оценки инвестиционного проекта не может существовать в принципе.

Тем не менее, безусловно лидирующий показатель, на который ориентируются все аналитики при оценке перспектив инвестирования – прибыльность инвестиционного проекта во временном аспекте.

Мы уже отмечали тот факт, что при рассмотрении инвестиционного проектирования фактор времени является одним из основополагающих. Например, при не продолжительном временном прогнозе инвестиционный проект может быть невыгоден, в связи с крупными первоначальными вложениями (транзакционными издержками), а при более длительном временном прогнозе данный проект способен существенно приумножить вложения инвестора. Следовательно, при оценке инвестиционного проекта важна не сиюминутная, одномоментная, хотя и возможно существенная прибыль. Необходимо отдавать предпочтение проектам, способным на устойчивое генерирование дохода в будущем с устраивающей инвестора прибыльностью [1].

Данные выводы достаточно теоретичны, так как в практической деятельности далеко не все аналитики, а тем более управляющие, готовы рассматривать долгосрочные инвестиционные проекты. В большинстве случаев управленец отдает предпочтение проектам, способным принести доход уже в первом году после произведения вложений. Данный факт не является показателем недалекости данного менеджера, на принятие такого решения влияет множество причин, например, премирование высшего руководство орга-

низации производится по итогам данного финансового периода, а не далеких финансовых перспектив [1].

Как менеджер, так и инвестор разделяют важность и необходимость долгосрочного вложения капитала. Помимо данного факта, они понимают всю сложность прогнозирования такого рода вложений, детальной проработки финансового потока. Следовательно, как отмечается в нашем исследовании, уровень подготовки инвесторов и менеджеров принимающих подобные решения может существенно различаться и формулировать общее правило будет не верно.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что далеко не все потенциальные инвесторы предпочтут теоретически верные долгосрочные инвестиционные вложения сиюминутному извлечению дополнительного дохода с краткосрочных вложений.

Это связано прежде всего с тем, что долгосрочные инвестиционные вложения предполагают коренное изменение мотивов инвестиционного вложения капитала. В данном случае краткосрочная прибыльность проекта вообще не учитывается при принятии решения о вложении инвестиционного капитала. Воплощение модели долгосрочного вложения капитала предусматривает безусловную корреляцию рентабельности проекта со стратегическими целями и задачами организации, сформулированными в ее инвестиционной программе, поскольку любой проект – это лишь ее часть и помимо данного проекта может быть ряд других, уже осуществляемых или предполагаемых к осуществлению инвестиционных проектов.

При построении прогнозных моделей, согласно стратегическим целям, следует учесть многообразие направлений (целей) развития любой организации, как следствие, различие и целей инвестирования. Данными целями могут быть: вывод нового товара на рынок или его ребрендинг; удержание или захват нового сегмента; максимизация или стабилизация прибыли и т.д. Проанализировав возможный выбор вариантов, можно увидеть разнонаправленность поставленных задач и, как следствие, различные бюджеты для их решения. Соответственно и рентабельность решения каждой задачи будет отличаться от среднефирменной. Однако, даже при относительно низких показателях доходности поставленную задачу необходимо выполнить [7].

Следует отметить, что инвестиции характеризуются последовательным преобразованием капитала (денежных, имущественных, интеллектуальных ценностей) в инвестиционные затраты и превращение вложенных средств в прирост стоимости организации в форме дохода от вложения инвестиций или социального эффекта. Для организации это источник развития предполагает в будущем извлечение прибыли [7].

Исходя из вышеизложенного, реализацию стратегического инвестиционного анализа инвестиционного проекта необходимо разбить на двенадцать этапов, которые четко соответствуют фазам жизненного цикла проекта.

#### 1. Прединвестиционная фаза:

- 1.1. Определение стратегических целей
  - 1.2. Моделирование влияния внешней и внутренней среды на стратегические цели организации
  - 1.3. Построение прогнозных показателей инвестиционного процесса
  - 1.4. Рейтинговый анализ инвестиционных проектов. Выбор инвестиционного проекта
  2. Финансовая фаза:
    - 2.1. Исследование и поиск вариантов капиталовложений соответствующим стратегическим целям
    - 2.2. Анализ эффективности инвестиционного проекта
    - 2.3. Обоснование вариантов капиталовложений
    - 2.4. Инвестиционные вложения
  3. Инвестиционная фаза:
    - 3.1. Реализация инвестиционных проектов
  4. Операционная фаза:
    - 4.1. Контроль за выполнением управленческих решений по реализации инвестиционного проекта
    - 4.2. Оценка эффективности инвестиционного проекта
  5. Ликвидационная фаза:
    - 5.1. Завершение инвестиционного проекта
- Стратегический инвестиционный анализ инвестиционного проекта детализированный на двенадцать этапов, отраженных выше, в соответствии с фазами жизненного цикла проекта позволит выявлять и углублять места наиболее и наименее эффективного вложения инвестиционных ресурсов и соответственно принимать более обоснованное инвестиционное решение.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2001.
2. В очередной раз - на те же грабли? К оценке «Стратегии развития Российской Федерации до 2010 года» «Центр стратегических разработок». Глазьев, С. Ю. № 5-6., б.м. : Российский экономический журнал, 2000г.
3. Кривцов, А. И. // Логика оценки и анализа инвестиционных проектов. Вестник Государственного Университета Управления, Т. №6., №6, М. : ГУУ, 2010 г., стр. 53-69.
4. Кривцов, А. И. Методология оценки внешней инвестиционной отчетности. Вестник Самарского государственного университета путей сообщения, 2010 г., №2 (20), Самара : стр. с. 33-37.
5. Мазоль, С. И. Инвестиционный анализ. Минск : БГЭУ, 2009.
6. Савенков, Д. Л. Методология разработки и реализации стратегии развития коммерческой организации (автореферат). М. : ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации», 2008.
7. Яковец, Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. М. : Наука, 1999.

## THE MAINTENANCE AND THE BASIC STAGES OF THE STRATEGIC INVESTMENT ANALYSIS

© 2012

***E.V. Nikiforova***, doctor of economical sciences, professor of the chair  
«Economics, finance and accounting»

*Togliatti State University, Togliatti (Russia)*

***A.I. Krivtsov***, candidate of economical sciences, senior lecturer of chair  
«Accounting, the analysis and statistics»

*Samara State University of Means of communication*

---

*Keywords:* investments; the analysis; strategy; the legislation.

*Annotation:* In the given work reveals a question of bases of carrying out of the strategic investment analysis, its essence. The legislative base is analyzed, the essence of basic acts and lacks in details reveals.