



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г. Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
(квалификация - бакалавр)

На тему «Разработка механизма использования криптовалют в инвестиционной деятельности (на примере ООО «Сплат-косметика»)»

Исполнитель Григоренко Виталий Олегович

Руководитель к.э.н, Яйли Дмитрий Ервантович

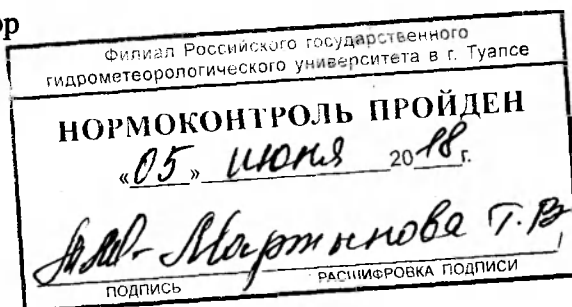
«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

«05» июня 2018 г.



Туапсе

2018



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г. Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
(квалификация - бакалавр)

На тему «Разработка механизма использования криптовалют в инвестиционной деятельности (на примере ООО «Сплат-косметика»)»

Исполнитель Григоренко Виталий Олегович

Руководитель к.э.н, Яйли Дмитрий Ервантович

«К защите допускаю»

Заведующий кафедрой _____

доктор экономических наук, профессор

Темиров Денилбек Султангириевич

« ____ » _____ 2018 г.

Туапсе

2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические и методические основы использования криптовалют в инвестиционной деятельности	5
1.1 Понятие и сущность инвестиционной политики коммерческих предприятий.....	5
1.2 Экономические и правовые основы функционирования рынка криптовалют в России	14
1.3 Методы использования криптовалютных и пилинговых систем в инвестиционной деятельности предприятий сферы производства косметических товаров.....	23
Глава 2 Анализ инвестиционной деятельности ООО «Сплат-косметика»	32
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	32
2.2 Оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия	35
2.3 Анализ и оценка инвестиционного потенциала ООО «Сплат-косметика»	40
Глава 3 Разработка механизма инвестирования в криптовалюты в ООО «Сплат-косметика»	44
3.1 Разработка алгоритма получения и использования криптовалют	44
3.2 Разработка инвестиционного плана	49
3.3 Итоговые экономические показатели инвестиционного плана	51
Заключение.....	57
Список использованной литературы.....	61

Введение

Актуальность темы данной выпускной квалификационной работы заключается в том, что в настоящее время появилась тенденция к появлению в финансово-экономическом спектре различных инновационных инструментов. Наиболее обсуждаемым сейчас является активное внедрение и развитие криптовалют. Несмотря на колоссальные темпы проникновения в экономику и развития криптовалют, их недостаточная изученность возможностей использования как физическими, так и юридическими лицами не позволяет раскрыть их сущность как экономической категории. В свою очередь неоднозначная позиция Правительства России по отношению к криптовалютам препятствует скорейшему созданию адекватных формально-институциональных норм, регламентирующих процедуры их обращения. Таким образом, ввиду недостаточной изученности использования криптовалют как инструмента инвестиционной и финансовой деятельности российскими предприятиями, данное исследование можно считать остроактуальным.

Целью выпускной квалификационной работы является разработка механизма использования криптовалют в инвестиционной деятельности ООО «Сплат-Косметика».

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Сплат –Косметика».

Предметом исследования является осуществляемая ООО «Сплат-Косметика» инвестиционная деятельность.

Исходя из поставленной цели, основными **задачами** работы являются следующие:

- изучить теоретические и методические основы использования криптовалют в инвестиционной деятельности;
- провести анализ инвестиционной деятельности ООО «Сплат-Косметика»;
- разработать механизм инвестирования в криптовалюты в ООО

«Сплат-Косметика».

Структура работы. В теоретической части работы раскрыты положения экономической сущности и целей инвестиционной деятельности предприятия, факторы и условия, влияющие на инвестиционную деятельность предприятия. В практической части работы дана оценка эффективности инвестиционной деятельности в ООО «Сплат-Косметика». Выявленные в результате анализа проблемы позволили разработать мероприятия, направленные на повышение эффективности инвестиционной деятельности предприятия. Предложен план развития инвестиционной политики ООО «Сплат-Косметика», направленный на вложения в криптовалюты.

Методы, применяемые при анализе: метод сравнения, балансовый метод, способ цепных подстановок, графический метод.

Теоретическую и методическую основу исследования составили работы ведущих отечественных и зарубежных ученых в области теории анализа и оценки управления формированием прибыли. Нормативно-правовая и статистическая основа исследования - федеральные законы РФ, приказы Министерства финансов РФ, аналитические обзоры по проблеме исследования, материалы, опубликованные в научных и периодических источниках, данные финансовой и бухгалтерской отчетности ООО «Сплат-Косметика», прочие документы открытого доступа.

Объем работы - 63 страницы, сопровождается 18 таблицами, 7 рисунками. При написании выпускной квалификационной работы были использованы учебники, статьи, сайты, статистические данные, нормативно-правовые акты - всего 25 источников.

Глава 1 Теоретические и методические основы использования криптовалют в инвестиционной деятельности

1.1 Понятие и сущность инвестиционной политики коммерческих предприятий

Процесс инвестирования, представляет собой поток расходов, которые предназначаются для увеличения или поддержания реального капитала, существующего в форме человеческого или физического капитала.

Для начала исследования инвестиционной деятельности предприятия необходимо определить понятие «инвестиция».

Инвестиция (от лат. investire — облачать) — это вложение капитала в целях получения дополнительной прибыли или управления компании, путем приобретения ценных бумаг или непосредственно предприятия.

Существует множество видов инвестиций организации:

Реальные (прямые/проектные) - вложения в основной капитал, материальное производство, приобретение нематериальных активов, с целью получения дохода от участия вклада в деятельности компании. Реальные инвестиции обеспечивают возможность приобрести контрольный пакет акций компании.

Финансовые (портфельные) - вложения в приобретение ценных бумаг, для дальнейшего получения с них дивидендов или ставки, основной целью которой является их увеличение, стоимости.

Краткосрочные инвестиции - вложения средств на период до одного года.

Среднесрочные инвестиции - вложения средств на срок от одного года до трех лет.

Долгосрочные инвестиции - вложения средств на срок свыше трех лет.

Внутренние (национальные) инвестиции - вложения, осуществляемые резидентами .

Иностранные инвестиции - вложения иностранных капиталов (нерезидентами) в экономику данной страны.

Зарубежные инвестиции - вложения капиталов местных экономических субъектов за рубежом.

Совместные инвестиции - вложения, осуществляемые совместно отечественными и зарубежными экономическими субъектами.

Компании направляют свободные финансовые ресурсы в капитальные вложения либо в ценные бумаги, осуществляя финансовые инвестиции (рис. 1.1).

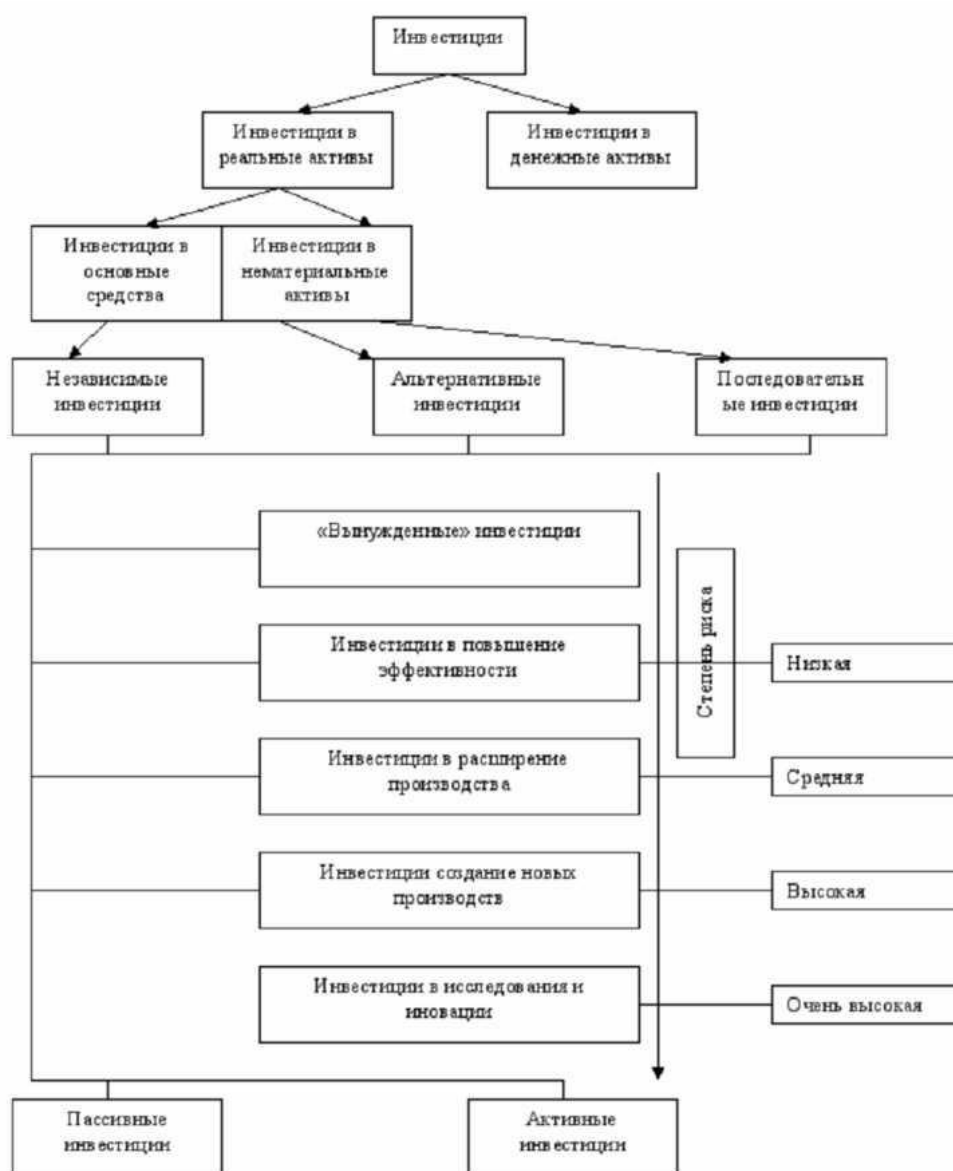


Рис. 1.1. Классификация инвестиций по степени риска [22, с.55]

Капитальные вложения - являются инвестированием в такие основные фонды как: затраты на новое строительство, реконструкция и техническое

перевооружение функционирующих организаций, приобретение оборудования, машин, инвентаря, инструмента, проектно-изыскательские работы и прочие затраты.

Финансовые инвестиции - это инвестирование средств или других активов в ценные бумаги других предприятий.

Процесс инвестирования, это любой вид вложения капитала, который в перспективе, предоставляет собой возможность увеличить вложенную сумму.

Согласно федеральному Закону, «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиционная деятельность является вложением инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта [1].

Инструменты для такого процесса могут быть самые разные:

- депозит (банковский вклад);
- пенсионные накопительные и страховые программы;
- ценные бумаги (облигации, акции, опционы, ваучеры и так далее);
- структурированные банковские продукты;
- ПИФы (паевые инвестиционные фонды);
- акции различных биржевых фондов;
- вложения в хедж-фонды;
- инвестиции в драгоценные металлы (серебро, золото, платина);
- покупка или постройка недвижимости.

Обоснование стратегии финансирования инвестиционного проекта предполагает выбор методов финансирования, определение источников финансирования инвестиций и их структуры.

Метод финансирования инвестиционного проекта выступает как способ привлечения инвестиционных ресурсов в целях обеспечения достаточности средств для его своевременного завершения.

В качестве методов финансирования инвестиционных проектов могут рассматриваться (табл. 1.1):

Внутреннее финансирование - то есть подразумевается самофинансирование, инвестиционного проекта, только за счет собственных средств, обеспечивается за счет компании, планирующее осуществление инвестиционного проекта. Самофинансирование может быть использовано только для реализации небольших инвестиционных проектов. Капиталоемкие инвестиционные проекты, как правило, финансируются за счет не только внутренних, но и внешних источников [14, с.90].

Внешнее финансирование - то есть подразумевается акционирование, либо иные формы долевого финансирования. Оно предусматривает использование привлеченных средств из внешних источников: средства финансовых институтов, нефинансовых компаний, населения, государства, иностранных инвесторов, а также дополнительные вклады денежных ресурсов учредителей предприятия [14, с.91].

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика источников финансирования [12, с.270]

Ист. Фин-я	Достоинства	Недостатки
Внутренние источники (собственный капитал)	Легкодоступность и быстрота мобилизации Снижение риска неплатежеспособности и банкротства Прибыльность будет выше, поскольку отсутствует необходимость выплат по привлеченным Сохранение собственности и управления учредителей.	Ограниченное количество средств Отвлечение собственных средств из оборота организации • Ограниченность независимого контроля за эффективностью использования инвестиционных ресурсов.
Внешние источники (заемный капитал)	Значительные масштабы привлечения средств Наличие независимого контроля за эффективностью использования инвестиционных ресурсов.	Сложность и длительность процедуры привлечения средств Необходимость подтверждения финансовой устойчивости Повышение риска неплатежеспособности и банкротства Уменьшение прибыли в связи с необходимостью выплат по привлеченным источникам Возможность утраты управления компанией.

Этот метод, предусматривает использование ресурсы внешних

источников для финансирования инвестиционных проектов, которое может осуществляться в следующих формах [14,с.90]:

- проведение дополнительной эмиссии акций действующей компании, в целях финансового обеспечения реализации инвестиционного проекта;
- привлечение дополнительных средств (инвестиционных взносов, вкладов, паев) учредителями компании для реализации инвестиционного проекта;
- создание нового предприятия, предназначенного специально для реализации инвестиционного проекта.

На инвестиционную деятельность предприятия влияют множество факторов [13, с.291]:

- готовность компании вкладывать средства в проект
- наличия в целом ресурсов для осуществления этого проекта
- намечаемая динамика валового внутреннего продукта (ВВП), национального дохода и объема производства продукции;
- изменение в валютном законодательстве и валютного курса
- развитие приватизационных процессов и фондового рынка
- уровня эффективности деятельности отрасли
- инвестиционная привлекательность региона\отрасли\предприятия
- качество и конкурентоспособность продукции
- перспективы развития коммерческой организации
- созданные условия в регионе для привлечения иностранных инвестиций

В целом принятие решений по инвестированию - сложный и многоступенчатый процесс, зависящий от множества как внешних и внутренних факторов. В выборе направления инвестиционной деятельности предприятия, должны принимать участие специалисты проектно-конструкторского, бухгалтерского, финансового, снабженческого, производственного и других подразделений фирмы [7, с.6].

Стратегия в сфере инвестиций является движущей силой любой фирмы. Управляющие обеспечивают использование существующих инвестиций так же, как и новых инвестиций, для обеспечения достижения оптимальной отдачи. Одним из показателей, при помощи которых оценивается эта экономическая отдача, является норма прибыли.

Принятые инвестиционные решения должны соответствовать не только требованиям обеспечения эффективности хозяйственной деятельности, но и принятой политике компании в сфере формирования источников финансирования инвестиционных проектов.

Инвестиционная стратегия - долгосрочные систематизированные цели инвестиционной деятельности организации, которые определяются общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Для начала, необходимо выделить общие стратегии предприятий.

Например, если инвестор ориентируется на быструю окупаемость и возврат инвестиций, то он создает небольшое, но быстро растущую фирму, после осуществляется быстрое воплощение некой инновации в новейшем продукте и выгодная продажа фирмы стратегическому инвестору, который будет продолжать финансирование развития фирмы.

Также существуют инвестиционные стратегии для компаний осуществляющие инвестиции в финансовые активы.

Поэтому все инвестиционные стратегии организации можно рассматривать на:

- пассивные инвестиции - обеспечивающие стабильность показателей прибыльности вложений в деятельность данной организации за счет замены устаревшего оборудования, подготовки нового персонала и т.д.;

- активные инвестиции - обеспечивающие повышение конкурентоспособности фирмы и его прибыльности по сравнению с ранее достигнутыми уровнями за счет внедрения новой технологии, организации выпуска пользующихся спросом товаров, завоевания новых рынков или

поглощения конкурирующих предприятий [21, с.84].

В финансовой сфере деятельности производится распределение этой прибыли между владельцами (дивиденды), кредиторами (проценты). Оставшаяся прибыль реинвестируется для развития производства и вместе с долгосрочной задолженностью составляет потенциал финансирования предприятия, который в виде новых инвестиций вновь поступает в хозяйственную деятельность [12, с.103].

В системе управления инвестициями выбор оптимального варианта из нескольких инвестиционных проектов представляет собой один из наиболее ответственных этапов. При этом качество управленческих решений инвестиционного характера приобретает все большую актуальность. От того, насколько объективно и всесторонне проведена оценка инвестиционных проектов, зависят сроки возврата вложений капитала, варианты альтернативного его использования, дополнительно генерируемый поток прибыли предприятия в предстоящем периоде.

Проанализируем существующие подходы к оценке экономической эффективности инвестиций.

На сегодняшний день в отечественной и зарубежной теории известен целый ряд методов оценки эффективности инвестиций. Наибольшее распространение получили следующие методы: период окупаемости, коэффициент эффективности, чистый приведенный доход (NPV), индекс рентабельности и внутренняя норма рентабельности инвестиций.

Перечисленные методы имеют ряд недостатков, которые необходимо учитывать в анализе. Рассмотрим данные методы подробнее.

Период окупаемости (PP) - минимальный временной интервал, необходимый для возмещения инвестиционных затрат из чистых денежных потоков (отбираются проекты с min PP).

Общая формула для расчета срока окупаемости инвестиций:

$$PP = \sum_{t=1}^n CF_t > I_0, \quad (1.1)$$

где, PP - срок окупаемости инвестиций;

n - число периодов;

CF_t - приток денежных средств в период t ;

I_0 - величина исходных инвестиций.

Данный метод прост по применению и позволяет судить о ликвидности и рискованности проекта. Недостатки данного метода в том, что он не рассматривает доходы от инвестиций за пределами периода окупаемости; игнорирует возможности реинвестирования и временную стоимость денег; при изолированном использовании метода окупаемости общую рентабельность проекта измерить невозможно.

Коэффициент эффективности инвестиций (метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли) (ARR) - среднее значение за период жизни проекта ARR сравнивается со средними инвестициями (затратами основных и оборотных средств) в проект по формуле (1.2).

Выбирается проект с $\max ARR$.

$$ARR = (\sum P_t : n) + ((I_0 + (I_0 - \Delta A_t)) : 2) \quad (1.2)$$

где, P_t - проектная прибыль;

ΔA_t - прогнозируемая величина ликвидационной стоимости;

n - срок реализации капитальных вложений.

Если по окончании проекта предусматривается получить ликвидационный CF , то его прогнозируемая величина (A_t) должна быть исключена из первоначальной суммы капитальных вложений.

Метод чистого приведенного дохода (NPV) - разница между общей суммой дисконтированных денежных потоков и первоначальной величиной инвестиционных затрат по формулам (1.3):

$$NPV = PV - I_0, \quad (1.3)$$

$$NPV = (\sum CF_t : (1+r)^t) - I_0$$

где, PV - общая накопленная величина дисконтированных доходов; r - проектная дисконтная ставка;

t - длительность проекта.

Если $NPV > 0$, то проект следует принять; если $NPV < 0$, то проект следует отвергнуть; если $NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Достоинства данного метода в том, что он позволяет вести учет временной стоимости денег; аддитивен во временном аспекте, т.е. NPV различных проектов можно суммировать; ориентирован на достижение главной цели финансового менеджмента - увеличение достояния акционеров.

Недостатки метода чистого приведенного дохода в том, что он не позволяет судить о пороге рентабельности и запасе финансовой прочности проекта; имеет значительную трудоемкость вычислений и сложность прогнозирования ставки дисконтирования (и ставки банковского процента); не показывает, насколько реальная доходность по проекту превышает стоимость капитала.

Индекс рентабельности инвестиций (PI), доход на единицу затрат вычисляется по формулам (1.4):

$$\begin{aligned} PI &= PV : I_0 \\ PV &= \sum(CF_t : (1 + r)), \end{aligned} \quad (1.4)$$

где, PI - индекс рентабельности инвестиций.

Если $PI > 1$, то проект следует принять; если $PI < 1$, то его следует отвергнуть; если $PI = 1$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Достоинство этого метода в том, что он удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV .

Недостаток данного метода - он не может быть применен в случае анализа неординарных проектов, которые предполагают значительный отток денежных средств в ходе их реализации или по окончании.

Таким образом, перечисленные методы оценки эффективности инвестиционных проектов обладают определенными недостатками, а существующая методология оценки инвестиций предусматривает выбор наиболее эффективного лишь на основе одного показателя. Это существенно затрудняет выбор оптимального варианта инвестиций.

Подводя итоги проведенного исследования, можно сделать вывод, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы бизнес деятельности, ускоряя процесс экономического роста в целом. В современных условиях они выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса. Эта цель достижима только при активизации и повышении эффективности инвестиционной деятельности.

1.2 Экономические и правовые основы функционирования рынка криптовалют в России

Одной из новаций последнего времени стало появление особого вида валют, который получил название «криптовалюта». Данный феномен привлекает к себе особое внимание, при этом большинство авторов в основном рассматривают технические аспекты обращения криптовалют. Между тем однобокая изученность криптовалют с позиции описания технической модели функционирования не позволяет раскрыть их сущность как экономической категории, а также препятствует скорейшему созданию адекватных формально-институциональных норм, регламентирующих процедуры эмиссии и обращения. Как следствие возникает закономерный дисбаланс - когда экономические нововведения опережают развитие законодательства, регулирующего взаимоотношения субъектов в сфере расчетов и платежей, что, в свою очередь, усиливает возможные риски на макро- и микроуровнях [8, с.157].

Криптовалюта - это разновидность цифровой валюты, создание и контроль за которой базируются на криптографических методах. Проще говоря,

это программируемые деньги, некие расчетные единицы, система которых функционирует сама в соответствии с заложенным в ней алгоритмом, с точки зрения темпов эмиссии денег и с точки зрения их распределения между участниками системы. Сегодня криптовалютой пользуется огромное количество людей во всем мире. Используя ее, можно приобретать многие товары и услуги, которые мы привыкли покупать при помощи наличных денег или банковских карт.

Функционирование криптовалюты определяется только правильностью алгоритма, заложенного в программу, и нет никаких организаций или лиц, отвечающих за это. Если пользователь ошибся и неправильно указал адресата, то отозвать средства назад невозможно. Если пользователь стёр свой криптокошелёк, не сделав никаких резервных копий, то деньги ему уже никак не вернуть. Есть только четкий алгоритм, работающий надёжно, и ошибок пользователю он не прощает [20, с.435].

Ярким примером криптовалюты является Биткоин. Биткоином называется денежная единица (монета), сеть и программное обеспечение. Bitcoin, Биткоин (англ. bit - единица информации «бит», англ. coin - «монета») - электронная пиринговая валютная система, созданная в 2009 г. Сатоши Накамото. Принципиальное отличие биткоина от других систем электронных денег в том, что биткоин не является денежным заместителем.

Ниже приведем фундаментальные основы биткоина и объяснены его базовые принципы [17, с.74]:

- P2P – версия электронных наличных средств, позволяет отправлять онлайн платежи непосредственно от одного участника другому без участия финансовых институтов;
- доверенная третья сторона для контроля за двойной платой не нужна;
- предлагается решение проблемы двойной траты за счет использования одноранговой сети;
- сетевое время маркирует транзакции, помещая их в непрерывную

цепочку доказательств работы на основе хэш функции, формируя запись, которая не может быть изменена без повторной проверки доказательства работы;

– самая длинная цепочка не только служит подтверждением очередности событий, но и доказывает, что над ней произвел работу самый большой вычислительный сегмент сети. Поскольку большая часть вычислительных мощностей контролируется узлами, не объединенными с целью атаковать сеть, они будут генерировать самую длинную цепочку, опережая любых злоумышленников;

– сообщения транслируются с максимальной эффективностью, а узлы могут покидать и присоединяться к сети по своему усмотрению, принимая самую длинную версию цепочки для восстановления пропущенной истории транзакций.

Как выяснилось, «блокчейн» – это технологическое изобретение, на котором основан биткоин и которое делает его возможным. Держа в голове основные положения статьи Сатоши, давайте углубимся в три различных, но дополняющих друг друга определения блокчейна: техническое, деловое и юридическое.

Технически блокчейн – это база данных, которая представляет собой распределенный реестр с возможностью открытой проверки.

С точки зрения бизнеса блокчейн – это обменная сеть для перемещения транзакций, стоимости, активов между равными партнерами, без помощи посредников.

С юридической точки зрения, блокчейн проверяет транзакции, заменяя (а точнее, делая ненужными) прежние контролирующие органы.

Технически: открыто проверяемая база данных, представляющая собой распределенный реестр.

Для бизнеса: обменная сеть для перемещения ценностей между равными партнерами.

Юридически: механизм подтверждения транзакций, не требующий

участия посредников.

Новые Биткоины создаются в процессе майнинга. Майнинг децентрализует выпуск валюты и функции Центрального банка, таким образом заменяя его. Но существуют и другие способы получения Биткоинов: оплата за предоставленные услуги и товары, покупка криптовалюты Биткоин и обмен Биткоинов между владельцами электронных кошельков.

У криптовалюты Биткоин множество преимуществ над обычными деньгами [18]:

1. Открытый код. Исходный код и теория Биткоина являются открытыми, это дает возможность создавать другие, похожие на него криптовалюты.

2. Отсутствие инфляции. Программа Биткоина заложена таким способом, что скорость роста количества Биткоинов совпадает со скоростью добычи золота на планете. Максимально возможное количество монет строго ограничено и составляет 21 млн биткоинов. И нет сил, которые бы могли это изменить. Благодаря этому криптовалюта является даже надежнее золота.

3. Пиринговую сеть. Система не имеет главного сервера, который отвечал бы за все операции, передача биткоинов происходит из рук в руки, от человека к человеку, минуя банки и другие финансовые институты, транзакции осуществляются множеством распределенных серверов.

4. Большие возможности Транзакций. Пользователь может совершать любые операции с Биткоинами, их невозможно контролировать или запрещать, можно совершать переводы в любую точку мира.

5. Отсутствие границ. Платежи, совершенные в этой системе, не отменить. Сам Биткоин нельзя подделать или использовать дважды. Это гарантирует честность всей системы. А количество магазинов и компаний принимающих биткоины постоянно увеличивается.

Но наряду со всеми достоинствами криптовалюты, биткоин имеет и недостатки.

1. Независимость. За биткоином не стоит ни одного государственного

института, это значит, что потерю биткоинов их владельцам никто не возместит.

2. Анонимность. Из-за нее Биткоин вступает в конфронтацию с законами большинства стран, призванных противодействовать отмыванию денег, уклонению от налогов, финансированию террористов.

Централизованные и децентрализованные системы электронных денег в равной степени подвержены страновому, рыночному, репутационному и стратегическому рискам (табл.1.2).

Таблица 1.2

Влияние различных рисков и их факторов на проведение расчетов в централизованных и децентрализованных системах электронных денег

[10, с.66]

Факторы, обуславливающие возникновение риска	Уровень риска	
	Централизованные системы электронных денег	Децентрализованные криптовалютные системы
Риск ликвидности		
Отсутствие ликвидности при погашении электронных денег	Высокий	Низкий
Эмиссия необеспеченных электронных денег	Высокий	Низкий
Правовой риск		
Нарушение законодательства эмитентом	Средний	Низкий
Нарушение законодательства клиентом	Средний	Низкий
Изменение законодательства	Средний	Средний
Операционный риск		
Недостатки технической реализации системы	Высокий	Низкий
Негативные действия сотрудников системы электронных денег	Высокий	Низкий
Действия клиентов системы электронных денег	Низкий	Средний
Внешние факторы	Высокий	Низкий

Анализ данной таблицы позволяет сделать вывод о том, что децентрализованный подход к организации систем электронных денег менее рискованный по сравнению с централизованным. Фактически в рамках принятого предположения единственным риском в такой системе являются ошибки клиентов, однако децентрализованные системы уступают централизованным по функциональным и технологическим возможностям:

отсутствие блокировки счетов и восстановления учетных данных, отсутствие контроля операций клиентов и гибких условий предоставления услуг, низкая скорость совершения расчетов [4].

Правовое регулирование использования Биткойн в России пока что носит запретительный характер. Так, в письме Банка России, представленном 27 января 2014 года на сайте Банка, криптовалюта рассматривается как средство, потенциально вовлекаемое в проведение сомнительных операций [2]. В письме говорится о запрете на выпуск денежных суррогатов на территории России, но определенных санкций за выпуск пока не предусмотрено. Если отвлечься от юридического аспекта и рассмотреть социально-экономический, то среди главных факторов развития использования криптовалюты в России и за рубежом можно выделить экономичность и безопасность криптовалюты, мобильность денежных капиталов и активизацию процессов миграции рабочей силы в стране и, в целом, в мире [15, с.44].

Интерес к Bitcoin как платежной системе подтверждают аналитики Goldman Sachs, которые видят в Bitcoin скорее инновационную платежную систему, чем развивающуюся валюту. Привлекательность Bitcoin как платежной системы объясняется также тем, что, по оценке того же Goldman Sachs, стоимость денежного перевода через Bitcoin ниже, чем аналогичный перевод через основные существующие карточные платежные системы [5].

Государственные органы разных стран по-разному регулируют вопрос, связанный с определением правового статуса виртуальных валют, а также возможностью совершения операций в криптовалютах на территории указанных стран. При этом, общественные отношения, складывающиеся по поводу использования криптовалют, продолжают развиваться и охватывают весь мир.

Впервые биткойн был запрещен в Таиланде в конце июля 2013 года. В настоящее время в Таиланде считаются незаконными купля-продажа и перечисление «биткойнов», а также расчеты виртуальной валютой. В США биткойн считают «виртуальной валютой» и считают необходимым

урегулировать должным образом. 25 марта 2014 года Служба внутренних доходов США даже выпустила руководство по налогообложению операций с биткойнами и другими виртуальными валютами.

Рассмотрим возможность использования биткойна в России. Статья 26 Закона «О банках...» содержит положение, о том, что ее положения распространяются также на сведения об остатках электронных денежных средств клиентов кредитных организаций и сведения о переводах электронных денежных средств кредитными организациями по распоряжению их клиентов. Понятие электронных денежных средств раскрывается в ч. 18 ст. 3 Закона о национальной платежной системе. Таким образом, криптовалюты не могут рассматриваться как электронные денежные средства, поскольку между ними существует ряд принципиальных отличий.

Эмиссия виртуальных валют осуществляется децентрализованно, основана на пиринговом принципе и не зависит от предварительного предоставления денежных средств одним лицом другому лицу, которое должно учитывать информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета.

Кроме того, на данный момент виртуальные валюты, в частности биткойн, не могут быть предоставлены для исполнения денежных обязательств лица, которое предоставляет денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа, поскольку виртуальная валюта не является законным средством платежа на территории Российской Федерации.

Исходя из изложенных положений, следует, что криптовалюты, в частности биткойн, относятся к денежным суррогатам, их выпуск запрещен на территории Российской Федерации и они не могут являться законным средством платежа на территории Российской Федерации.

Позиция Банка России в отношении использования при совершении сделок виртуальных валют, в частности, биткойн, до недавнего момента была

отражена в официальном заявлении Банка России от 27 января 2014 года [4]. Банк России предостерегает граждан и юридических лиц, прежде всего кредитные организации и некредитные финансовые организации, от использования «виртуальных валют».

Следовательно, Россия, как и большинство стран, в том числе и Евросоюза, не признает криптовалюту в качестве денежной единицы. Однако в 2018 г. говорить о возможности запрета криптовалюты уже нельзя. Согласно письму Федеральной налоговой службы действующее законодательство не запрещает осуществление операций с использованием криптовалют. Э. Л. Сидоренко, руководитель межведомственной рабочей группы по оценкам риска оборота криптовалюты ГД РФ на лекции по законодательству в области криптовалют 7 сентября 2017 года в Ельцин-центре, высказалась о том, что правовых препятствий для оборота криптовалюты сейчас объективно нет. Но для легального использования и работы требуется помощь юриста, который смог бы истолковать деятельность с валютой с точки зрения действующего законодательства.

В настоящее время, Правительством РФ подготовлен законопроект [3], призванный окончательно определить правовой статус и порядок осуществления операций с криптовалютами. правила оборота криптовалют будут рассматриваться на следующих этапах. Главными нововведениями документа являются приравнивание цифровых валют к имуществу, а также ограничение по инвестициям в ICO. Предполагается, что неквалифицированные инвесторы смогут купить токенов только на 50 тысяч рублей [16].

В документе криптовалютам и токенам дается определение цифрового финансового актива. Их будут рассматривать не как платежное средство, а как «иное имущество». По мнению разработчиков документа, такая мера позволит защитить права владельцев цифровых финансовых активов.

Законопроект дает определение майнингу, криптовалюте и токену [9].

Майнинг — предпринимательская деятельность, направленная на

создание криптовалюты и/или валидацию с целью получения вознаграждения в виде криптовалюты.

Криптовалюта — вид цифрового финансового актива, создаваемый и учитываемый в распределенном реестре цифровых транзакций участниками этого реестра в соответствии с правилами ведения реестра цифровых транзакций.

Токен — вид цифрового финансового актива, который выпускается юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем с целью привлечения финансирования и учитывается в реестре цифровых записей.

Иное имущество станет таким же объектом гражданского права, как и любое другое имущество. По закону под эту категорию также попадают бездокументарные ценные бумаги и безналичные средства.

В документе прописываются и другие важные понятия, вроде цифровой транзакции и распределенного реестра цифровых транзакций.

На данный момент законопроект не регулирует оборот криптовалют. Вероятно, эта часть появится на следующих этапах разработки документа. Однако, уже есть общая концепция, как будет осуществляться купля-продажа. Осуществлять такие сделки смогут любые организации торговли, которые имеют соответствующую лицензию.

То есть под этими организациями могут пониматься и обычные биржи и центральные контрагенты и другие предприниматели с лицензией.

Законопроектом власти предлагают приравнять майнинг к предпринимательской деятельности. Добыча криптовалют будет доступна индивидуальным предпринимателям и юрлицам. Предполагается, что с майнеров будут брать «налог на майнинг», который будет разработан по аналогии с налогообложением другой предпринимательской деятельности.

Виртуальные валюты находятся за рамками правового поля, а осуществление операций и сделок с использованием криптовалют, в частности биткойн, на территории Российской Федерации будет иметь негативные последствия для совершающих такие операции лиц.

Вместе с тем, широкое распространение биткойна как средства платежа или аналога «иностранной валюты» в других странах диктует необходимость придания криптовалютам определенного правового статуса, выявление их правовой природы, создание механизма регулирования операций и сделок, совершаемых с использованием криптовалют, осуществление максимально возможной идентификации участников платежных операций с применением криптовалют, а также осуществление контроля и надзора за деятельностью субъектов, создающих и использующих такие криптовалюты.

1.3 Методы использования криптовалютных и пилинговых систем в инвестиционной деятельности предприятий сферы производства косметических товаров

Исходя из неоднозначного статуса криптовалют в России, необходимо подчеркнуть, что вложения в них можно осуществлять не как в валютные активы, а как в товарные, с целью увеличения их стоимости.

Рассмотрим, какую доходность принесли инвестиции в криптовалюту в 2017 году, если бы она покупалась в начале года. Bitcoin - самая первая и известная монета на технологии блокчейн. Стоимость по отношению к доллару на 1 января 2017 года составляла 998\$; на 21 ноября - 8200\$. Рост более чем в 8 раз. 18 декабря курс биткойна превысил отметку в 20 000 долларов. После этого криптовалюта начала снижение. Как отмечают эксперты, биткойн может еще упасть по меньшей мере до 7,5 тысячи долларов, но затем возможен рост более чем вдвое, если паника из-за госрегулирования криптовалют сойдет на нет, (рис. 1.2-1.3)

Инвесторы обеспокоены последними новостями — например, недавно со счетов клиентов японской биржи криптовалют Coincheck украли криптовалюту NEM на 58 миллиардов иен, или 527 миллионов долларов. Атака затронула 260 тысяч пользователей.

Помимо этого, с 30 января в Южной Корее вступили в силу новые

правила.

Теперь для торговли криптовалютой каждый трейдер обязан идентифицировать себя с помощью банковского счета. Кроме того, появлялись новости и о планах усиления контроля в Китае — там, как сообщали СМИ, финансовые власти пытаются запретить платежным системам обслуживать криптотрейдеров.

Мировому сообществу понадобилось всего лишь пару лет, чтобы понять и дать оценку только что зародившемуся понятию, как криптовалюта.

По мнению некоторых ученых, из виртуальных денег быстро образовался ошеломляюще огромный по своим размерам рынок, а также новая идеология денег и полноценная криптоэкономика [10,с.226].

Bitcoin, как первооснова, Litecoin и изобилие других криптовалют в настоящее время привлекают выгодными перспективами, а также высокой рентабельностью, которые привели к образованию 15-тиллиардного валютного рынка, построенного по новым законам и устоям.



Рис. 1.2. Линейный график изменения курса Bitcoin по отношению к USD [9, с.44]

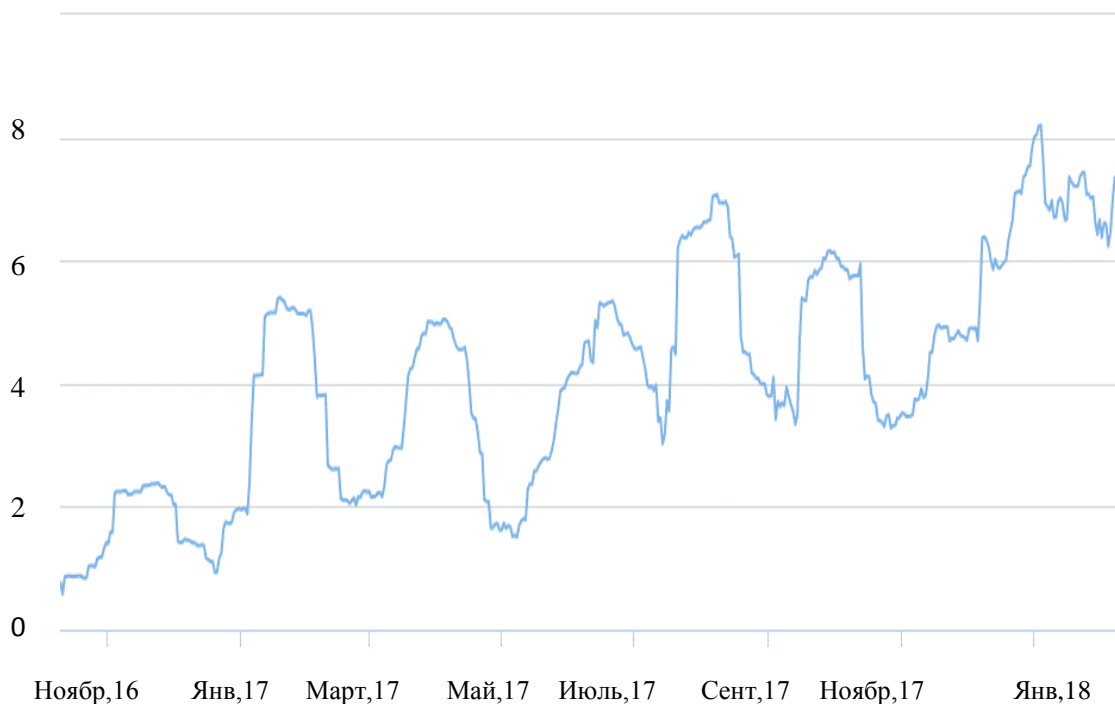


Рис. 1.3. Логарифмический график курса Bitcoin по отношению к USD и показатель волатильности [9, с.45]

Рост капитализации рынка криптовалют, увеличение их количества и недавний бум ICO, который, видимо, не планирует заканчиваться (СЕО платформы ICONOMI Тим Загар назвал 2017 г. «годом ICO»), — всё это свидетельствует о постоянно возрастающем интересе инвесторов к децентрализованной экономике.

В блокчейн инвестируют крупные венчурные фонды, технологические компании (например один из самых инвестиционно успешных блокчейн-стартапов, Coinbase, получает помощь от основателей Netscape, Марка Андресона и Бена Горовица) и финансовые организации, в первую очередь банки, понимающие ценность этой технологии для обеспечения безопасности денежных транзакций.

Кроме того, стабильный интерес к децентрализованной экономике связан и с тем, что, несмотря на подозрения, которые вызывает взрывное развитие биткоинов (бум ICO сравнивают и с доткомовским пузырем 2000-х, и с «железнодорожной манией» 1840-х, и с «Компанией южных морей» 1720-х

годов; все зависит от эрудированности комментатора), многие инвесторы понимают, что за блокчейном в целом и биткоинами в частности — будущее. Децентрализованная экономика сможет самостоятельно строить прогнозы, ставить задачи предприятиям, контролировать сбыт продукции и рассчитываться с контрагентами — например, уже сейчас есть простейшие роботы, которые функционируют с помощью уже упомянутых умных контрактов. В общем, децентрализованная экономика обеспечит прозрачную, эффективную и максимально защищенную систему взаимодействия всех ее участников [23,с.24].

Однако сделать шаг в мир будущего самостоятельно могут не все. Конечно, вполне возможно быть успешным самостоятельным инвестором в биткоины, однако для этого необходимо постоянно быть «в рынке», который, в силу молодости, постоянно и резко меняется, а также в принципе хорошо ориентироваться в блокчейн-технологиях. Кроме того, при инвестировании в биткоины важно понимать, что единого метода, позволяющего отличать «хорошие» криптовалюты от «плохих» — особенно на этапе ICO — не существует. Каждый проект индивидуален, поэтому инвестору необходимо иметь информацию о команде, стоящей за ним, понимать технологию, которую они разрабатывает, и т. д. Все это, конечно, требует вложения не только денег, но также огромных объемов времени и сил. Это делает и без того высокий порог входа в децентрализованную экономику, связанный с технической сложностью проектов, еще выше.

С этим связана востребованность различных инструментов, позволяющих потенциальным инвесторам сократить техническую сложность инвестиций в криптовалюты, делать грамотные вложения со значительной отдачей и диверсифицировать риски.

Например, инвестор может обратиться к брокеру, который будет выступать в качестве посредника между ним и рынком криптоактивов. Однако для успешного инвестирования в биткоины важно не отобрать несколько результативных валют, а иметь сбалансированный портфель: во-первых, для

диверсификации рисков, во-вторых, для повышения ликвидности. Поэтому многие предпочитают обращаться к услугам одного из целого ряда специализированных инвестфондов, размещающих средства инвесторов в финансовые инструменты блокчейн-экономики: например, Northern Trust (работающий совместно с IBM), Polychain Capital, Global Advisors, Blockchain Capital, Numerai и многих других.

Таким образом, можно рассматривать три модели поведения держателей криптовалют.

Потратить время на тщательный выбор портфельных позиций, купить и держать, что бы не происходило на рынке, будучи уверенным в фундаментальных причинах роста курса. Условно, такое поведение можно назвать «пассивным».

Выбрать и купить криптовалюты, в дальнейшем, отслеживая конъюнктуру рынка, изредка обновлять портфель, подкупая новые монеты, меняя соотношение активов. Для такого подхода к управлению криптовалютными инвестициями подойдет определение «спокойный».

И третий — активный подход к работе с криптовалютами, связан с постоянным мониторингом биржевых цен, сбросом и покупкой, игрой на понижение и повышение, работой на коротких позициях. Такая модель поведения характерна для трейдера и может стать увлекательным занятием, заполнить жизненное пространство, пронести по волнам взлетов и падений, поднимая на вершины бессметного богатства и опуская в пучины полного разорения.

Используя вторую стратегию, определим ряд этапов по инвестированию в криптовалюту предприятия сферы производства косметических товаров.

Все инвестирование сводится к тому, чтобы купить индекс, дождаться получения прибыли, и продать его полностью или частично.

Вариантов приобретения биткоинов много. Первый способ — через специальный биткоин-кошелек. Заведя себе его, вы без труда сможете купить нужную вам сумму на одной из торговых площадок биткоинами. Второй

вариант – найти человека, у которого уже есть биткоины, и уговорить его их вам продать. Ну, или попросту оказать какую-то услугу, оплата за которую произойдет биткоинами. Третий – купить биткоины через специальный хедж-фонд. Для покупки виртуальных денег достаточно приобрести хотя бы один пай. Зачастую его цена совпадает со стоимостью одного биткоина.

Обменивать криптовалюту на реальные деньги следует на биржах, оказывающих этот вид услуг. Некоторые площадки позволяют заказать вывод средств из личного кабинета на электронные кошельки Webmoney, Qiwi, Яндекс.Деньги.

Занимаясь трейдингом, мы покупаем ликвидный актив, который при необходимости сможем быстро продать. Криптовалюту можно быстро конвертировать в фиатные валюты и зафиксировать прибыль или убыток. Если сравнивать торговлю популярными монетами с инвестированием в ICO, то такой вариант капиталовложений считается менее рискованным.

Практически ничем не ограниченный потенциал роста курса биткоина по отношению даже к мировым валютам – евро и доллару – позволяет сделать криптовалюту надежным объектом вложения. Разумеется, на росте курса можно и нужно зарабатывать. Главная цель при вложении в биткоин заключается в создании продуманной долгосрочной стратегии. Инвестору следует избегать соблазна «избавиться» от криптовалюты в тот момент, когда курс биткоина демонстрирует неожиданный спад. Также необходимо помнить о том, что сам принцип работы криптовалюты обеспечивает стабильный рост её курса, а обеспеченность биткоина ничем не уступает аналогичной характеристике тех же евро и доллара. При этом курс биткоина гораздо меньше подвержен колебаниям, происходящим с мировыми валютами из-за громких политических и экономических событий.

Среди недостатков стоит отметить риски. Во-первых, при игре в короткую можно быстро потерять часть капитала, поэтому начинающим трейдерам мы рекомендуем вкладывать в долгосрочную перспективу. Во-вторых, стоит хранить криптовалюту в безопасном месте, а не на бирже или

сомнительном онлайн-кошельке. В противном случае мошенники могут забрать все деньги.

Риски инвестирования в криптовалюту Bitcoin связаны, прежде всего, с особенностями самого биткоина как такового. Несмотря на то, что сегодня эта криптовалюта децентрализована, постепенно биткоин будет наращивать стремление к централизации. Это связано с тем фактом, что на курс биткона все активнее начинают влиять биржи, где продают и покупают эту криптовалюту. Кроме того, сама «добыча» биткоинов постепенно концентрируется в руках достаточно узкого круга лиц – владельцев новейшей техники, которая позволяет добывать новые биткоины. Все больше людей среднего достатка предпочитают не разоряться на дорогостоящую технику для получения биткоинов, а «добывать» более дешевые криптовалюты и обменивать уже их на биткоины. Эта тенденция приводит к созданию неких «центров добычи биткоинов», что уже само по себе угрожает децентрализованности этой криптовалюты [11].

Другой риск при вложениях в биткоины связан с тем, что все операции с этой криптовалютой являются открытыми. Поэтому увидеть, на какую сумму были куплены биткоины, могут многие, а в случае приобретения большого количества биткоинов нередки и случаи манипулирования с ценой криптовалюты.

Наконец, анонимность сделок с использованием биткоинов сама по себе создает определенные риски, связанные, в первую очередь, с риском отмывания денег и отсутствием государственного контроля над оборотом биткоинов.

Высокая волатильность цены биткоина (колебания стоимости достигают 10% в течение дня) дает хорошие возможности заработать на краткосреднесрочной торговле, т.е. на спекуляциях с курсом криптовалюты. А пока ее владельцы могут только довольно потирать руки. С начала 2017 года курс биткоина взлетел на 900%, обновляя все новые и новые максимумы [19,с.259].

Рост популярности биткоина и уникальные возможности технологии блокчейна привлекают к bitcoin-инвестициям венчурное финансирование.

Венчурное финансирование относится к рисковым инвестициям, оно привлекает денежные средства для старта проекта, на начальном этапе, когда собственных средств компании не хватает, получить Биткоин-кредит негде, а идея бизнеса является инновационной и сулит в будущем хорошую прибыль.

Венчурное финансирование проходит в три этапа [16]:

1. Компании получают капитал, позволяющий запустить производство, начальную продажу и доставку клиентам изготовленного товара.
2. Предоставление финансирования на расширение компании. Например, инвестирование в Биткоин и технологию блокчейн.
3. Денежные средства предоставляются на крупное расширение фирмы и соответственно увеличивающиеся продажи.

Компании, занимающиеся венчурным финансированием, заранее знают и соглашаются с тем, что данный бизнес несет в себе высокие риски невозврата собственных средств, при неудачном вложении их, например, инвестиции в криптовалюту. Но успешно вложенные средства могут принести высокий доход инвесторам.

Таким образом, можно подвести итог теоретическому изучению процесса инвестирования в биткоин, сделав ряд выводов.

Безусловно, электронные валюты – привлекательный финансовый продукт. С момента создания системы электронных денег рентабельность вложений составляет более 1000 процентов. Однако российское государство не имеет четко выраженного мнения по поводу использования и эмиссии электронных денег. С 2014 года по сей день позиция менялась несколько раз: от полного запрета на использование и оборот электронных денег (вплоть до уголовного наказания и лишения свободы до 4 лет) до легализации криптовалют и признания их новым платежным инструментом.

Отличительные особенности инвестиций в валюту биткоин:

- торговля проводится в режиме 24/7, соответственно инвестиции будут работать круглосуточно;
- большая часть технических индикаторов работает на высоком

уровне качества;

- большая волатильность данного рынка;
- хорошие долгосрочные перспективы криптовалюты, дающие все основания полагать, что подобные инвестиции будут приносить неплохую прибыль на протяжении долгого времени.

Нельзя не заметить, что если учесть все возможные риски и стараться не хранить слишком большие суммы денег на электронных счетах, то торговля на биржах может стать выгодным делом для владельца криптовалют.

Таким образом, это все, в лишний раз, доказывает то, что за виртуальными валютами, в частности за биткоином, благополучное будущее. Не смотря, на все еще, малодоступность и неизвестность, интенсивно развивается рынок криптовалют, что приведет к улучшению жизни не только в стране, но и во всем мире, а также к усовершенствованию экономики.

Глава 2 Анализ инвестиционной деятельности ООО «Сплат-косметика»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

История бренда ведет отсчет с 2001 г., когда продукция SPLAT впервые появилась на полках магазинов. До 2004 г. компания специализировалась на продаже широкого ассортимента товаров для здоровья, что позволяло зарабатывать на обороте, но в итоге привело к определенным сложностям. Темпы роста увеличивались с каждым годом, не стали исключением даже кризисные 2008–2009 гг. Активное продвижение бренда пришлось на тот момент, когда в России еще не существовало социальных сетей, не была выстроена виртуальная паутина коммуникаций, позволяющая моментально, без каких-либо ограничений распространять информацию.

Компания владеет несколькими торговыми марками, основу которых составляют профессиональные инновационные продукты сегмента средств по уходу за полостью рта. В группу компаний «SPLAT» входят две организации: ООО «Сплат-косметика» – занимается маркетингом, разработкой стратегий и продвижением, разработкой продукции, маркетинговыми исследованиями; ООО «Органик фармасьютикалз» - непосредственно производство (рис 2.1).



Рис. 2.1. Структура группы компаний Splat¹

¹Рисунок составлен автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

Таким образом, объектом рассмотрения инвестиционной деятельности является общество с ограниченной ответственностью «Сплат-косметика» – российская производственно-торговая компания, работающая на фармацевтическом и косметическом рынках с 2000 года, которой удалось за короткий срок завоевать доверие отечественных потребителей.

Основным видом деятельности является торговля оптовая парфюмерными и косметическими товарами. Приоритетным направлением деятельности предприятия является: увеличение объемов производства гигиенической продукции парфюмерии и продвижение продукции предприятия на российский рынок.

Является учредителем следующих организаций [24]:

- ООО «ОРГАНИК ФАРМАСЬЮТИКАЛЗ»
- ООО «РУСЭКСПОРТ»

Далее рассмотрим элементы организационной структуры предприятия.

В ООО «Сплат-косметика» - дивизионная структура управления (рис. 2.2). Компании с такой структурой способны быстрее реагировать на изменения условий конкуренции, технологии и покупательского спроса.



Рис. 2.2. Организационная структура ООО «Сплат-косметика»²

Высшее руководство ООО «Сплат-косметика» использует стиль

²Рисунок составлен автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

управления, характеризующийся активным участием сотрудников в принятии решений, создает такие условия, при которых выполнение обязанностей оказывается для них привлекательным, а достижение при этом успеха служит вознаграждением.

Руководство предприятия уделяет большое внимание приобретению новейшего оборудования с большей производительностью, полностью автоматизированного оборудования, что должно способствовать повышению конкурентоспособности завода.

Для того чтобы получить ясную оценку сил исследуемого предприятия и ситуации на рынке проведем SWOT-анализ, который представлен в табл. 2.1.

Таблица 2.1

SWOT-анализ ООО «Сплат-косметика»³

<p align="center">СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</p> <p>Это один из крупнейших брендов в личной гигиены потребительских товаров Он имеет около 1000 сотрудников Один из лидеров рынка «Сплат-косметика» имеет отличную охват и распределение и ее продукты доступны более чем в 200 странах Отличная реклама бренда</p>	<p align="center">СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</p> <p>Подделывание продукции бренда под их фирменными знаками Доля на рынке ограничена из-за присутствия других сильных брендов</p>
<p align="center">ВОЗМОЖНОСТИ</p> <p>Выход на новые рынки Укрепления бренда на существующих рынках Увеличение покупательной способности людей, таким образом, увеличивающих спрос на продукцию</p>	<p align="center">УГРОЗЫ</p> <p>Интенсивная и увеличивающаяся конкуренция</p>

Таким образом, ООО «Сплат-косметика» входит в 15 лучших компания для настоящих лидеров. Компания имеет множество преимуществ перед своими конкурентами.

Так же есть значительное количество возможностей для успешного дальнейшего развития. Но в процессе работы надо устранять слабые стороны.

³Таблица составлена автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

2.2 Оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Рассмотрим и проанализируем динамику основных финансово-экономических показателей ООО «Сплат-косметика» [25] (табл. 2.2).

Таблица 2.2

Основные финансово-экономические показатели ООО «Сплат-косметик» за 2013-2016 годы (млн.руб.)⁴

год показатель	2013	2014	2015	2016	Отклонение 2016/2013	
					Абсолютно е, млн. руб.	Относит, %
Выручка от реализации, млн. руб.	2379	3733	4406	4057	1678	1,71
Расходы, млн. руб.	1784,25	2725,09	3084,2	2920,6	1136,35	1,64
Прибыль, млн.руб.	594,75	1007,91	1321,8	1136,4	541,65	1,91
Рентабельность продукции, %	8,4	8,6	8,9	8,7	0,3	1,04

Для исследования динамики показателей построим диаграмму (рис.2.1)

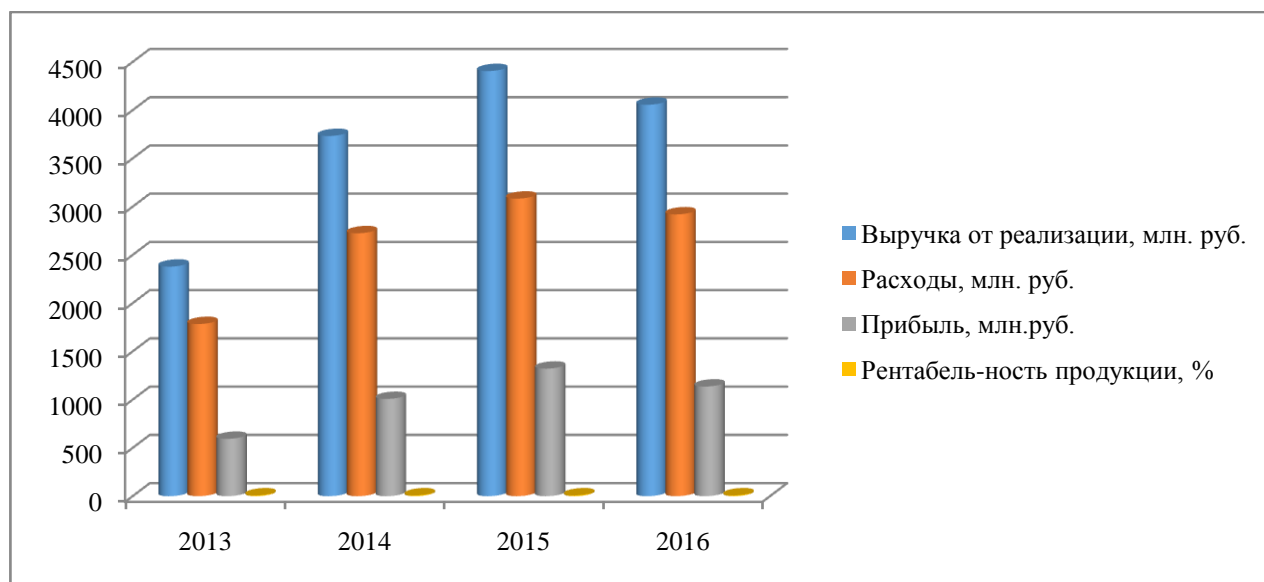


Рис. 2.1. Динамика показателей деятельности ООО «Сплат-косметика» за 2013-2016 годы⁵

Основные показатели финансово-экономической деятельности показали

⁴ Таблица составлена автором по данным финансовых отчетов ООО «Сплат-косметик»

⁵ Рисунок составлен автором по данным финансовых отчетов ООО «Сплат-косметик»

резкое снижение в 2016 году. Показатели продаж упали на 7,9% за год (349 млн. рублей).

Прибыль на единицу продукции приблизилась к показателям двухлетней давности. Падение показателей финансово-экономической деятельности связано с кризисом, который начался в 2016 году и охватил почти все сферы экономики. Резкое подорожание доллара привело к росту цен и снижению покупательской способности.

Для анализа составим таблицу, в которой рассчитаем абсолютные и относительные отклонения показателей деятельности за 2013-2016 гг. (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Анализ рациональности деятельности ООО «Сплат-косметика» за 2013-2016 годы (млн.руб.)⁶

год показатель	2013	2014	Отклонение 2014/2013		2015	Отклонение 2015/2014		2016	Отклонение 2016/2015	
			абс., млн.р.	отно - сит., %		абс., млн. р.	отно- сит.,%		абс., млн. р.	отно- сит., %
Выручка от реализации, млн. руб.	2379	3733	1354	156,9	4406	673	118	4057	-349	92
Расходы, млн. руб.	1784,25	2725,09	940,84	152,7	3084,2	359	113	2920,6	-163	94,7
Прибыль, млн.руб.	594,75	1007,91	413,16	169,5	1321,8	313,9	131	1136,4	-185	85,9
Рентабельность продукции, %	8,4	8,6	0,2	102,3	8,9	0,3	103,48	8,7	-0,2	97,75

Деятельность предприятия считается рациональной, если выполняется следующее условие:

$$T_{\text{пр}}(\text{ПРП}) > T_{\text{пр}}(\text{В}) > T_{\text{пр}}(\text{РД}), \quad (2.1)$$

⁶ Таблица составлена автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

где, $T_{\text{пр}}(\text{ПРП})$ — темп прироста прибыли от продаж (валовая прибыль);

$T_{\text{пр}}(\text{В})$ — темп прироста выручки от продаж;

$T_{\text{пр}}(\text{РД})$ - темп прироста общих расходов

Рассмотрим, как сохраняется это неравенство по относительным отклонениям показателей финансовых результатов деятельности ООО «Сплат-косметика» за 2013-2016 годы

2014 год $169\% > 156\% > 152\%$ — неравенство сохраняется;

2015 год $131\% > 118\% > 113\%$ — неравенство сохраняется;

2016год $86\% > 92\% > 94\%$ — неравенство не сохраняется.

В 2014 году деятельность компании была рациональной: темп прироста прибыли от продаж (валовая прибыль) опережает темп прироста выручки, а темп роста последнего опережает темп роста себестоимости.

В 2015 году выручка от продаж повысилась и составляет 118% от соответствующего показателя предыдущего отчетного периода, темп прироста прибыли от продаж (валовая прибыль) опережает темп прироста выручки, а темп роста последнего опережает темп роста себестоимости. Следовательно, деятельность компании была также рациональной.

В 2016 году выручка от продаж увеличилась на 8%, однако себестоимость реализованных услуг выросла на 10%. Прибыль от продаж в сравнении с 2015 годом снизилась на 41%.

То есть неравенство, характеризующее рациональную деятельность, когда темпы роста прибыли должны быть больше темпов роста выручки, а последние в свою очередь больше темпов роста себестоимости в 2015 и 2016 годах не сохраняются.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что эффективность деятельности ООО «Сплат-косметика» за исследуемый период 2014-2016 гг. заметно снизилась.

Данные относительно динамики объема сбыта продукции приведены на рис.2.2.

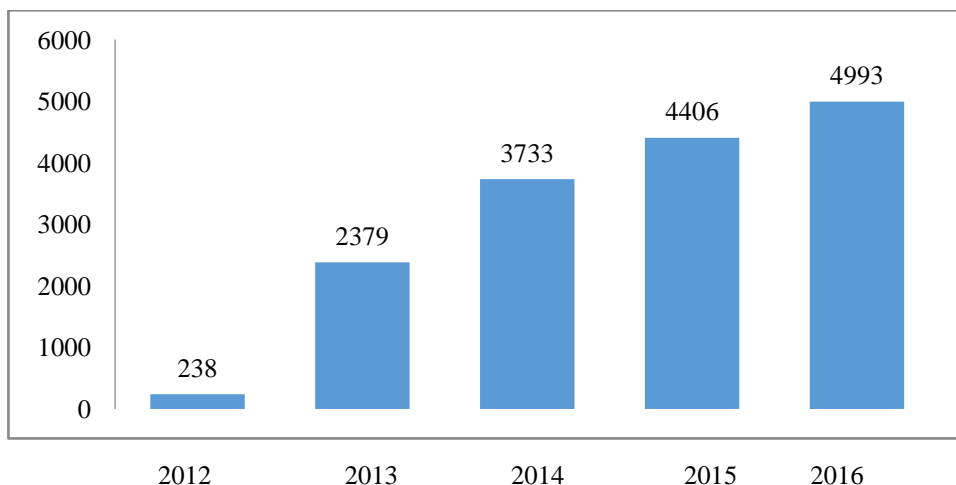


Рис. 2.2. Объемы продаж зубных паст «Splat», млн.руб.⁷

Таким образом, плановые показатели динамики объема продаж не были выполнены в 2016 году из-за непредвиденных заранее политических и экономических нестабильностей в стране.

Анализ конкурентов на рынке, показывает, что в настоящее время на рынке России присутствует продукция около тридцати производителей зубной пасты. При этом не менее половины из них – это зарубежные компании. 70% процентов ассортимента зубных паст приходится на долю зарубежных производителей и только 30% процентов – на отечественных (рис. 2.3).

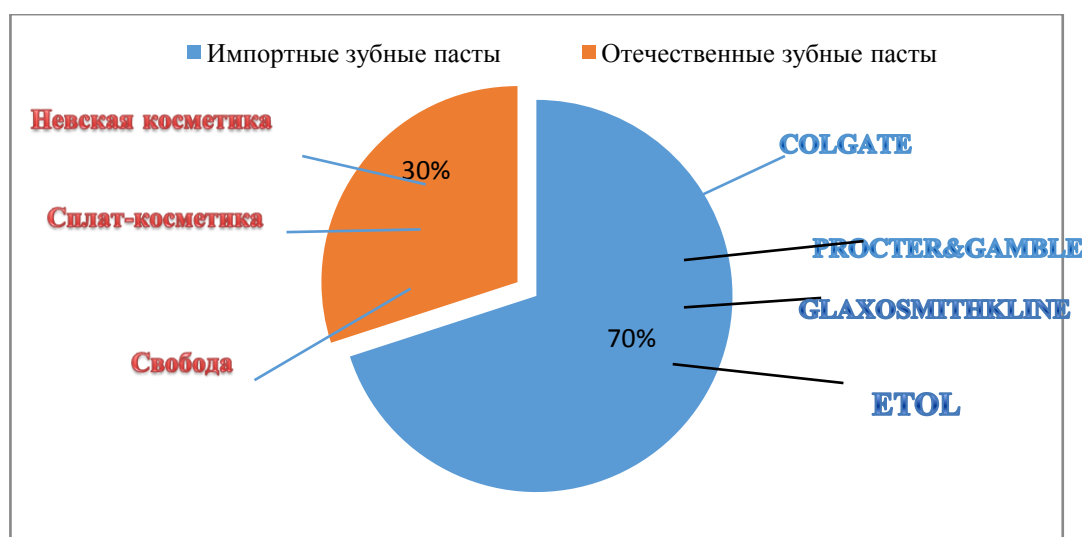


Рис.2.3. Доли рынка импортных и отечественных производителей зубных паст в стоимостном выражении⁸

⁷Рисунок составлен автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

⁸То же

Распределение доли рынка между основными производителями приведено далее (табл.2.4).

Таблица 2.4

Распределение доли рынка между основными конкурентами⁹

Субъекты рынка	Доля рынка в стоимостном выражении			
	2013	2014	2015	2016
Colgate-Palmolive (Colgate, Elmex)	31,5	31,4	31,3	31,5
Procter&Gamble (Blend-A-Med)	15,2	14,8	14,7	14,3
Splat (Splat)	12	13,1	13,4	13,1
Dr. TheissNaturwarenGmbH (Lacalut)	11,1	11,3	11,1	10,8
Glaxosmithkline («Sensodyne», «Парадонтакс», AquaFresh)	7	6,7	6,5	6,3
Unilever(32норма, Лесной бальзам, Дракоша, Новый жемчуг)	5,1	5,2	5,4	5,5

Доля рынка предприятия растет в стоимостном выражении (табл.2.5).

Таблица 2.5

Доля рынка Splat в стоимостном выражении за 2013-2016гг¹⁰

Субъект рынка	Доля рынка в стоимостном выражении			
	FY`2013	FY`2014	FY`2015	FY`2016
ООО «Сплат-косметика»	12	13,1	13,4	13,1

Так, если в 2013году на долю предприятия приходилось 12% рынка зубных паст, то в 2015 году данный показатель составлял уже 13,7%, а в 2016 году данный показатель снизился до уровня 2014 года и составил 13,1%.

Анализ динамики доли рынка и положение компании относительно других игроков рынка показывает, что ООО «Сплат-косметика» обладает устойчивым положением на рынке, занимая третье место по объемам продаж.

Таким образом, среди основных игроков российского рынка зубных паст, на долю ООО «Сплат-косметика» выпадает 13,1% доли рынка. Этот показатель, как и все показатели финансово-экономической деятельности предприятия снизился из-за нагрянувшего кризиса и стал равным показателю 2014 года.

Заметна явная необходимость предприятия в дальнейшем экономическом росте. Предприятию необходимо увеличивать прибыль за счет

⁹ Таблица составлена автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

¹⁰ То же

роста инвестиционной деятельности.

В рамках проведенной выше оценки финансово-хозяйственной деятельности рассматриваемого предприятия, можно отметить стабильно высокий уровень показателя прибыли. В текущих условиях изменяющейся российской экономики, всё ускоряющемуся проникновению в финансовые институты инновационных технологий, организации стоит озаботиться дифференциацией получения дополнительного дохода, методами которого, могут стать инвестиционные проекты по вложению в производственные активы, фондовые вложения или инвестиции в криптовалюту.

2.3 Анализ и оценка инвестиционного потенциала ООО «Сплат-косметика»

ООО «Сплат-косметика» должна продолжать наращивать базу за счет осуществления стратегических инвестиций, поддерживая низкий уровень себестоимости продукции, что обеспечило компании сохранение одной из лидирующих позиций в отрасли.

С целью снижения финансовой зависимости компания осуществляла инвестиционные проекты, которые сокращают продолжительность транспортировки готовой косметической продукции от производства к конечному потребителю, и заключала соглашения, позволяющие использовать альтернативные способы транспортировки продукции.

Текущая инвестиционная деятельность ООО «Сплат-косметика» включает в себя:

1. Реальное инвестирование - вложения капитала в:
 - 1.1. Воспроизводство основных средств
 - 1.2. Нематериальные активы
 - 1.3. Прочие объекты инвестирования, связанные с осуществлением основной деятельности предприятия или улучшением условий труда и быта персонала

2. Финансовые инвестиции характеризуют вложения капитала в различные финансовые инструменты инвестирования, главным образом в ценные бумаги.

Эффективность инвестиционной инновационной деятельности ООО «Сплат-косметика» достигается правильным учетом затрат, так как собственно эффективность определяется соотношением между результатом и затратами.

Объем инвестиций за 5 последних лет в инновационное развитие ООО «Сплат-косметика» составил 64 млн. рублей из собственных средств.

Содержание инновационных инвестиций зависит от вида инноваций (табл. 2.5).

Таблица 2.6

**Инвестиции ООО «Сплат-косметика» в инновационную деятельность
(тыс. р.)¹¹**

Наименование показателя	2014	2015	2016	2014/ 2015	2015/ 2016
Затраты на инновационную деятельность, в том числе:	20225	23 139	27342	114,4	118,2
научные исследования и разработки	3180	3872	4834	121,8	124,8
приобретение оборудования	14297	15993	17984	112	112,4
приобретение новых технологий	61	74	91	121,3	123
приобретение программных средств	81	99	142	122	143,4
производственное проектирование	2022	2466	3516	122	142,6
обучение и подготовка персонала	8	11	16	137,5	145,4
маркетинговые исследования	9	12	17	133,3	141,7
управление инновационной деятельностью	567	612	742	93	121,2

По данным табл. 2.6 видно, что в общей сумме инвестиций в инновации ООО «Сплат-косметика» более 70% направляет на приобретение оборудования, необходимых для внедрения новых технологических процессов, а также производственное проектирование, связанное с технологическим

¹¹ Таблица составлена автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

оснащением. Таким образом, осуществление инноваций на предприятии требует в первую очередь капитальных вложений в обновление основных фондов.

Расходы на исследования и разработку новых продуктов и технологий ООО «Сплат-косметика» составляют в среднем менее 16% общих затрат на инновации. Инвестиции в приобретение новых технологий, программных средств, обучение персонала, проведение маркетинговых исследований ООО «Сплат-косметика» составляют в сумме менее 5%. Затраты на управление инновационной деятельностью в 2014-2016 годах составили от 2,6 до 2,8% от всех затрат на инновационную деятельность.

ООО «Сплат-косметика» имеет возможность вкладывать дополнительные средства в инновационную деятельность благодаря увеличению прибыли

На ближайшую перспективу в ООО «Сплат-косметика» планируется продолжать совершенствовать технологии, внедрять в новейшие достижения науки и техники, а также новые программные продукты.

В ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности была выявлена необходимость предприятия в дальнейшем развитии - росте. Заметно наличие чистой прибыли и её рост на протяжении рассматриваемого периода, объем чистой прибыли на 2017 год можно считать достаточным для дальнейшего развития деятельности ООО «Сплат-косметика».

Однако необходимо обратить внимание на негативную тенденцию снижения рентабельности и способствовать ее росту. Данный рост может быть достигнут посредством экономического развития предприятия, а именно: диверсификации инвестиционной деятельности.

Таким образом, компания ООО «Сплат-косметика» на основе проведенного анализа финансовых возможностей и возможности экономического роста может сформировывать стратегию дальнейшего роста.

В соответствии с исследованием рынка и конкурентной среды, а также оценки финансовых показателей деятельности ООО «Сплат-косметика» была выявлена возможность стратегического роста компании, которая

ориентирована на увеличение инвестиционной деятельности.

Для проведения расчетов, связанных с оценкой эффективности инвестиционных проектов, необходимо привести характеристику инвестиционного проекта, инвестиционных затрат, текущих затрат, характеристику доходов (денежных потоков) предприятия, определить условия (источники) финансирования проектов, выбрать ставку дисконтирования денежного потока проектов, рассчитать критерии эффективности инвестиционных проектов, оценить риск и устойчивость проектов.

Финансирование проектов осуществляется за счет собственных средств предприятия. Требуемый минимальный уровень доходности составляет 13%.

В ходе анализа деятельности рассматриваемого предприятия, можно сделать ряд выводов.

Для преодоления возможных перспективных негативных тенденций в отдельных финансовых показателях деятельности ООО «Сплат-Косметика» предприятие предполагает реализовать стратегию роста, что подтверждено исследованиями рынка и конкурентной среды предприятия.

Приоритетным направлением корпоративной стратегии развития является реализация потенциала инновационных средств. Таким образом, компания ООО «Сплат-Косметика» на основе проведенного анализа финансовых возможностей может сформировывать инвестиционную стратегию дальнейшего экономического роста.

Таким образом, ООО «Сплат-Косметика» обладает достаточной перспективой и потенциалом к развитию. Откорректировав и направив его деятельность в нужное русло, можно добиться реального увеличения прибыли и повышения конкурентоспособности.

Глава 3 Разработка механизма инвестирования в криптовалюты в ООО «Сплат-косметика»

3.1 Разработка алгоритма получения и использования криптовалют

Исходя из проделанного в первой главе работы изучения теоретических основ экономической и правовой составляющей криптовалют, было принято решение отказаться от добычи – майнинга, ввиду низкой целесообразности и высокой затратности процесса в настоящее время. Наиболее разумным решением для рассматриваемого предприятия является инвестирование в криптовалюты, как один из вариантов актива. Учитывая стабильный, от года к году, показатель прибыли ООО «Сплат-косметик» (в 2016 году составил 1136,4 млн. руб.), можно рассмотреть несколько вариантов вложения свободных денежных средств: в ценные бумаги, в расширение материальной базы самого предприятия, в криптовалюты, как товар (в двух вариантах: с привлечением управляющей организации и без). Стоит заметить, что в данной работе не будет рассмотрена возможность поставки предприятием продукции с оплатой биткойнами, так как криптовалюты не являются законным средством платежа на территории Российской Федерации.

После того, как была определена необходимость инвестирования в биткойн, осталось определить алгоритм и механизм. Рассмотрим два юридически законных направления инвестиций для рассматриваемого предприятия (рис. 3.1):

- торговля криптовалютой на бирже, с целью получения быстрой спекулятивной прибыли;
- долгосрочные инвестиции в расчете на значительное удорожание криптомонет через несколько лет.

Рассмотрим различные варианты более подробно.

Вложения в фонды для заработка биткоинов схожи с инвестициями в банковские депозиты. При этом небольшой доход (порядка 3-10% годовых) дополняется прибылью от роста курса биткоина. Недостатком вложений в

фонды является зависимость от результатов деятельности учреждения. Если организатор сервиса получит убытки в результате неверных действий, они лягут на плечи вкладчиков. Чтобы не потерять сбережения, стоит диверсифицировать инвестиции.

Торговля на бирже. Заработок за счет спекулятивных инвестиций на бирже требует хорошего знания рынка и готовности к обдуманному риску. Этот способ подходит для тех, кто хорошо ориентируется в мире криптовалют и способен предсказать поведение котировок на основе своих знаний и опыта. Существует более простой способ заработать на бирже — ПАММ-счета. В этом случае деньгами инвесторов управляют опытные трейдеры, которые получают за это свою долю прибыли за то, что направляют деньги вкладчиков в наиболее прибыльные проекты. Это менее рискованный, не требующий специальных знаний, способ заработка на бирже.



Рис. 3.1. Возможные способы получения криптовалюты и риски для ООО «Сплат-Косметик»¹²

Для компаний, которые предпочитают инвестировать в Биткоин, необходимо знать, когда фиксировать прибыль и как избежать убытков.

¹² Рисунок разработан автором самостоятельно на основе изученной научной литературы

Необходимо точно отслеживать результаты своих инвестиций, а не просто выполнять прямую продажу для получения фиатной валюты. Налогообложение операций с криптовалютой может быть очень сложным для компаний, которые предпочитают спекулировать, а не мгновенно преобразовывать их в фиатные. Это создает большой риск и требует времени для реализации инвестиций, чтобы точно сообщить о прибыли и убытках в налоговые департаменты.

Для определения наиболее оптимального направления инвестирования проведем сравнение всех вариантов. Основные аспекты самостоятельной торговли на бирже приведены в табл. 3.1

Таблица 3.1

Особенности самостоятельной торговли на бирже¹³

Критерий	Значение
Сроки выхода на биржу	1-3 месяца
Ограничения деятельности	Необходимо лицензирование
Положительные особенности	Самостоятельность в принятии решений по инвестированию. Возможность значительно увеличить прибыли при принятии правильных решений.
Отрицательные особенности	Отсутствие гарантии получения минимальной прибыли. Возможность полной потери инвестиционной суммы при принятии неправильных решений.
Затраты	Получение лицензии и создание рабочих мест – 1,5 млн. руб. Годовые затраты на оплату труда, отчисления, эксплуатационные расходы – 1 млн. руб.

При выборе самостоятельной торговли криптовалютой необходимо избирать сразу несколько торговых площадок, чтобы диверсифицировать риски, покупать сразу несколько перспективных монет, с целью оперировать своим капиталом, ведь так как при отрицательной динамике, монета надолго «заморозит» вложенные в нее активы. Не нужно поддаваться панике и сразу продавать монеты, если они неожиданно начали дешеветь - это временное явление, которое следует переждать. При покупке монет на продолжительный срок не стоит хранить их на бирже - лучше вывести на десктопный кошелек.

¹³ Таблица составлена автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

Отличительные особенности и затраты вложения в криптофонды с использованием специализированных компаний представлен в табл. 3.2. в качестве сравнения приведем также параметры инвестирования в обычные активы.

Таблица 3.2

Отличительные особенности вложения в криптофонды ¹⁴

Критерий	Значение
Сроки выхода на биржу	Сразу после инвестирования
Ограничения деятельности	Без ограничения. Необходима уплата только налога на прибыль.
Положительные особенности	Гарантия получения минимального дохода по инвестициям. Страхование инвестиций Гарантия профессионализма работников биржи
Отрицательные особенности	Ограничение по максимальному получению дохода. Отсутствие контроля инвестиционного портфеля
Затраты	Отсутствуют

В качества альтернативы рассмотрим вложения в собственные материальные активы самого предприятия (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Особенности вложений в материальные фонды ¹⁵

Критерий	Значение
Сроки начала работы инвестиций	6-12 месяцев
Ограничения деятельности	Без ограничения.
Положительные особенности	Развитие собственной материальной базы
Отрицательные особенности	Увеличение доли средне и низколиквидных активов. Проблемы в продвижении новой продукции или увеличении доли рынка
Затраты	Доставка, монтаж, наладка. Техническое диагностирование и ремонт. Амортизационные отчисления. Зарботная плата обслуживающему персоналу.

Все параметры объединим в табл. 3.4.

¹⁴ Таблица составлена автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

¹⁵ То же

Итоговое сравнение рассматриваемых вариантов ¹⁶

Вид инвестирования	Положительная сторона	Отрицательная сторона
Самостоятельная торговля на бирже	Отсутствие ограничения в получении прибыли. Самостоятельность в формировании инвестиционного портфеля	Возможность полной потери инвестиции. Необходимость лицензировать деятельность. Затраты на создание штатных единиц и заработную плату.
Вложения в криптофонды	Гарантия минимальной прибыли. Страхование инвестиций	Ограничение прибыли по инвестициям
Вложения в материальные фонды	Развитие собственной материальной базы	Увеличение доли средне и низколиквидных активов

Можно отметить, что вложения в материальное обеспечение самого предприятия не оправдано, так как на данный момент оборудование самое современное, новое и не нуждается в модернизации.

Майнинг приравнивали к предпринимательской деятельности, осуществлять которую необходимо по соответствующей лицензии, также он перестал уже быть перспективным вложением из-за объемов добычи по всему миру.

Самостоятельная торговля на бирже также требует биржевой лицензии, а также наличия штата профессиональных брокеров и трейдеров, которые, в настоящее время, недостаточно компетентны в изучении развития рынка криптовалют.

Таким образом, можно констатировать, что наиболее перспективным будет являться вложение в криптофонды, при условии наличия у организации соответствующей лицензии, наличии регулятора и определенной репутации.

Такой биржей может стать ItBit со штаб-квартирой Нью-Йорке, получившей банковскую лицензию от Нью-Йоркского Департамента финансовых услуг на осуществление деятельности в качестве банка и

¹⁶ Таблица составлена автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

управляющей компании.

3.2 Разработка инвестиционного плана

Бизнес-планирование определенных направлений деятельности позволит провести анализ внешних факторов воздействия рынка на организацию, определить является ли такая деятельность целесообразной и выделить возможности её модернизации по направлению снижения издержек, что в настоящее время не проводится.

Суть проекта заключается в организации обоснования вложения свободных средств ООО «Сплат-косметик» в перспективный рынок криптовалют.

Цель разработки бизнес-плана является развития инвестиционной деятельности ООО «Сплат-косметик».

Задачами данного проекта являются: повышение уровня рентабельности деятельности предприятия, получение дополнительного дохода от инвестиционной деятельности. Стратегически данный проект может считаться элементом комплексного плана развития и модернизации ООО «Сплат-косметик».

Проект разрабатывается на основании фактических данных предприятия и может использоваться для дальнейшего развития его деятельности. Управление реализацией проекта намечено осуществлять ответственными специалистами: экономистами ООО «Сплат-косметик».

Финансирование проекта осуществляется путем привлечения внутренних средств ООО «Сплат-косметик» - прибыли без привлечения заемных средств.

Основные исходные данные, принятые в настоящем проекте, соответствуют законодательству РФ. Действующие ставки налогов: НДС - 18%, социальные отчисления - 30%, налог на прибыль - 20%. Налоговых льгот не предусматривается.

Расчет ведется на глубину до 10 лет. Отсчет времени производится от 1

января 2019 года, т.е. от начала выполнения подготовительных работ по проекту.

Проект рассчитан с учетом инфляции, динамика которой соответствует прогнозу Министерства Финансов РФ и учитывает данные ее прошлого развития и вероятные будущие тенденции. За точку отсчета принята инфляция 7 % в год с тенденцией постепенного уменьшения.

Было определено, что оптимальным вариантом для рассматриваемого предприятия является вложение в криптофонды.

Следующим шагом является решение вопроса сколько нужно вкладывать в инвестиции. Существует общая рекомендация: от 1% до 10% имеющихся финансовых активов, которые есть в настоящее время. Для рассматриваемого предприятия установим уровень в 5% от среднего показателя прибыли, как наиболее приемлемый для вложений в венчурные инвестиции. Определим располагаемую сумму к инвестированию в криптовалюты. В первую очередь определим средний уровень прибыли за имеющийся период 2014-2016 годов по формуле хронологической средней:

$$P_{\text{cp}} = \frac{P_{2014} + P_{2015} + P_{2016}}{3} \quad (3.1)$$

$$P_{\text{cp}} = \frac{1007,91 + 1321,8 + 1136,4}{3} = 1155,37 \text{ млн.руб.} \quad (3.2)$$

Далее определим ту сумму, которую можно выделить под инвестирование в криптовалюты:

$$S_k = P_{\text{cp}} * 5 \% \quad (3.2)$$

$$S_k = 1155 * 5\% = 57,77 \text{ млн. руб}$$

Далее необходимо определить сроки проведения инвестиционного проекта. Исходя из высокой волатильности рынка криптовалюты оптимальным

отчетным периодом будет 1 календарный год.

Исходя из проведенного анализа теоретического материала, а также расчетов проведенных в пункте 3.1 настоящей работы, можно представить определенную схему разрабатываемого инвестиционного проекта (рис. 3.2).

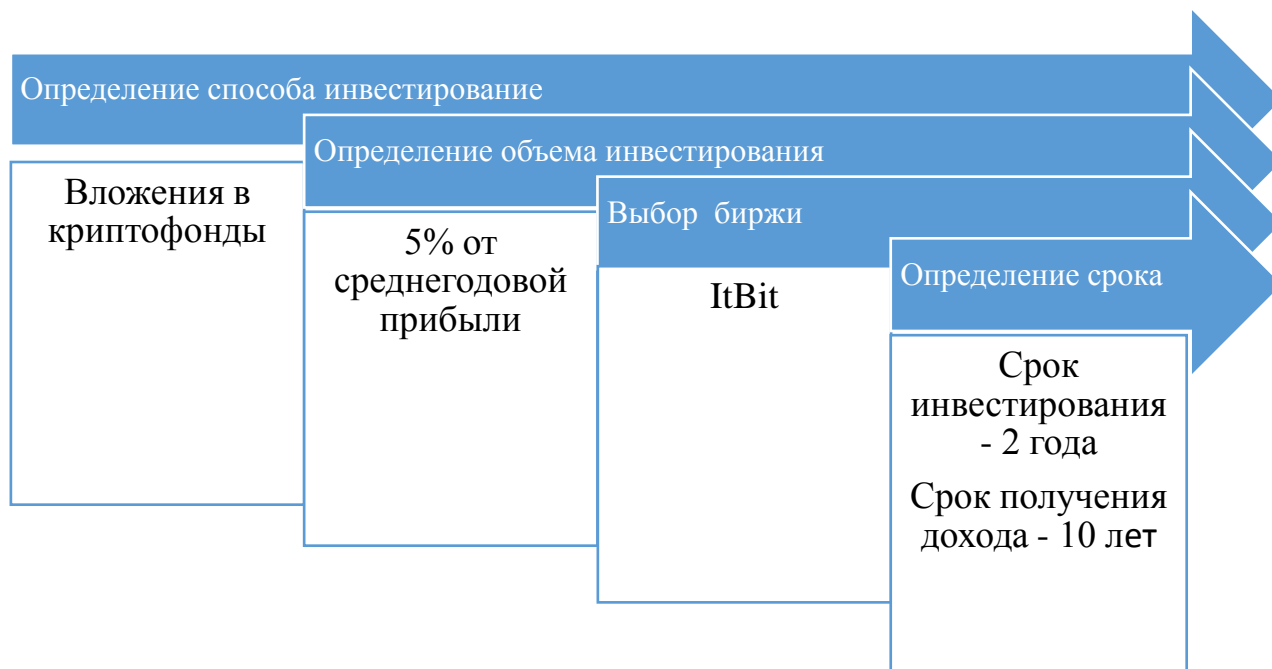


Рис. 3.2. Схема инвестиционного проекта¹⁷

Стоит учитывать, что при вложении в криптофонды предприятие не несет никаких значимых убытков на создание какой-либо материальной базы, либо создания новых штатных единиц.

3.3 Итоговые экономические показатели инвестиционного плана

Проведем расчет экономических показателей проекта при инвестировании средств только в первый год. Расчет дохода будем брать гарантированный биржей ItBit в размере 15% годовых. Также стоит принять во внимание прогнозы профессиональных инвесторов по состоянию рынка биткоинов [9,с.45], которые утверждают долговременный рост данной криптовалюты и её дальнейшее развитие в перспективные 4 года (2018-2021).

¹⁷Рисунок составлен автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

Таким образом, за первый год всю полученную прибыль будем направлять на дополнительное финансирование проекта. Произведем также учет роста курса биткоина на основании прогнозов – 10% в год.

Проведем расчет всех основных экономических показателей проекта (проект А) глубиной на 10 лет. В качестве объекта сравнения представим инвестирование в материальные активы (проект В), а также инвестирование в криптовалюты при условии самостоятельной торговли на бирже (проект С). Исходные данные представим в табл. 3.5 – 3.6. Ставка дисконтирования по всем проектам составляет 10%, инфляция учитывается на уровне 7%.

Таблица 3.5

Исходные данные, млн. руб.¹⁸

Инвестиции в проект	А	В	С
0-й год	57.77	57.77	59.9
1-й год	8.67	0	0
Доход от проекта			
1-й год	0	1	2.7
2-й год	0	2	3.2
3-й год	9.53	2.1	4.2
4-й год	10.49	2.1	4.5
5-й год	11.53	2.3	4.9
6-й год	12.69	2.3	5.3
7-й год	13.96	2.5	5.8
8-й год	15.35	2.5	6.1
9-й год	16.89	2.5	6.4
10-й год	18.58	2.3	6.9

Дисконтированные денежные затраты по годам представим в табл. 3.6.

Таблица 3.6

Дисконтированные денежные затраты по годам¹⁹

Период	Коэффициент дисконтирования	А	В	С
0	1	57.77	57.77	59.9
1	0.9091	7.882	0	0
CFP		65.652	57.77	59.9

Дисконтированные денежные потоки по годам представлены в табл. 3.7.

¹⁸ Таблица составлена автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

¹⁹ То же

Дисконтированные денежные потоки по годам

Период	Коэффициент дисконтирования	А	В	С
1	0.8496	0	0.85	2.294
2	0.7219	0	1.444	2.31
3	0.6133	5.845	1.288	2.576
4	0.5211	5.466	1.094	2.345
5	0.4427	5.104	1.018	2.169
6	0.3761	4.773	0.865	1.994
7	0.3196	4.461	0.799	1.854
8	0.2715	4.168	0.679	1.656
9	0.2307	3.896	0.577	1.476
10	0.196	3.642	0.451	1.352
CF		37.355	9.064	20.026

Рассчитаем чистую текущую стоимость:

$$NVP = \text{Ошибка!} \quad (3.3)$$

$$NVP(A) = 37.355 - 65.652 = -28.297$$

$$NVP(B) = 9.064 - 57.77 = -48.706$$

$$NVP(C) = 20.026 - 59.9 = -39.874$$

Индекс рентабельности:

$$\text{Ошибка!} \quad (3.4)$$

Ошибка!

Ошибка!

Ошибка!

По максимальному индексу рентабельности PI выбираем проект А

Определение предельного значения изменения дохода. В ситуации, когда инвестиционный проект будет иметь интегральную точку безубыточности, NPV будет равен нулю.

$$\text{Ошибка!} \quad (3.5)$$

Ошибка!

Ошибка!

Ошибка!

Поскольку IRR является скоростью, чтобы $NPV = 0$, мы получаем следующие функции:

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (3.6)$$

Учитывая это уравнение, можно определить, что показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)} * (r_2 - r_1) \quad (3.7)$$

IRR проекта А = 12,05 %

Исходя из внутренней нормы доходности в 10 процентов, заключим, что чистая приведенная стоимость проекта составляет 37,355 млн рублей .

Теперь непосредственно покажем дисконтированный денежный поток проекта на рис.3.3

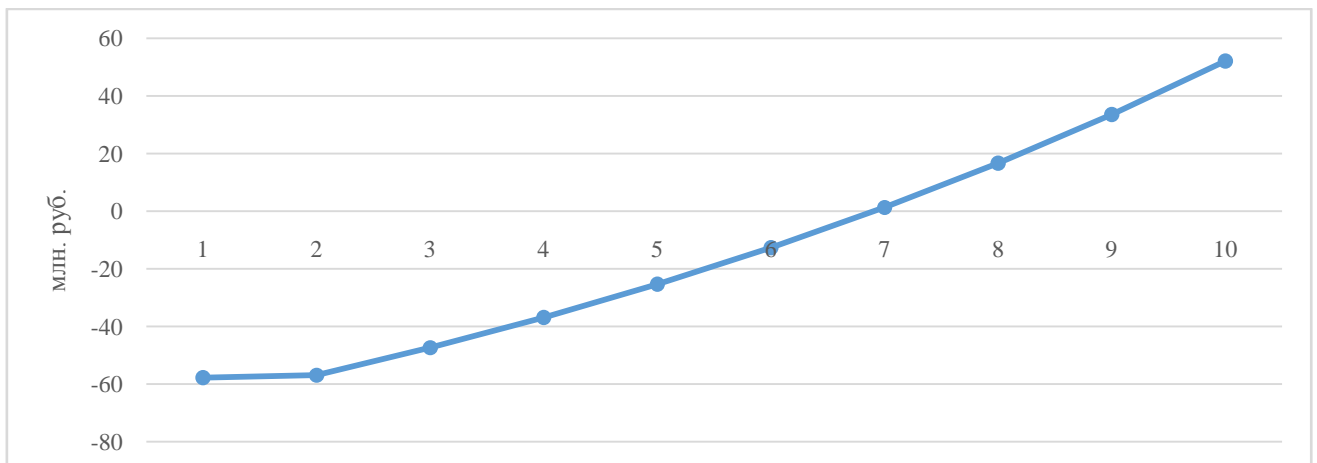


Рис. 3.3. Дисконтированный денежный поток проекта ²⁰

Рассматривая график предполагаемой динамики чистой прибыли проекта, можно сделать заключение, что с момента принятия проекта к исполнению в 2019 году до окончания его реализации будет возрастание прибыли (с выходом из отрицательной зоны в начале 2025 года).

Исходя из финансовых показателей проекта можно заключить, что дисконтированный срок его окупаемости составляет 7 лет.

Основные показатели эффективности проекта представим в итоговой таблице 3.8.

Таблица 3.8

Итоговые показатели эффективности проекта²¹

Показатель	Значение
Кэш-фло дисконтированный, млн. руб.	37,355
Чистая текущая стоимость, млн. руб.	28,297
Коэффициент дисконтирования	10
Дисконтированный срок окупаемости, лет	7
Индекс доходности, процент	56,9
Внутренняя норма доходности, %	12.05

Данный проект является экономически целесообразным, технически грамотным. Реализация его позволит получать 10-18 млн. руб. чистой прибыли ежегодно, после выхода на рабочий уровень.

Исходя из технических показателей рассматриваемого проекта можно выделить ряд определенных преимуществ по сравнению с классической инвестиционной деятельностью.

1. Текущий проект предполагает уникальную деятельность, так как данное мероприятие происходит впервые и имеет существенные ключевые отличия от других, в противоположность стандартной инвестиционной и коммерческой деятельности - основной деятельности ООО «Сплат-косметик».

2. В рамках бизнес проектирования, рассматриваемое мероприятие имеет

²⁰Рисунок составлен автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

²¹ Таблица составлена автором самостоятельно по данным, полученным в процессе исследования

определенную временную продолжительность и стоимость, в отличие от процессного подхода, где было бы невозможно объединение в единый комплексный ключевой показатели эффективности, тем более что многие из них имеют качественный характер.

Данный бизнес проект, в отличие от текущей коммерческой деятельности ограничен во времени, в рамках проектного подхода наиболее вероятно привлечение соинвесторов, что делает проектный подход наиболее прозрачным вариантом для инвестора, так как он может отслеживать куда направлены его финансовые потоки и вероятную прибыль.

Стоит заключить, что проект используется при создании нового инвестиционного направления, а процессный подход используется для анализа эффективности текущей коммерческой деятельности ООО «Сплат-косметик» и поиска возможных резервов для ее улучшения. На практике данные подходы используются в комплексе, в зависимости от потребностей компании и от этапа ее жизненного цикла.

Заключение

Инвестиции являются одной из наиболее важных экономических категорий, так как они оказывают существенное влияние на экономику, ее рост и развитие как на макроуровне, так и на микроуровне. Под инвестициями стоит понимать любые виды вложений в денежной или иной формах на определенный срок с целью достижения в будущем какого-либо положительного эффекта. Процессы инвестирования присущи всем организациям, которые ориентированы на долгосрочное развитие. Таким образом, инвестиции можно назвать наиболее активной формой вовлечения капитала в экономический процесс. Из-за временного условия осуществления они характеризуются наличием определенного риска, в связи с чем, возрастает роль принятия правильных инвестиционных решений. Следовательно, важной составляющей инвестиционной деятельности предприятия является оценка результативности инвестиций, то есть определение ее эффективности.

Инвестиционная деятельность представляет собой одну из главных форм реализации экономических интересов фирмы, ее целью является повышение конкурентоспособности компании, обеспечение стабильности и устойчивости ее функционирования в постоянно меняющихся условиях внешней среды. Инвестиционная деятельность служит основным инструментом стратегического развития предприятия, выступая в роли катализатора для повышения денежных потоков компании от основной деятельности в долгосрочной перспективе, что обуславливает ее необходимость и важность для любого предприятия. Таким образом, в настоящее время инвестиционная деятельность занимает важное место в рыночной экономике, выполняя функции обеспечения успешного и долгосрочного функционирования и развития всех субъектов экономической деятельности.

В системе управления реальными инвестициями выбор оптимального варианта из нескольких инвестиционных проектов представляет собой один из наиболее ответственных этапов. При этом качество управленческих решений

инвестиционного характера приобретает все большую актуальность. От того, насколько объективно и всесторонне проведена оценка инвестиционных проектов, зависят сроки возврата вложений капитала, варианты альтернативного его использования, дополнительно генерируемый поток прибыли предприятия в предстоящем периоде.

Реализация блокчейна все еще является новой компетенцией. Однако неопределенность не может служить оправданием для замедления перед тем, что должно быть сделано. Все, с кем мы общаемся, являются первопроходцами, и мы несем ответственность за то, чтобы делиться тем, что мы изучаем, чтобы мы могли освещать путь тем, кто идет за нами. Нам может потребоваться больше времени, чтобы добраться до места назначения, но это, безусловно, поможет тем, кто идет следом, и они вернут нам деньги, сделав рынок более крупным и удобным для навигации. Будущий успех блокчейнов будет в решающей степени зависеть от сотен миллионов людей, использующих их.

Блокчейн – это больше, чем просто инструмент для бизнес-технологий. Это средство социальных и политических изменений. Если мы не заметим это более высокое призвание, то не сможем реализовать их полный потенциал.

Один ценный результат блокчейна, который нам ясен, – это внезапно возникающая криптоэкономика, сумма экономических имплементаций, возникающих в результате применения потенциала блокчейна. Эта криптоэкономика – экономика доверия, которая децентрализована с момента своего появления как в политическом, так и в архитектурном плане; она предоставляет всем равный доступ и более низкие барьеры на входе. Когда мы только готовимся войти в криптоэкономику, она, несомненно, выглядит нечеткой, туманной, плохой, рискованной, неопределенной и недоказанной. Затем внезапно она будет расцветать и расти с количеством преимуществ явно большим, чем недостатков.

Объектом изучения инвестиционной деятельности является ООО «Сплат-косметика».

Выводы: В данной работе проведена оценка финансовой деятельности

рассматриваемого предприятия, проведя который, можно сказать, что показатели продаж упали на 7,9% за год (349 млн. рублей), это связано с кризисом, который начался в 2016 году и охватил почти все сферы экономики. Резкое подорожание доллара привело к росту цен и снижению покупательской способности, тем не менее, ООО «Сплат-косметика» обладает устойчивым положением на рынке и занимает третье место по объемам продаж.

Рассчитан финансовый план. Финансирование проекта осуществляется путем привлечения внутренних средств ООО «Сплат-косметик». Дан план капитальных вложений на первый год инвестирования. Дана краткая характеристика доходов предлагаемого проекта. Рассчитаны показатели экономической эффективности данного проекта по динамическом методике. Приведен график дисконтированного денежного потока проекта. Исходя из финансовых показателей проекта можно заключить, что дисконтированный срок его окупаемости составляет 7 лет.

Изучены риски проекта и меры по их снижению. Заключено, что на рассматриваемый проект наиболее значительное влияние оказывает финансовый риск, а также правовые риски и риски, связанные с деятельностью ООО «Сплат-косметик». Таким образом, из проведенного анализа (и с учетом результатов анализа чувствительности проекта) можно сделать вывод, что все риски не выходят за пределы допустимых значений и велика вероятность того, что проект будет осуществлен.

Исходя из расчетов определено, что данный проект является экономически целесообразным, технически грамотным. Реализация его позволит получать 15-30 млн. руб. чистой прибыли ежегодно, после выхода на рабочий уровень.

О высокой экономической эффективности говорят следующие показатели: дисконтированный период окупаемости: 7 лет, индекс прибыльности – 56,9%, чистый приведенный доход (NPV) к концу расчетного срока составит 28,297 млн.руб.

Рекомендации: В ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности

предприятия были выявлены как перспективы, так и наличие проблем на предприятии. Чистая прибыль на предприятии находится на стадии роста, однако рентабельность снижается, поэтому было предложено заняться повышением уровня экономического развития компании при помощи разработки инвестиционного плана развития.

Таким образом, инвестиции в криптовалюты являются быстрым стартом на пути к увеличению капитала рассматриваемой компании.

Практическая реализация данного инвестиционного проекта является действием экономически эффективным, целесообразным и выгодным для всех его участников.

Список использованной литературы

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // КонсультантПлюс: справ. правовая система Электрон. дан. – М., 2016. – [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 25.10.2017)
2. Письмо Пресс-службы центрального банка РФ «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, биткойн». [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=27012014_1825052.htm – 27 января 2014 года. (дата обращения: 25.10.2017)
3. Проект федерального закона «О цифровых финансовых активах» Дата публикации: 25.01.2018 11:03 Дата изменения: 25.01.2018 11:03 Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: <http://minfin.ru/ru/document/dY5OQ2>
4. Информация Банка России от 27.01.2014 «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн»// Вестник Банка России.- № 11. - 05.02.2014. [Электронный ресурс] URL: www.cbr.ru (дата обращения: 05.01.2018)
5. Абашкин А., Йезбера Р., Меньшикова О., Орлов А. Благодатная почва банковских стартапов // «Банковское обозрение». - 2014. - № 9 [Электронный ресурс] URL: СПС КонсультантПлюс. (дата обращения: 05.01.2018)
6. Блокчейн и биткойн в России. Электронный журнал. [Электронный ресурс]. URL: <https://cryptorussia.ru/zametki/zakonoproekt-о-kriptovalyutah-glavnye-tezisy> (дата обращения 01.02.2018)
7. Быковников И.Л. Проблема выбора ставки дисконтирования в анализе и экспертизе инвестиционных проектов / И.Л. Быковников // Экономика. Налоги. Право. –2015. - №6. – С.4-10.

8. Вахрушев Д. С., Железов О. В. Криптовалюта как феномен современной информационной экономики: проблемы теоретического осмысления // Интернет-журнал Науковедение. - 2014. - №5 (24). - С.156-158
9. Дурдыева Д.А., Трапизонян А.А. Состояние криптовалютного рынка и перспективы развития биткоин // Инновационная наука. - 2017. - №1-1. С.43-47
10. Дюдикова Е.И. Перспективы развития электронных денег как элемента национальной платежной системы Российской Федерации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Ставрополь: СКФУ, 2017. — 225 с.
11. Инвестиции в Биткоин в 2018 году [Электронный ресурс] URL: <https://profitgid.ru/investicii-v-bitkoin-v-2017-godu.html> (дата обращения 01.03.2018)
12. Ковалевой А.М. Финансовый менеджмент: учеб. (Высшее образование: Бакалавриат). / А.М. Ковалевой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 336 с.
13. Кокшарова Н. Г. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие / Н. Г. Кокшарова // Сборник материалов научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава Сыктывкарского лесного института по итогам научно-исследовательской работы Сыкт. лесн. ин-т. — Сыктывкар : СЛИ, 2015. — С.290-292
14. Комилов Х.Н. Инвестиционный анализ. Методы инвестиционного анализа / Х.Н. Комилов: сборник // Современные технологии поддержки принятия решений в экономике. — Томск: 2015. — С. 90-92
15. Красова Е.В. Иностранная рабочая сила в мировой и региональной экономике: современные аспекты государственного регули-рования (монография). - Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2012. - 212 с.
16. Курс биткоина онлайн. [Электронный ресурс] URL: [https://24paybank.com/news/Venchurnoe-finansirovanie-i-investicii-v- Bitkoin.html](https://24paybank.com/news/Venchurnoe-finansirovanie-i-investicii-v-Bitkoin.html)

(дата обращения 01.03.2018)

17. Могайар У. Блокчейн для бизнеса. - М.: Эксмо, 2017. — 210 с.
18. Овладение Биткоином (MASTERING BITCOIN) // Андреас Антонопулос Авторского права (Copyright). 2016 [Электронный ресурс] URL: <https://bits.media/> (дата обращения: 08.02.2018).
19. Овсяникова П. Биткоин: факторы, влияющие на волатильность криптовалюты // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. - 2016. - №2. - С.254-260
20. Руденко Е.О., Красова Е.В. Возможности и перспективы развития криптовалют / Международный студенческий научный вестник. - №: 4 (3). - 2015. – С. 433 - 436
21. Типанов В.В. Прямые иностранные инвестиции: тенденции и перспективы развития / В.В. Типанов // Вестник финансового университета. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – 2013. - №1(73) - С. 82-91.
22. 32-6 Трубачеев Е.В. Инвестиционная стратегия. учеб. курс / Е.В. Трубачеев. - М.: МИЭМП, 2017. - 136 с.
23. Шестопалова А. В. Биткоин как новый этап либерализации финансовой сферы // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. - 2016. - №2 (46). - С.22-31
24. Архивная выписка из ЕГРПО по ООО «Сплат-Косметика» [Электронный ресурс] URL: http://www.mosstat.ru/egrpocard_b967015c8.html (дата обращения: 10.01.2018)
25. Финансовый отчет ООО «Сплат-косметика» за 2014-2016 годы. [Электронный ресурс] URL: <http://www.list-org.com/company/220927> (дата обращения : 10.01.2018)