

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Оценка и пути повышения инвестиционной привлекательности компании  
(на примере ООО «М&М Militzer&Muench»)

Обучающийся

А.Р. Абдуллина

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

докт. экон. наук Л.В. Шуклов

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

## Аннотация

Тема исследования: Оценка и пути повышения инвестиционной привлекательности компании (на примере ООО «М&М Militzer&Muench»).

Актуальность выбранной темы связана с тем, что снижение вероятности внутренних и внешних негативных воздействий (угроз) является важным аспектом для обеспечения инвестиционной привлекательности и нормального функционирования организаций. Для достижения этой цели необходимо обеспечить такое состояние ресурсов предприятия (кадровые ресурсы, капитал, информация, технологии), а также создать условия для эффективного использования этих ресурсов. Только при таких условиях хозяйствующий субъект сможет обеспечить стабильную работу и постоянное развитие. Поэтому выбранная тема является актуальной и важной для современного бизнеса.

Объектом исследования данной работы является ООО «М&М Militzer&Muench».

Предмет исследования – инвестиционная привлекательность компании.

Цель работы заключается в разработке мероприятий по совершенствованию инвестиционной привлекательности организации.

Основные задачи данной работы:

- изучить теоретические аспекты инвестиционной привлекательности компании;
- оценить инвестиционную привлекательность ООО «М&М Militzer&Muench»;
- разработать мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности ООО «М&М Militzer&Muench».

Цель и задачи работы определили ее структуру, которая состоит из введения, трех разделов и заключения, а также списка используемой литературы и используемых источников и приложений.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты инвестиционной привлекательности компании .....	7
1.1 Понятие и сущность инвестиций.....	7
1.2 Факторы инвестиционной привлекательности компании .....	10
2 Оценка инвестиционной привлекательности компании ООО «М&М Militzer&Muench».....	18
2.1 Экономическая характеристика деятельности предприятия.....	18
2.2 Анализ рыночной среды предприятия влияющей на инвестиционную привлекательность компании .....	26
3 Разработка мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности компании ООО «М&М Militzer&Muench».....	30
3.1 Пути повышения инвестиционной привлекательности компании .....	30
3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий .....	33
Заключение .....	44
Список используемой литературы и используемых источников.....	45
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «М&М Militzer&Muench», млн. руб. ....	49
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «М&М Militzer&Muench», млн. руб. ....	50
Приложение В Бюджет доходов и расходов инвестиционного проекта.....	51

## Введение

Актуальность исследования. Инвестиции относятся к числу наиболее значимых факторов развития общественно-экономической системы страны. Их структура, объёмы, и результативность, по сути, описывают перспективы экономической системы и способность национальной экономики вести конкурентную борьбу.

Деятельность, связанная с осуществлением инвестиций прямым образом воздействует на величину общественного национального производства и занятости населения страны, структурные изменения в производственно-хозяйственном комплексе государства, развитии отдельных отраслей и сфер экономики.

Помимо того, именно динамика инвестиционной активности в стране выступает тем фундаментальным показателем экономического воспроизводственного процесса, который отражает распределение существующих экономических ресурсов между текущим потреблением и перспективным формированием базы для дальнейшего роста экономики.

Помимо национального уровня осуществления инвестиций важным является и инвестиционный уровень отдельных субъектов экономики. В первую очередь коммерческих предприятий.

Инвестирование как процесс финансирования имущественных ресурсов предприятия даёт им возможность привести свои производительные силы в соответствие с требованиями рынка, создавая финансово-имущественную базу обеспечения конкурентоспособности.

В то же время в условиях неустойчивой экономики зачастую возникает несоответствие между имущественными потребностями конкретного предприятия и его возможностями финансирования.

Поскольку инвестирование зачастую носит длительный характер, то из-за изменения стоимостей имущества и финансовых ресурсов могут возникнуть различные инвестиционные проблемы.

В первую очередь такой проблемой может быть неспособность предприятия обеспечить надлежащее исполнение взятых на себя финансовых обязательств.

Актуальность выбранной темы связана с тем, что снижение вероятности внутренних и внешних негативных воздействий (угроз) является важным аспектом для обеспечения инвестиционной привлекательности и нормального функционирования организаций. Для достижения этой цели необходимо обеспечить такое состояние ресурсов предприятия (кадровые ресурсы, капитал, информация, технологии), а также создать условия для эффективного использования этих ресурсов. Только при таких условиях хозяйствующий субъект сможет обеспечить стабильную работу и постоянное развитие. Поэтому выбранная тема является актуальной и важной для современного бизнеса.

Объектом исследования данной работы является ООО «М&М Militzer&Muench».

Предмет исследования – инвестиционная привлекательность компании.

Цель работы заключается в разработке мероприятий по совершенствованию инвестиционной привлекательности организации.

Основные задачи данной работы:

- изучить теоретические аспекты инвестиционной привлекательности компании;
- оценить инвестиционную привлекательность ООО «М&М Militzer&Muench»;
- разработать мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности ООО «М&М Militzer&Muench».

Информационной базой для написания данной работы послужили теоретическая литература по теме, правовые акты, учредительная документация предприятия, статистическая, бухгалтерская и иная отчетность, нормативная и плановая документация предприятия.

Существенный вклад в научное исследование по вопросам

инвестиционной привлекательности компаний внесли Власова В.М., Крылов Э.И., Егорова М.Г., Баранов В.В., Бригхем Ю., Гапенски Л., Ковалев В.В. и другие.

Проблемы разработки инвестиционной политики предприятия в различных аспектах, в том числе для российских предприятий, разрабатывались в трудах Бирмана Г., Шмидта С., Бочарова В.В., Косова В.В., Мелкунова Я.С., Щелкова В.С., Шевцова А.В., Липсица И.В. и других авторов.

Методической основой для написания данной работы послужило комплексное использование различных методов финансово-экономического анализа предприятия, а именно: сравнение, относительных и средних величин, графическое и табличное представление данных, группировка, методы анализа и синтеза; методы дедукции и индукции.

Также в работе использованы нормативный метод планирования, расчетно-аналитический метод, SWOT-анализ, метод дисконтирования, методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Цель и задачи работы определили ее структуру, которая состоит из введения, трех разделов и заключения, а также списка используемой литературы и используемых источников и приложений.

# **1 Теоретические аспекты инвестиционной привлекательности компании**

## **1.1 Понятие и сущность инвестиций**

Термин «инвестиция» входит в число чаще всего используемых понятий в современной экономике. Это слово происходит от латинского слова «Investio», что означает «одеваю», «облачаю». Происхождение слова означает, что некое лицо, получая определённые права собственности или пользования, определённым образом выглядело, и оно было облачено в определённую одежду [17, с. 54].

Сейчас это понятие изменилось, и оно подразумевает долгосрочное формирование капиталовложений в экономике как внутри собственной страны, так и за пределами этой страны. В руководствах по инвестиционной деятельности данное понятие трактуют в ещё более широком смысле, понимая под инвестицией «расходование существующих сейчас ресурсов в надежде на получение доходов в дальнейшем по окончании относительно длительного периода времени» [6].

Традиционно принято дифференцировать два вида инвестиций - финансовые инвестиции и реальные инвестиции. Первые представляют собой формирование капиталовложений в долговременные финансовые активы - в форме акций, облигаций; вторые - осуществляются в развитие имущественной, материальной базы организаций производственных и непроизводственных направлений [16, с.156].

Финансовые инвестиции могут реализовываться как в обособленный актив (акции и или облигации определённого предприятия), так и в комплексный набор активов (акции, облигации различных организаций), в подобном случае инвестиции называются портфельными вложениями.

«Реальные инвестиции в российском законодательстве имеют отдельное наименование - капитальные вложения, под которыми понимают инвестиции

в основной капитал предприятия» [6] (основные средства (производственные фонды)), в частности расходы на новое строительство, наращивание, реконструкцию и техническое перевооружение, приобретение производственных машин, производственного оборудования, рабочего инструмента, инвентаря, проектно-исследовательские работы и прочие расходы (ст. 1 Закона от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений») [2].

«Реальные инвестиции наиболее часто представляются к рассмотрению в форме инвестиционного проекта. Согласно упомянутому закону №39-ФЗ «инвестиционный проект есть обоснование экономической целесообразности, объема и сроков реализации капитальных вложений, в частности необходимая проектно-сметная документация, подготовленная в соответствии с законодательством России и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), и изложение практических действий по реализации инвестиций (бизнес-план)» [17].

Из этого следует вывод, что инвестиционный проект может рассматриваться одновременно и как совокупность надлежащих документов и как профессиональная деятельность. Как совокупность документации инвестиционный проект включает в себя два блока документов:

- документально выполненное обоснование экономической целесообразности, величины и сроков реализации инвестиций;
- бизнес-план как документально выполненное описание прикладных действий по реализации инвестиций.

Как профессиональная деятельность инвестиционный проект предприятия понимается более полно - как определённая последовательность действий, связанных:

- с подтверждением величин и процедуры инвестирования средств;
- их фактическим вложением;
- введением производственных мощностей в эксплуатацию;



- их использованием и получением проектного результата;
- оперативной оценкой рациональности продолжения реализации проекта;
- заключительной оценкой эффективности проекта по его окончании.

Согласно Закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» участниками процесса инвестирования выступают инвесторы, потребители, подрядчики, пользователи объектов инвестиционной деятельности, иные лица.

По российским законам ими могут быть «субъекты хозяйствования, банковские и небанковские финансово-кредитные институты, посреднические организации, инвестиционные биржи, физические лица, иностранные компании и граждане, государства и межнациональные организации» [2].

«Инвесторами могут выступать вкладчики, потребители, кредиторы и прочие участники инвестиционной деятельности.

Пользователи объектов инвестиционной деятельности - это организации и граждане, государственные и муниципальные органы власти, другие государства, международные объединения и организации, эксплуатирующие объекты инвестиционной деятельности» [23].

Финансовые инвестиции можно назвать посредствующим звеном на пути преобразования финансовых капиталов в реальные инвестиции.

Вследствие того что развитие и расширение производства предприятий осуществляется с применением собственных, заемных и привлеченных средств (в том числе в форме выпуска долговых и долевых ценных бумаг предприятия), финансовые инвестиции обеспечивают существование одного из каналов, по которому инвестиционные финансовые капиталы поступают в фактическое производство.

При открытии акционерной компании, в случае возникновения необходимости в увеличении её собственного капитала вначале производится эмиссия новых акций, а затем формируются реальные инвестиции.

Итак, «финансовые инвестиции занимают важное место в процессе инвестирования. Реальные инвестиции зачастую оказываются невозможными без финансовых инвестиций, а финансовые инвестиции получают логичное завершение в материализации реальных инвестиций» [7].

## **1.2 Факторы инвестиционной привлекательности компании**

В экономической литературе проводится множество исследований и научных работ, посвященных вопросу инвестиционной привлекательности. Интересно отметить, что «каждый исследователь и эксперт имеет свое собственное понимание этого понятия. Различные точки зрения и важность различных факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность, делают это понятие неоднозначным» [14]. Однако, можно сказать, что инвестиционная привлекательность представляет собой совокупность факторов, которые делают хозяйствующий субъект интересным для инвесторов и способны привлечь необходимые инвестиции. Важно понимать, что эти факторы могут быть разнообразными и варьироваться в зависимости от ситуации. Например, это может быть репутация компании, ее финансовое положение, доступность рынков и т. д. Поэтому, чтобы быть успешным в привлечении инвестиций, хозяйствующим субъектам необходимо учитывать все эти факторы и строить свою стратегию на основе анализа их влияния на инвестиционную привлекательность.

Рассмотрим основные трактовки определения «инвестиционная привлекательность предприятия» исходя из разнообразных подходов авторов. Некоторые из них ориентируются исключительно на анализ финансовых аспектов и привлекательности инвестиций. Однако другие авторы расширяют это понятие, учитывая «внешние факторы, такие как политическая стабильность, инфраструктурный уровень, социальное благополучие населения и другие» [14]. В процессе оценки инвестиционной привлекательности также применяются различные методы и показатели.

Учитывая все вышеперечисленное, становится ясно, что инвестиционная привлекательность является сложным и многогранным понятием, которое требует учета множества факторов.

Целесообразность вложения свободных денежных средств в предприятие определяет его инвестиционную привлекательность. Эта привлекательность проявляется в возможности получить экономический эффект при минимальном риске. Она зависит от финансового состояния предприятия и комплекса коэффициентов, описывающих его. Развитие бизнеса и увеличение прибыли могут быть достигнуты за счет привлечения дополнительных инвестиций.

«Определения инвестиционной привлекательности предприятия, безусловно, существуют в большом количестве. Однако ни одно из них не может быть считано полным и точным. Поэтому требуется найти уточнение для данных определений инвестиционной привлекательности предприятия.

Хотя мнения по этому вопросу различаются, большинство экономистов в целом согласны с тем, что оценка инвестиционной привлекательности должна основываться на стабильности финансового положения конкретной инвестиции» [13].

Система взаимоотношений в экономической совокупности между различными предприятиями играет важную роль в обеспечении роста конкурентоспособности и ликвидности компании. Под инвестиционной привлекательностью понимается не только финансовая устойчивость и привлекательность для инвесторов, которые заинтересованы в долгосрочных стратегических задачах, но и система отношений между субъектами хозяйствования.

Ниже рассмотрим показатели эффективности деятельности предприятия более подробно, в соответствии с классификацией, представленной нами на рисунке 1.

Необходимо учитывать различные факторы, которые могут повлиять на инвестиционную привлекательность предприятия. Они выступают в качестве

движущей силы для корректировки уровня его привлекательности. При оценке привлекательности бизнеса важно различать внешние и внутренние факторы и учитывать их при анализе. «Все эти факторы играют роль в повышении инвестиционной привлекательности предприятия и являются значимой частью информационно-аналитической поддержки, необходимой для принятия обоснованных решений» [7].

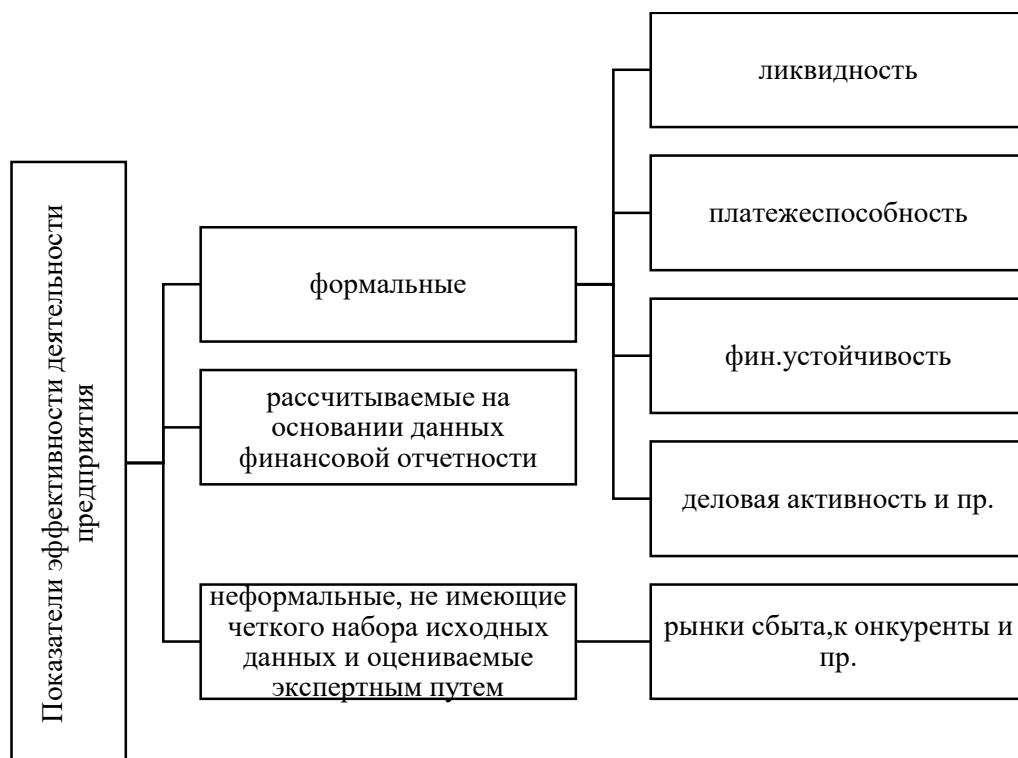


Рисунок 1 – Показатели эффективности деятельности предприятия

Показатели финансовой устойчивости компании играют важную роль в оценке ее инвестиционной привлекательности. В ходе анализа финансового состояния учитываются различные факторы, такие как ликвидность, платежеспособность, деловая активность, рентабельность и другие. Они помогают оценить риски инвестиций, предвидеть потери, снижение доходности и пропущенные возможности.

Значение для инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта имеет учет особенностей структуры управленческих решений и риск-

менеджмента, которые влияют на конечный результат фирмы. Важно также обратить внимание на «внешние факторы, которые существенно влияют на инвестиционную привлекательность предприятия. Особое значение имеет законодательная система, которая регулирует деятельность как отечественных, так и иностранных инвесторов, и обеспечивает правовые гарантии для инвесторов» [3].

«Финансовое состояние предприятия считается одним из наиболее значимых внутренних факторов, определяющих его инвестиционную привлекательность. Для целей инвестирования финансовое состояние предприятия может быть ключевым фактором. Инвестор может получить достаточную информацию о деятельности компании, проведя тщательный финансовый анализ с использованием различных инструментов и методов, чтобы сделать обоснованные выводы. Финансовый анализ является совокупностью методов сбора и обработки данных о деятельности предприятия, использовании его ресурсов и финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ финансовых аспектов и оценка коэффициентов деятельности предприятия являются основой финансового анализа. В рамках этого анализа проводится сравнительный анализ факторов и коэффициентов, анализ горизонтального и вертикального типа, анализ в динамике, факторный анализ и другие методы исследования. Под анализом финансовых коэффициентов понимается изучение ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и деловой активности компании. Для проведения финансового анализа используются различные источники информации, как внутри, так и вне предприятия» [21].

Исследование финансовой отчетности, независимо от типа и вида анализа, придает особое значение. Оно позволяет оценить текущее состояние предприятия. Финансовая отчетность включает отчет о финансовых результатах, баланс, отчет о движении денежных средств компании и другие документы. Факторы, составляющие отчетность, подвергаются анализу.

Обычно анализ финансовой отчетности начинается с изучения балансового отчета.

Более тщательное исследование роста и падения отдельных показателей является неотъемлемой частью анализа итоговых показателей (рисунок 2). «Определение тех показателей, которые оказывают наибольшее влияние на общий результат, следует затем. Для более глубокого анализа статьи баланса можно разделить ее на такие категории, как текущие активы, основные активы, краткосрочные обязательства, долгосрочные обязательства и капитал» [5].



Рисунок 2 – Анализ финансовой отчетности

«Раскрывая суть компании с помощью проведенного анализа, можно получить ценные данные о возможных причинах, вызывающих проблемы с денежным потоком. Например, если увеличение задолженности перед кредиторами сопровождается увеличением задолженности перед дебиторами и запасами товарно-материальных ценностей, это может указывать на замедление оборота. В таких случаях особенно важно обратить внимание на оборотные активы. Однако стоит отметить, что эти колебания могут быть и результатом позитивных факторов, например, расширения деятельности или увеличения объема продаж» [8].

Активы могут увеличиваться в стоимости по разным причинам, таким как приобретение новых активов или переоценка уже имеющихся. Важно учесть изменения в пассиве баланса, связанные с переоценкой, особенно в разделе «Добавочный капитал». «Уменьшение внеоборотных активов может происходить из-за продажи основных средств, погашения долгосрочных финансовых инвестиций и амортизации.

Анализ краткосрочных пассивов играет важную роль в понимании методов финансирования компании. Особое внимание следует уделять кредиторской задолженности, которая обычно меняется в зависимости от оборота компании.

Определение способности компании приносить доход своим владельцам является целью оценки финансового результата. Увеличение кредиторской задолженности может быть вызвано как благоприятными обстоятельствами, такими как платежи поставщикам, так и неблагоприятными обстоятельствами, например, неспособностью финансировать своевременную закупку материалов, принадлежностей и услуг. "Краткосрочные займы" полностью зависят от политики фирмы и их резкое изменение обычно связано с расширением хозяйственной деятельности или нехваткой источников финансирования» [12].

«Основными компонентами, влияющими на полученную прибыль (убытки), являются выручка от продаж. Поэтому при изучении финансовой

отчетности первым шагом является анализ общих результатов деятельности, таких как чистая прибыль или убытки. После этого рассматриваются аспекты, которые оказали влияние на полученный результат. Горизонтальный анализ, являющийся важным компонентом финансового анализа, предполагает сравнение показателей финансовой отчетности за разные периоды времени. Его использование позволяет определить основные тенденции, способствующие росту компании, а также обратить внимание на любые изменения, которые могли произойти за определенный период в ее финансовом положении» [14].

«В динамике показатели по каждой статье представлены в процентном изменении по сравнению с выбранной базой или значением за предыдущий период, чтобы упростить анализ. Для оценки состояния и потенциала в зависимости от конкурентного преимущества горизонтальный анализ сравнивает показатели конкурентов с собственными показателями. Анализ вертикальный представляет собой технику распознавания изменений в активах, источниках финансирования, доходах, расходах и денежных потоках организации. В этом виде анализа каждая статья баланса выражается в процентах от общего показателя за данный период времени. Кроме того, статьи финансового отчета сравниваются с общим доходом, полученным за тот же период (выручка).

Конечные, ключевые показатели экономической эффективности влияют отдельные аспекты или их группы, что демонстрируется факторным анализом. С помощью этого анализа можно выявить причинно-следственные связи, что помогает компаниям получить количественную меру воздействия факторов друг на друга и спрогнозировать изменения в показателях» [9]. Прогнозирование целесообразности инвестиций может быть полезным для такого анализа.

Сравнительный анализ подразумевает анализ текущего периода деятельности предприятия и его сопоставление с аналогичным периодом прошлого времени с учетом показателей, а также сравнение с конкурентами.



В ходе сравнительного анализа возможно сравнение средних величин, что дает возможность как руководству компании, так и потенциальным инвесторам определить, какие изменения происходят с показателями предприятия и какие шаги следует предпринять для улучшения итоговых результатов, которые влияют на показатели.

Анализ финансовых коэффициентов позволяет определить взаимосвязь между статьями отчетности компании и ее показателями. В результате расчета показателей в относительном значении можно получить количественные и качественные итоговые результаты, отражающие связь с различными факторами. Таким образом, можно оценить инвестиционную привлекательность как отдельных факторов и показателей, так и совокупности имеющихся данных.

При расчете показателей предприятия важно не только учитывать их итоговое значение на текущий период, но и анализировать динамику показателя за определенный период времени. Прежде всего, следует уделить особое внимание ликвидности, начиная расчет с определения этого показателя. Это позволит определить, способно ли предприятие своевременно удовлетворять своим сотрудникам, кредиторам и поставщикам по своим обязательствам, как в прошлом, так и в настоящем и будущем. Расчет показателя ликвидности также включает операционные и производственные расходы предприятия, связанные с его производственной деятельностью.

Активное использование этих инструментов финансирования повышает инвестиционную привлекательность организации. Важно отметить, что наличие ликвидности осуществляется путем превышения текущих активов над текущими обязательствами.

В современной рыночной экономике инвестиции играют важную роль и предоставляют возможность получения альтернативного дохода. Инвесторы сталкиваются с выбором между различными проектами для инвестирования, учитывая риски и доходность. Решение должно быть основано на анализе различных факторов, таких как прибыль, риск и финансовая стабильность.

## **2 Оценка инвестиционной привлекательности компании ООО «M&M Militzer&Muench»**

### **2.1 Экономическая характеристика деятельности предприятия**

ООО «M&M Militzer&Muench» является международной компанией, занимающейся всеми видами воздушных и наземных грузовых перевозок, предоставлением транспортно-экспедиторских услуг, оказанием услуг по таможенному оформлению.

«Возникновение компании «M&M Militzer & Munch» в 1880 году было связано с созданием узлового пункта сообщения в сердце Германии – городе Хофе, где пересекались множество торговых путей. Основателями фирмы стали Рихард Милитцер и Вернер Мюнх, чьи профессионализм и многолетний опыт позволили фирме значительно расширить свою деятельность за пределы Германии. Сегодня, Холдинг «M&M Militzer & Munch AG» имеет более 130 филиалов и дочерних предприятий, размещенных в 36 странах мира, в которых работает 2300 сотрудников. Компания M&M гордится своим головным офисом в Швейцарии, в городе Ст. Галлен, где находится центр управления всей сетью филиалов и предприятий» [30]. В своей долгой истории компания «M&M Militzer & Munch» добилась значительных успехов и стала одним из лидеров в сфере логистики и грузоперевозок.

Юридический адрес филиала в Узбекистане: город: Ташкент, район: Яккасарайский, ул. Кичик Бешагач, 36.

Создание и последующая деятельность предприятия определяется надлежащими документами. В первую очередь, оформляется основной документ – Устав предприятия, в котором устанавливаются: юридический статус нового предприятия, задачи его деятельности, обоснования и особенности его создания, учредители, их адреса, материальный вклад каждого учредителя, организационная структура организации, её руководство, права и обязанности предприятия как организации.

В Уставе указывается объём уставного капитала и источники его формирования, устанавливаются вид и область деятельности организации, указываются гарантии охраны окружающей среды, утверждается форма управления организацией и её подразделениями, устанавливаются система учета и отчетности, юридический и фактический адрес, полное и сокращённое название организации.

Согласно Уставу основной целью создания общества является эффективное функционирование и как результат получение прибыли.

Основной вид деятельности: Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками (52.29).

Характеристику деятельности предприятия и его экономической продуктивности невозможно произвести с помощью одного какого-то показателя. В связи с этим на практике всегда применяют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или демонстрируют разные стороны деятельности компании.

Основные абсолютные экономические показатели ООО «М&М Miltzer&Muench» рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные экономические показатели ООО «М&М Miltzer&Muench» в 2020-2022 годах, в млн. руб.

Показатель	2020г.	2021г.	2022г.	Абсол. изм., 2021-2019 гг.
Внеоборотные активы	12 801	14 033	14 030	1 229
Оборотные активы	5 243	6 716	5 820	577
Собственный капитал	12 754	14 436	13 916	1 162
Долгосрочные обязательства	4 270	4 815	4 801	531
Краткосрочные обязательства	1 020	1 498	1 133	113
Выручка	54 531	58 790	56 993	2 462
Себестоимость продаж	31 181	35 012	34 771	3 590
Валовая прибыль (убыток)	23 350	23 778	22 222	-1 128
Прибыль (убыток) от продаж	10 171	8 787	6 904	-3 267
Чистая прибыль (убыток)	8 232	6 781	5 294	-2 938
Рентабельность всех активов, %	45,62	32,68	26,67	-18,95
Рентабельность продаж, %	18,65	14,95	12,11	-6,54
Рентабельность производства, %	74,89	67,91	63,91	-10,98

В общей структуре активов внеоборотные активы, величина которых на конец 2020 г. составляла 12801 млн. руб., возросли на 1 229 млн. руб.

Отметим что происходит рост себестоимости продаж на величину, которая больше, чем рост выручки. Это может свидетельствовать об ухудшении использования финансово-имущественных ресурсов предприятия, причиной чего может быть устаревание основных средств организации.

У предприятия происходит рост выручки, но в то же время себестоимость растёт быстрее, а величина оборотных и внеоборотных активов сокращается. Это указывает на то, что деятельность предприятия требует всё больших усилий и затрат для сохранения финансово-экономического положения организации.

Сокращение относительных экономических показателей указывает на снижение эффективности принимаемых управленческих решений на предприятии. Это отрицательно влияет на способность предприятия вести, в том числе, инвестиционную деятельность.

Динамика показателей, характеризующих финансово-кредитные отношения предприятия представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Динамика показателей, характеризующих финансово-кредитные отношения предприятия

Показатель	2020г.	2021г.	2022г.	Абсол. изм., 2022-2021 гг.
Дебиторская задолженность, млн. руб.	814	1 144	1 012	198
Кредиторская задолженность, млн. руб.	390	488	466	76
Долгосрочные заемные средства, млн. руб.	4 270	4 815	4 801	531
Краткосрочные заемные средства, млн. руб.	630	1 010	667	37

Согласно данным в таблице 2, наблюдается рост всех рассматриваемых показателей, показывая тем самым увеличение финансово-кредитных взаимоотношений между предприятиями и финансово-кредитными организациями.

Необходимо обратить внимание, что дебиторская задолженность превышает кредиторскую задолженность. Фактически тем самым ООО «М&М Militzer&Muench» предоставляет своим клиентам бесплатный кредит в форме временно не полученной дебиторской задолженности.

Рост объёмов долгосрочных и краткосрочных заимствований характеризует рост зависимости предприятия от внешних источников, что ведёт к снижению самостоятельности организации.

На фоне сокращения экономических показателей (активов, чистой прибыли и т.п.) рост заимствований усложняет для предприятия возможности привлечения инвестиционных ресурсов.

С точки зрения реализации инвестиционных проектов предприятию целесообразно внедрять технологии, направленные на повышение эффективности деятельности организации.

Динамика показателей, характеризующих использование основных производственных фондов представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Динамика показателей, характеризующих использование основных производственных фондов

Показатель	2020г.	2021г.	2022г.	Абсол. изм., 2022-2020гг.
Основные средства, млн. руб.	12 164	14 033	13 874	1 710
Общая рентабельность производственных фондов, %	62,87	42,41	35,61	-27,26
Отдача основных средств (фондоотдача), об.	4,48	4,19	4,11	-0,38
Отдача основных средств (фондоотдача), дней	81,42	87,12	88,85	7,43

Согласно данным из таблицы 3, к концу исследуемого периода наблюдается прирост основных средств на 1710 млн. руб., что свидетельствует об их накоплении и обновлении.

Снижение фондоотдачи за период с 2020 по 2022 гг. составило -0,38. Это указывает на то, что на единицу продукции требуется всё больше основных фондов. С точки зрения реализации инвестиционных проектов необходимо отметить реализацию проектов, направленных на повышение фондоотдачи.

Оценка финансового положения предприятия позволяет в агрегированном виде составить впечатление о том, насколько качественно ведётся управление предприятием.

Поэтому исходными данными для проведения данного вида анализа выступает в первую очередь именно форма №1 «Бухгалтерский баланс предприятия» за несколько лет. Вторым принципиальным документом для выполнения анализа финансового состояния выступает «Отчёт о финансовых результатах» – форма №2. Эти документы находятся в приложениях А, таблице А.1, и Б, таблице Б.1. Оценка динамики активов представлена в таблице 4.

Таблица 4 - Динамика активов ООО «М&М Militzer&Muench»

Актив	2020г.	2021г.	2022г.	Абс. изм..	Прирост, %
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
Основные средства, млн.руб.	12 164	14 033	13 874	1 710	14,06
Доходные вложения в материальные ценности, млн.руб.	637	0	0	-637	-100,00
Финансовые вложения, млн.руб.	0	0	156	156	0
Итого по разделу I	12 801	14 033	14 030	1 229	9,60
<b>II. Оборотные активы</b>					
Запасы, млн.руб.	3 430	4 812	3 715	285	8,31
Дебиторская задолженность, млн.руб.	814	1 144	1 012	198	24,32
Финансовые вложения, млн.руб.	429	441	490	61	14,22
Денежные средства, млн.руб.	570	319	603	33	5,79
Итого по разделу II	5 243	6 716	5 820	577	11,01
Баланс	18 044	20 749	19 850	1 806	10,01

При анализе и оценке итога баланса из таблицы 4 видно, что совокупная величина в отчетном периоде, если сравнивать с базовым периодом, увеличилась. На 31.12.2022 г. валюта баланса увеличилась на 10,01%, что составило 19 850 млн. руб.

«В основном это произошло вследствие роста статьи «Дебиторская задолженность». За истекший период увеличение данной статьи составило 198 млн. руб. (24,32%) и уже на конец исследуемого периода значение статьи «Дебиторская задолженность» достигло 1 012 млн. руб.» [30].

В целом, динамику изменения актива баланса можно охарактеризовать положительно.

Далее рассмотрим динамику пассивов предприятия в таблице 5.

Таблица 5 - Динамика пассивов ООО «М&М Militzer&Muench»

Пассив	2020г.	2021г.	2022г.	Абс. изм.	Прирост, %
<b>III. Капитал и резервы</b>					
Уставный капитал, млн.руб.	100	100	100	0	0,00
Добавочный капитал (без переоценки), млн.руб.	4 944	5 314	5 501	557	11,27
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), млн.руб.	7 710	9 022	8 315	605	7,85
<b>Итого по разделу III</b>	<b>12 754</b>	<b>14 436</b>	<b>13 916</b>	<b>1 162</b>	<b>9,11</b>
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
Заемные средства, млн.руб.	4 270	4 815	4 801	531	12,44
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>4 270</b>	<b>4 815</b>	<b>4 801</b>	<b>531</b>	<b>12,44</b>
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
Заемные средства, млн.руб.	630	1 010	667	37	5,87
Кредиторская задолженность, млн.руб.	390	488	466	76	19,49
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1 020</b>	<b>1 498</b>	<b>1 133</b>	<b>113</b>	<b>11,08</b>
<b>Баланс</b>	<b>18 044</b>	<b>20 749</b>	<b>19 850</b>	<b>1 806</b>	<b>10,01</b>

При анализе пассивов в таблице 5 наблюдается приращение валюты баланса, которое связано с ростом статьи «Кредиторская задолженность». За минувший период увеличение данной статьи составило 76 млн. руб. (в

относительном выражении ее прирост составил 19,49%). Следовательно, к концу исследуемого периода значение статьи «Кредиторская задолженность» сформировалось на уровне 466 млн. руб.

Долгосрочные обязательства, объем которых на конец 2020 г. составлял 4 270 млн. руб. увеличились на 12,44% и составили на конец 2022 г. 4 801 млн. руб.

Изменение и структура отчета о финансовых результатах за рассматриваемый период представлена в таблице 6.

Таблица 6 - Динамика финансовых результатов ООО «М&М Miltzer&Muench»

Наименование	2020г	2021г.	2022г.	Абс. изм.	Прирост, %
Выручка, млн.руб.	54 531	58 790	56 993	2 462	4,51
Себестоимость продаж, млн.руб.	31 181	35 012	34 771	3 590	11,51
Валовая прибыль (убыток), млн.руб.	23 350	23 778	22 222	-1 128	-4,83
Коммерческие расходы, млн.руб.	6 764	8 103	8 312	1 548	22,89
Управленческие расходы, млн.руб.	6 415	6 888	7 006	591	9,21
Прибыль (убыток) от продаж, млн.руб.	10 171	8 787	6 904	-3 267	-32,12
Доходы от участия в других организациях, млн.руб.	128	0	0	-128	-100,00
Проценты к получению, млн.руб.	65	66	75	10	15,38
Проценты к уплате, млн.руб.	930	1 105	1 038	108	11,61
Прочие доходы, млн.руб.	2 388	1 021	1 317	-1 071	-44,85
Прочие расходы, млн.руб.	2 018	776	994	-1 024	-50,74
Прибыль (убыток) до налогообложения, млн.руб.	9 804	7 993	6 264	-3 540	-36,11
Текущий налог на прибыль, млн.руб.	1 572	1 212	970	-602	-38,30
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, млн.руб.	8 232	6 781	5 294	-2 938	-35,69



Из представленной таблицы 6 видно, что выручка от реализации предприятия, если сравнивать с базовым периодом возросла (с 54531 млн. руб. на конец 2020 г. до 56 993 млн. руб. на конец 2022 г.). Рост выручки – это положительный фактор работы предприятия.

За рассматриваемый период общее изменение объема продаж равно 2 462 млн. руб. Совокупный темп прироста составил 4,51%.

«Прибыль от продаж предприятия на конец 2020 г. составляла 10171 млн. руб. За рассматриваемый период она уменьшилась на 3267 млн. руб., что можно учитывать как отрицательный момент и на конец 2022 г. величина прибыли от продаж составила 6904 млн. руб.

Чистая прибыль за рассматриваемый период снизилась на 2 938 млн. руб. и к концу 2022 г. она составляет 5294 млн. руб. (темп снижения чистой прибыли равен -35,69%)» [30].

Подводя результат выполненному анализу финансового состояния с 31.12.2020 г. по 31.12.2022 г., отметим, что финансовое положение предприятия отличает:

- положительная динамика изменения валюты баланса;
- негативное изменение структуры финансовых результатов.

Основываясь на полученной информации о деятельности ООО «М&М Miltzer&Muench», основными направлениями совершенствования можно обозначить:

- методическое и информационное обеспечение управления финансами предприятия;
- улучшение финансовых результатов предприятия, поскольку финансовые результаты создают финансовые ресурсы;
- изменение структуры баланса и финансовых результатов.

## 2.2 Анализ рыночной среды предприятия влияющей на инвестиционную привлекательность компании

Реализация разнообразных форм собственности в экономике и их юридическое равноправие, создание инфраструктуры рынка и свободная конкуренция, являются в совокупности выраженной регулирующей силой в рыночной экономической системе.

Окружающая среда ООО «М&М Militzer&Muench» это единая рыночная система со следующими частными рынками:

- потребления (потребители ООО «М&М Militzer&Muench»);
- научно-технической, экономической, политической информации (информационное обеспечение деятельности);
- капитала (источники финансирования);
- рабочей силы (сотрудники ООО «М&М Militzer&Muench»);
- сырья, материалов и комплектующих.

Данные рынки и сама компания в своей внутренней среде должны подчиняться конкретным «правилам игры», действующим в национальной экономике - законодательным нормам и объективным ограничениям.

При анализе рыночной среды рассматривают следующие факторы, которые прямо или косвенно влияют на деятельность ООО «М&М Militzer&Muench» таблица 7.

Таблица 7 - Факторы рыночной среды, актуальные для ООО «М&М Militzer&Muench»

Наименование фактора	Стратегическое значение
Размеры рынка	ООО «М&М Militzer&Muench» работает на рынке значительной величины. Этот рынок довольно часто привлекает интересы крупных компаний, желающих купить другие фирмы с целью упрочнения собственных конкурентных позиций в отрасли. В 2022 году ООО «М&М Militzer&Muench» на этом рынке оказало услуг на 56 993 млн. руб., что по оценке руководства компании составляет менее 1% от всего объёма рынка, доступного для деятельности компании.

Продолжение таблицы 7

Наименование фактора	Стратегическое значение
Темпы роста рынка	Наблюдается замедление роста рынка в 2020-2022 годах, это увеличивает соперничество в отрасли. Для ООО «M&M Militzer&Muench» это выразилось в опережающем росте себестоимости (+3 590 млн. руб.) в сравнении с ростом выручки (+2 462 млн. руб.). прогноз дальнейших изменений негативный.
Избыток или дефицит производственных мощностей	Наблюдается избыток который повышает издержки и снижает уровень прибыли. Основные средства ООО «M&M Militzer&Muench» выросли за 2020-2022 годы с 12 164 млн. руб. до 13 874 млн. руб.
Прибыльность в отрасли	Отрасль грузоперевозок на протяжении 2020-2022 годов была высокоприбыльной, что привлекало новых конкурентов. Даже несмотря на сокращение в течение периода рентабельность ООО «M&M Militzer&Muench» в 2022 году составила 26,67%
Барьеры входа/выхода	Высокие барьеры входу в отрасль «защищают» прибыльность существующих фирм. Так, даже предприятие ООО «M&M Militzer&Muench» занимающее менее 1% рынка, имеет активов на сумму почти 20 млн. руб. (по состоянию на 2022 год) в том числе основных средств почти на 14 млн. руб.
Цена товара (услуги)	Услуги для покупателей обладают средней стоимостью вследствие большого количества предложений.
Стандартизованные товары	Клиенты могут легко перейти от одного поставщика к другому.
Быстрые изменения технологии	Возрастают довольно медленно. Инвестиции в технологию и оборудование окупаются до их устаревания, в том числе, вследствие высокой прибыльности.
Требования к капиталу	Высокие требования делают инвестиционные решения критичными, существенным становится момент инвестирования, увеличиваются преграды для входа в отрасль и выхода из неё
Вертикальная интеграция	Лидирующие на рынке компании стремятся приобрести ключевых поставщиков. Увеличиваются требования к капиталу; постепенно растет дифференциация стоимости между компаниями разной степени интеграции.
Экономия на масштабе	Из-за обилия конкурентов разных размеров ООО «M&M Militzer&Muench» не может в полной мере воспользоваться экономией на масштабе производства.
Быстрое обновление товара	Наблюдается сокращение жизненного цикла услуг, но, тем не менее, основные технологии меняются довольно медленно (период изменения составляет от 3 до 30 лет).

Рассматривая факторы рыночной среды, отметим, что ООО «M&M Militzer&Muench» является предприятием, которое не влияет на структуру и состав рынка, на котором действует. Оно может только следовать за рынком.

Далее можно проанализировать сильные и слабые стороны предприятия ООО «М&М Militzer&Muench».

Самым популярным методом анализа такого рода выступает SWOT-анализ, который позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны организации, а также потенциальные возможности и угрозы.

Достигается это за счет того, что «менеджеры должны сравнивать внутренние силы и слабости своей компании с возможностями, которые дает им рынок. Исходя из качества соответствия, делается вывод о том, в каком направлении организация должна развивать свой бизнес и в конечном итоге определяется распределение ресурсов по сегментам» [20].

Результаты оценки сильных и слабых сторон, возможностей и угроз деятельности организации приведены в таблице 8.

Таблица 8 - SWOT-анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз деятельности ООО «М&М Militzer&Muench»

Направление	Угрозы	Возможности
Сильные стороны организации	Активизация конкурентов - разносторонняя ценовая стратегия, деятельная роль маркетинга, репутация ООО «М&М Militzer&Muench», Влияние на цены клиентами и поставщиками услуг Гибкое ценообразование. Опыт работы с клиентами Коммерчески эффективная структура отдела продаж. Благоприятная кредитная история и хорошие финансовые показатели Высокий уровень подтверждения обязательств в отношении конечных клиентов	Образованное, инициативное и молодое руководство среднего звена Поиск и внедрение новых технологий администрирования Стремление к интеграции с производителями Плотное взаимодействие с поставщиками Потенциал к повышению производительности труда Возможное партнёрство с банками, финансовыми организацией, партнёрами, государством для разработки и выполнения инновационных проектов
Слабые стороны организации	Снижение прибыли вследствие роста себестоимости услуг Попытки воздействия на цены клиентами Недостаток собственных оборотных средств	Высокие кредитные ставки Возможное изменение условий поставщиков

Результаты SWOT-анализа отражают наличие как положительных, так и отрицательных аспектов в деятельности организации.

В дальнейшем при выполнении бизнес-планирования и инвестиционного проектирования необходимо учитывать выявленные в результате этого анализа особенности ООО «М&М Militzer&Muench».

В процессе выполнения стратегического анализа по определённым основополагающим факторам изменений в отрасли определяются мероприятия, направленные на использование этих факторов для достижения успехов в конкурентной борьбе.

На основании вышесказанного в следующем разделе исследования будут предложены к реализации следующие мероприятия, направленные на повышение инвестиционной привлекательности компании ООО «М&М Militzer&Muench».

### **3 Разработка мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности компании ООО «M&M Militzer&Muench»**

#### **3.1 Пути повышения инвестиционной привлекательности компании**

Рекомендацией по повышению инвестиционной привлекательности ООО «M&M Militzer&Muench» будет являться обновление техники. ООО «M&M Militzer&Muench» предлагает клиентам в лизинг различные варианты полуприцепов.

В настоящее время для стоянки и хранения своего подвижного состава у компании ООО «M&M Militzer&Muench» имеется своя собственная крытая стоянка на 160 мест для машин.

В 2022 году был зафиксирован спрос на прицепы, поскольку стоимость лизинговой сделки по ним ниже. Поэтому в рамках данного исследования предлагается докупить прицепы, стоимость которых 620 млн. руб.

Лизинг является одним из наиболее привлекательных способов приобретения имущества для предприятия. Каждый год все больше компаний отдают предпочтение именно лизингу, и это не случайно. Рассмотрим конкретный пример, чтобы понять, почему лизинг выгоднее прямой покупки и покупки в кредит.

Допустим, мы хотим приобрести прицеп стоимостью 620 000 руб. Предположим, что период финансирования составляет 24 месяца и аванс составляет 30% от стоимости прицепа.

Одним из основных преимуществ лизинга является отсутствие необходимости в больших первоначальных вложениях. В случае с прямой покупкой нам придется заплатить всю сумму сразу, что может быть непосильной задачей для многих предприятий.

Кроме того, лизинг позволяет распределять платежи на протяжении всего периода финансирования, что облегчает бюджет предприятия. В случае

с покупкой в кредит мы все равно будем обязаны выплачивать ежемесячные платежи, но сумма будет выше из-за начисления процентов.

Также, стоит отметить, что лизинг предоставляет гибкость в отношении обновления и замены имущества. По истечении срока лизинга, мы можем просто вернуть прицеп и взять в лизинг новое оборудование, что позволяет нам всегда использовать самые современные и эффективные решения.

В итоге покупка в кредит и прямая покупка имущества имеют свои преимущества, но в современных условиях все больше предприятий останавливаются на выборе лизинга. Гибкие условия финансирования, отсутствие больших первоначальных вложений и возможность обновления оборудования делают лизинг наиболее привлекательным вариантом для предприятий.

В течение 24 месяцев финансовый результат деятельности предприятия будет рассчитан с учетом прямой покупки прицепа. Но давайте углубимся в эту тему и рассмотрим детали процесса анализа финансового результата.

Для начала необходимо провести анализ затрат, связанных с покупкой прицепа. Это включает в себя стоимость самого прицепа, расходы на доставку, регистрацию и страхование. Также необходимо учесть возможные операционные расходы, такие как топливо и обслуживание прицепа.

Затем следует оценить потенциальный доход, который может быть получен от использования прицепа. Например, предположим, что прицеп будет использоваться для перевозки товаров. В таком случае, необходимо учесть стоимость аренды прицепа или оплату водителя, если таковой будет включен в расходы предприятия.

После того, как мы учтем все затраты и потенциальные доходы, можно приступить к расчету финансового результата. Это позволит нам определить, будет ли прицеп приносить прибыль или убытки в течение 24 месяцев.

Проведем следующие расчеты.

Балансовая стоимость = стоимость прицепа - 18% (НДС)

Балансовая стоимость = 620 000 - 620 000\*0,18= 508 474,58

Амортизация - 3 группа амортизации (от 3 до 5 лет) с понижающим коэффициентом 0,5, срок амортизации = 74 месяца

Амортизационные отчисления =  $508\,474,58/74=6\,871,28$  руб.

Налог на имущество = 2,2% от балансовой стоимости прицепа

Получаем.

1 месяц:  $508\,474,58*0,022/12=932,2$  руб.

2 месяц:  $(508\,474,58-6\,871,28)*0,022/12=919,61$  руб.

3 месяц  $(508\,474,58-6\,871,28-6\,871,28)*0,022/12=907,01$  руб.

В остальной период расчет проводится аналогичным образом.

Затраты для целей налогообложения = амортизация + налог на имущество. Получаем.

1 месяц:  $932,2+6\,871,28=7803,48$  руб.

2 месяц:  $919,61+6\,871,28=7790,89$  руб.

3 месяц  $907,01+6\,871,28=7778,29$  руб.

В остальной период расчет проводится аналогичным образом.

Экономия по налогу на прибыль = 20% от затрат для целей налогообложения (т.к. они реально уменьшают налогооблагаемую базу прибыли). Получаем.

1 месяц:  $7803,48*0,20=1560,70$  руб.

2 месяц:  $7790,89*0,20=1558,18$  руб.

3 месяц  $7778,29*0,20=1555,66$  руб.

В остальной период расчет проводится аналогичным образом.

НДС к возмещению - НДС со стоимости приобретения прицепа

НДС к возмещению составит  $620\,000*0,20=111\,600$  руб.



### 3.2 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий

Общие рассчитанные показатели оценки эффективности приобретения прицепа за счет собственных средств представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Общие рассчитанные показатели оценки эффективности приобретения прицепа за счет собственных ООО «М&М Militzer&Muench»

Расчетный период	Балансовая стоимость	Амортизация	Налог на имущество	Аванс	Затраты на автомобиль	Затраты для целей налогообложения	Экономия по налогу на прибыль	НДС к возмещению
0	-	-	-	620 000	620 000	-	-	-
1	508 474,58	6 871,28	932,20	0,00	932,20	7 803,48	1560,70	111600
2	501 603,30	6 871,28	919,61	0,00	919,61	7 790,89	1558,18	-
3	494 732,02	6 871,28	907,01	0,00	907,01	7 778,29	1555,66	-

Далее рассчитаем затраты на приобретение прицепа в кредит. Кредит берется на следующих условиях: срок кредитования 24 месяца, ставка кредитования – 15%, размер первоначального взноса 200 млн. руб. Данные по выплатам по кредиту представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Данные по выплатам по ООО «М&М Militzer&Muench»

Расчетный период	Аванс	Кредит	Остаток долга по кредиту	Погашение долга по кредиту	Оплата процентов по кредиту (15%)
0	200 000	420 000	-	-	-
1	0,00	-	420 000,00	17 500,00	5 250,00
2	0,00	-	402 500,00	17 500,00	5 031,25
3	0,00	-	385 000,00	17 500,00	4 812,50
4	0,00	-	367 500,00	17 500,00	4 593,75
5	0,00	-	350 000,00	17 500,00	4 375,00
6	0,00	-	332 500,00	17 500,00	4 156,25
7	0,00	-	315 000,00	17 500,00	3 937,50
8	0,00	-	297 500,00	17 500,00	3 718,75
9	0,00	-	280 000,00	17 500,00	3 500,00
10	0,00	-	262 500,00	17 500,00	3 281,25

Продолжение таблицы 10

Расчетный период	Аванс	Кредит	Остаток долга по кредиту	Погашение долга по кредиту	Оплата процентов по кредиту (15%)
11	0,00	-	245 000,00	17 500,00	3 062,50
12	0,00	-	227 500,00	17 500,00	2 843,75
13	0,00	-	210 000,00	17 500,00	2 625,00
14	0,00	-	192 500,00	17 500,00	2 406,25
15	0,00	-	175 000,00	17 500,00	2 187,50
16	0,00	-	157 500,00	17 500,00	1 968,75
17	0,00	-	140 000,00	17 500,00	1 750,00
18	0,00	-	122 500,00	17 500,00	1 531,25
19	0,00	-	105 000,00	17 500,00	1 312,50
20	0,00	-	87 500,00	17 500,00	1 093,75
21	0,00	-	70 000,00	17 500,00	875,00
22	0,00	-	52 500,00	17 500,00	656,25
23	0,00	-	35 000,00	17 500,00	437,50
24	0,00	-	17 500,00	17 500,00	218,75
-	180 000	420 000	-	420 000	1 083,34

Размеры амортизационных начислений и налога на имущество те же, что и при покупке прицепа за собственные средства. Расчет представлен выше.

Рассчитаем затраты для целей налогообложения:

Затраты для целей налогообложения = проценты по кредиту + амортизация + налог на имущество. Получаем.

1 месяц:  $5250,00 + 932,2 + 6\,871,28 = 13053,48$

2 месяц  $5\,031,25 + 919,61 + 6\,871,28 = 12822,14$

3 месяц  $4\,812,50 + 907,01 + 6\,871,28 = 12590,79$

В остальной период расчет проводится аналогичным образом.

Экономия по налогу на прибыль = 20% от затрат для целей налогообложения (т.к. они реально уменьшают налогооблагаемую базу прибыли). Получаем.

1 месяц:  $13053,48 * 0,20 = 2610,70$  руб.

2 месяц:  $12822,14 * 0,20 = 2564,43$  руб.

3 месяц  $12590,79 * 0,20 = 2518,16$  руб.

В остальной период расчет проводится аналогичным образом.

НДС к возмещению останется прежним и составит 111600 руб. Общие рассчитанные показатели оценки эффективности приобретения прицепа за счет банковского кредита представлены в приложении В, таблице В.1.

Далее аналогичным образом рассчитаем оценки эффективности приобретения прицепа за счет лизинга.

Размеры лизингового взноса и лизингового платежа представлены в таблице 11.

Таблица 11 - Размеры лизингового взноса и лизингового платежа ООО «М&М Militzer&Muench»

Расчетный период	Лизинговый взнос по договору (к уплате)	в т.ч. НДС	Лизинговый платеж по договору (к начислению)	в т.ч. НДС
0	180 000,00	27 457,63	-	-
1	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
2	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
3	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
4	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
5	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
6	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
7	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
8	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
9	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
10	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
11	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
12	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
13	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
14	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
15	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
16	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
17	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
18	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
19	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
20	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
21	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
22	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
23	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
24	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81
-	744 000,00	113 491,53	744 000,00	113 491,53

Рассчитывая экономию по налогу на прибыль, мы приходим к следующим выводам. Экономия составляет 20% от затрат, которые учитываются при налогообложении, за вычетом лизинговых платежей без учета НДС. Это важно, поскольку эти платежи фактически уменьшают налогооблагаемую базу прибыли.

Рассмотрим пример. В первый месяц затраты составляют 31 000,00, а лизинговый платеж без НДС равен 4 728,81. Применяя формулу, получаем экономию по налогу на прибыль в размере 6305,08.

Однако в последующие месяцы экономия по налогу на прибыль будет равна расчетному значению за первый месяц. Потому что размер лизингового платежа и НДС по нему остаются неизменными на протяжении всего периода. Таким образом, за каждый месяц мы будем экономить одну и ту же сумму на налоге на прибыль.

Кроме того, НДС, подлежащий возмещению, также остается постоянным на протяжении всего периода. Он составляет НДС со всей суммы лизинговых платежей, т.е. 4 728,81 руб.

Таким образом, получается, что экономия по налогу на прибыль и возмещение НДС остаются постоянными в течение всего периода лизинга. Это важный фактор, который следует учесть при планировании финансовых потоков и принятии решений о выборе лизинга как формы финансирования.

Таблица 12 - Показатели оценки эффективности приобретения прицепа в лизинг ООО «М&М Militzer&Muench»

Расчетный период	Лизинговый взнос по договору (к уплате)	в т.ч. НДС	Лизинговый платеж по договору (к начислению)	в т.ч. НДС	Экономия по налогу на прибыль	НДС к возмещению
0	180 000,00	27 457,63	-	-	-	-
1	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
2	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81

Продолжение таблицы 12

Расчетный период	Лизинговый взнос по договору (к уплате)	в т.ч. НДС	Лизинговый платеж по договору (к начислению)	в т.ч. НДС	Экономия по налогу на прибыль	НДС к возмещению
3	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
4	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
5	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
6	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
7	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
8	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
9	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
10	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
11	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
12	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
13	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
14	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
15	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
16	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
17	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
18	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
19	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
20	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
21	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
22	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
23	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
24	23 500,00	3 584,75	31 000,00	4 728,81	6 305,08	4 728,81
-	744 000,00	113 49 1,53	744 000,00	113 49 1,53	151 322,03	113 491,53

Таким образом, рассмотрим данные, представленные в таблицах и рассчитаем следующие показатели:

- затраты на прицеп;

- экономия по налогу на прибыль;
- НДС к возмещению;
- затраты на владение автомобилем с учетом налогового эффекта.

Таблица 13 - Расчет показателей при покупке прицепа за счет собственных средств, кредита и лизинга ООО «M&M Militzer&Muench», руб.

Показатели	Прямая покупка	Кредит	Лизинг
Затраты на покупку прицепа	638 896,01 руб.	704 521,01 руб.	744 000,00 руб.
Экономия по налогу на прибыль	44 113,62 руб.	59 863,62 руб.	151 322,03 руб.
НДС к возмещению:	111 600 руб.	111 600 руб.	113 491,53 руб.
Затраты на владение автомобилем с учетом налогового эффекта	483 182,39 руб.	533 057,39 руб.	479 186,44 руб.
Стоимость сделки	966 364,78 руб.	1 066 114,78 руб.	958 372,88 руб.

Итак, проанализировав данные, представленные в таблице 13, мы приходим к выводу о том, что стоимость сделки при прямой покупке составит 966 364,78 руб., при покупке в кредит 1 066 114,78 руб., а при покупке через лизинг 958 372,88 руб. Т.е. исходя из расчетов самым выгодным будет сделка через лизинг.

Полученные показатели сравним на рисунке 3.

Проанализировав полученные результаты можно сделать вывод о том, что приобретение прицепа в лизинг выгоднее:

- по сравнению с прямой покупкой на 3995,95 руб.;
- по сравнению с покупкой в кредит на 53870,95 руб.

Показатель, отражающий уровень дополнительной прибыли при использовании заемного капитала называется эффектом финансового рычага.

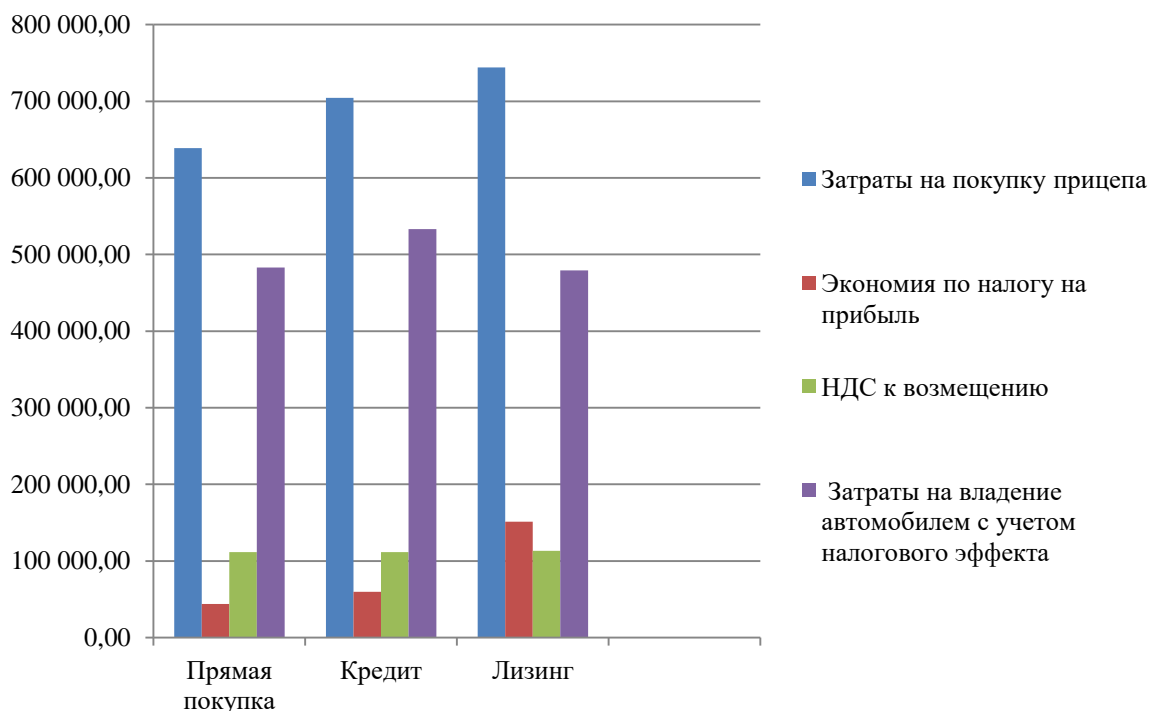


Рисунок 3 - Сравнительный анализ покупки прицепа за счет собственных средств, кредита и лизинга

Рассчитаем финансового рычага по кредиту, если ставка составляет 15%, он рассчитывается по следующей формуле 1:

$$\text{ЭФР} = (1 - t) \times (R_{ск} - r) \times \text{ЗК} / \text{СК} \quad (1)$$

где ЭФР — эффект финансового рычага, %.

t — ставка налога на прибыль, в десятичном выражении.

R<sub>ск</sub> — чистая прибыль/собственный капитал.

r — размер ставки процентов за кредит, %.

ЗК — заемный капитал.

СК — собственный капитал» [17].

$$\text{ЭФР} = (1 - 0,4) \times (8328/26453 - 0,15) \times 23437 / 26453 = 0,1139$$

Расчет финансового рычага по лизингу, ставка которого составляет 10%:

$$(1 - 0,2) \times (8328/26453 - 0,1) \times 23437 / 26453 = 0,1522$$

Таким образом из рассчитанных показателей следует, что ЭФР по лизингу - 0,15, выше ЭФР по кредиту – 0,11.

Таким образом, в условиях нехватки финансовых средств для предприятия ООО «М&М Militzer&Muench» будет экономически целесообразнее использовать лизинг для приобретения основных средств, так как позволит повысить рентабельность капитала рассматриваемому предприятию, в том числе расширения автопарка компании.

Для приобретения 3 прицепов в лизинг затраты составят  $479186,44 * 3 = 1437559,32$  руб.

Теперь произведем инвестиционную эффективность приобретения прицепа в лизинг.

Расчет чистой приведенной стоимости лизинга прицепа.

«Данный показатель рассчитывается по формуле 2:

$$NPV = -IC_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

где NPV – чистая текущая стоимость инвестиций;

IC<sub>0</sub> – начальный инвестируемый капитал (Invested Capital);

CF<sub>t</sub> – денежный поток (Cash Flow) от инвестиций в t-ом году;

r – ставка дисконтирования;

n – длительность жизненного цикла проекта» [15].

Расчет представим в таблице 14.

Таблица 14 - Расчет чистой приведенной стоимости лизинга прицепа для ООО «М&М Militzer&Muench», руб.

Показатели	2022 г.	2023 г.(плановый)
Чистый доход, руб.	704521,01	1400042
Итого нарастающим итогом	704521,01	2104563,01



Итак, чистый доход на 2023 год планируется 140002 руб. и нарастающим итогом на плановый период - 2104563,01

$$NPV = -620000 + \frac{704521,01}{(1 + 0,15)^1} + \frac{2104563,01}{(1 + 0,15)^2} = -620000 + 612627 + 1591352 = 1583979 \text{ руб.}$$

Срок окупаемости инвестиций рассчитывается по формуле 3:

$$PP = \frac{\text{Поступление доходов в t-период}}{\text{Затраты}}, \quad (3)$$

$$PP = \frac{1400042,01}{479186,44} = 2,92 \text{ года}$$

Индекс доходности инвестиций показывает доходность каждой вложенной единицы инвестиций в текущий момент времени, то есть (формула 4):

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I_0}, \quad (4)$$

$$PI = \frac{612627+1591352}{620000} = 3,55$$

То есть каждый рубль инвестиций приносит 3,55 рубля дохода.

«Внутренняя норма доходности инвестиций определяется при равенстве дисконтированных денежных потоков от инвестиций, вызвавших их, инвестициям, то есть (формула 5):

$$IC = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}, \quad (5)$$

Исходя из формулы 9, становится понятно, что IRR с одной стороны средняя норма доходности проекта за весь его жизненный цикл, а с другой стороны предельная норма доходности проекта, ниже которой нельзя опускаться» [14]. Определим величину внутренней нормы доходности методом последовательного приближения:

$$NPV = -620000 + \frac{704521,01}{(1+0,15)^1} + \frac{2104563,01}{(1+0,15)^2} = 1583979 \text{ руб.}$$

$$NPV = -620000 + \frac{704521,01}{(1+0,2)^1} + \frac{2104563,01}{(1+0,2)^2} = 1428603 \text{ руб.}$$

$$NPV = -620000 + \frac{704521,01}{(1+0,35)^1} + \frac{2104563,01}{(1+0,35)^2} = 1056634 \text{ руб.}$$

$$NPV = -620000 + \frac{704521,01}{(1+0,4)^1} + \frac{2104563,01}{(1+0,4)^2} = 956985,9 \text{ руб.}$$

$$NPV = -620000 + \frac{704521,01}{(1+0,45)^1} + \frac{2104563,01}{(1+0,45)^2} = 866857,8 \text{ руб.}$$

Таким образом,  $IRR = 45\%$ , что существенно превышает норму дисконтирования и средневзвешенную доходность лизинга прицепа. Проект целесообразно реализовать.

Формула расчета коэффициента эффективности инвестиций выглядит так (формула 6):

$$ARR = \frac{CF_{cr}}{\frac{I_0 + I_f}{2}}, \quad (6)$$

где  $I_f$  – ликвидационная стоимость проекта;

$CF_{cr}$  – среднегодовая доходность инвестиций.

$$ARR = \frac{2104563,01}{\frac{260000}{2}} = 4,047 \text{ или } 404,7\%$$

То есть проект приобретения прицепа в лизинг является экономически выгоден, так как эффективность инвестиций составляет 404,7%. Расчет средневзвешенной стоимости капитала WACC произведен в таблице 15.

Таблица 15 - Расчет средневзвешенной стоимости капитала ООО «М&М Militzer&Muench» WACC по балансу в плановом 2023 г.

Показатели	Значения
Стоимость собственного капитала	51,67%
Чистая прибыль (стр. 2400)	8 328 000 млн. руб.
Собственный капитал (стр. 1300)	16 119 000 млн. руб.
Стоимость заемного капитала	34,30%
Проценты к уплате (стр. 2330)	-
Заемный капитал (стр. 1400 + стр. 1500)	24 296 000
Процентная ставка налога на прибыль (t)	20%
Вес собственного капитала	40%
Вес заемного капитала	60%
WACC	37,10%

Проект приобретения в лизинг - выгодный, так как IRR выше WACC на 7,9 %. Рассчитанные показатели эффективности инвестиционного проекта представлены в таблице 16.

Таблица 16 - Показатели эффективности инвестиционного проекта по лизингу для ООО «М&М Militzer&Muench», плановый 2023 год

Показатель	Значения
NPV	1583979 руб.
PP	2,92 г.
PI	3,55 руб.
IRR	45%
ARR	404,7%
WACC	37,10%
ЭФР	0,15%

Таким образом, из рассчитанных показателей инвестиционной эффективности, которые представлены в таблице 16, можно сделать вывод, что вложенные средства в приобретение дополнительного оборудования в лизинг будут экономически выгодны для ООО «М&М Militzer&Muench». Благодаря данному мероприятию повысится инвестиционная привлекательность компании.

## Заключение

«В рыночной экономике компания не сможет достичь стабильных результатов, если не будет четко и продуктивно планировать свою деятельность, настойчиво и методично собирать и накапливать данные как о состоянии существующих целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о своих перспективах и возможностях» [6].

В первой части данной работы рассмотрены теоретические основы, имеющие отношение к таким понятиям как инвестиции, инвестиционная стратегия, инвестиционная привлекательность компании.

Во второй части работы дана общая характеристика исследуемого предприятия ООО «М&М Militzer&Muench», проведен анализ его рыночной среды, также проведен экономический анализ предприятия. Далее в работе приведен инвестиционный стратегический проект, реализация которого доказано улучшит финансовые показатели деятельности предприятия.

Задачей инвестиционной стратегии - в подробной форме отобразить основные направления инвестирования, финансирования, возмещения финансового обеспечения на основе разработанного бизнес-плана, а кроме того при появлении необходимости привлечь внимание и возбудить интерес возможного партнёра, инвестора или кредитора.

В 2022 году был зафиксирован спрос на прицепы, поскольку стоимость лизинговой сделки по ним ниже. Поэтому в рамках данного исследования предлагается докупить прицепы, стоимость которых 620 млн. руб.

В условиях нехватки финансовых средств для предприятия ООО «М&М Militzer&Muench» будет экономически целесообразнее использовать лизинг для приобретения основных средств, так как позволит повысить рентабельность капитала рассматриваемому предприятию, в том числе расширения автопарка компании. Проект приобретения прицепа в лизинг является экономически выгоден, так как эффективность инвестиций составляет 404,7%.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Аскинадзи, В. М. Инвестиционный анализ: учебник для академического бакалавриата: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова. – Москва: Юрайт, 2020. – 422 с.
2. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – Москва: Инфра-М, 2019. – 240 с.
3. Балдин К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятий : учебное пособие – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2020. – 420 с.
4. Ботош Н.Н. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / Сыкт. Лесн. Ин-т. – Сыктывкар : СЛИ, 2019.- 168 с.
5. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. К.: Ника-Центр, Эльга, 2020. - 480 с.
6. Голов Р.С. Инвестиционное проектирование : Учебник – 4-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2022. – 368 с.
7. Голубков Г.Л. Маркетинговые исследования: теория, практика, методология. - М: Изд-во «Финпресс». 2020 - 416 с.
8. Гончаренко Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций [Текст] : учебник – М.: КНОРУС, 2021. – 160 с.
9. Гуськова Н.Д. Инвестиционный менеджмент : учебник / 2 – е изд. перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2021. – 440 с.
10. Игониная Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игониная; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2020. – 480 с.
11. Инвестиции: учебное пособие / М. В. Чиненов и др. – Москва: КноРус, 2020. – 364 с.
12. Инвестиции и инновации: учебник / В. Н. Щербаков и др. – Москва: Дашков и К<sup>о</sup>, 2019. – 657 с.
13. Инвестиции: учебное пособие для студентов, обучающихся по

специальности «Финансы и кредит» / М. В. Чиненов и др. – 3-е изд., стереотипное. – Москва: КноРус, 2021. – 364 с.

14. Инвестиционный анализ: учебное пособие / И. С. Межов и др. – Москва: КноРус, 2020. – 415 с.

15. Коммерческая оценка инвестиций: учебное пособие / В. Е. Есипов [и др.]. – Москва: КноРус, 2019. – 696 с.

16. Калининкова Е.В. Инвестиционный менеджмент : учебное пособие – Ульяновск : УлГТУ, 2022. – 147 с.

17. Кибиткин А.И., Н.М. Рапницкая и другие. Финансовый анализ: риски, кредитоспособность, инвестиции. - М.: Изд-во «Академия естествознания», 2021.

18. Кнышова Е.Н. Маркетинг : Учебное пособие. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. – 282 с.

19. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента : учебник – М.: ТК ВЕЛБИ, Изд-во Проспект, 2019. – 448 с.

20. Когденко В.Г. Мельник М.В. Управление стоимостью компании : учебник для бакалавров и магистров. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2019. – 447 с.

21. Колюжнова Н.Я., Якобсон А.Я. Маркетинг: общий курс. – М.: Инфра, 2020. – 276 с.

22. Коммерческая оценка инвестиций: учебное пособие / В. Е. Есипов [и др.]. – Москва: КноРус, 2021. – 696 с.

23. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ: подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. – Москва: Инфра-М, 2020. – 319 с.

24. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия : учебное пособие – 7-е изд. Стер. – М.: КНОРУС, 2022. – 232 с.

25. Мишакова Н.А. Инвестиционное бизнес-планирование : учебно-методическое пособие; Рязанский государственный университет им. Есенина. – Рязань, 2021. – 72 с.

26. Межов И. С. Инвестиционный анализ : учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2019. – 416 с.
27. Метелев С. Е. Инвестиционный менеджмент : учебник. – Омск : ООО «Омскбланкиздат», 2019. – 290 с.
28. Нешитой А. С. Инвестиции : Учебник / А. С. Нешитой. - 8-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2021. - 372 с.
29. Орлова Е,Р. Инвестиции : учебное пособие – 7-е изд. исправленное и дополненное – М.: Издательство «Омега – Л», 2020. – 240 с.
30. Официальный сайт ООО «M&M Miltzer&Muench». – Режим доступа: <https://mum.by/>
31. Подхалузина В.А. Инвестиционный анализ : учебное пособие. – М.: МАДИ, 2021. – 184 с.
32. Репушевская О.А. Инвестиции: Учебное пособие – М.: Московский филиал ЛГУ им. А.С.Пушкин, 2021.
33. Развитие предпринимательства: инновации, технологии, инвестиции: монография / [А. В. Шаркова и др.]. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 351 с.
34. Сироткин С.А. Экономическая оценка инвестиционных проектов : учебник для студентов вузов. – 3-е изд. переработанное и дополненное. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2020. – 311 с.
35. Терехова, Е. В. Правовое регулирование иностранных инвестиций: теоретические и практические проблемы: монография / Е. В. Терехова. – Москва: Русайнс, 2021. – 112
36. Топсахалова Ф. М.-Г. Инвестиции [Текст]: учеб.-метод. пособие / Ф. М.-Г. Топсахалова. – М.: Изд-во «Академия естествознания», 2021. – URL:<http://www.monographies.ru/70>
37. Турманидзе Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций [Текст]: учебник для студентов вузов. – 2-е изд. переработанное и дополненное. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2021. – 247 с.
38. Хазанович Э.С. Инвестиции: Учеб. пособие / Э. С. Хазанович. –

М.: КноРус, 2021. – 320 с.

39. Чараева, М.В. Реальные инвестиции: учебное пособие / М. В. Чараева. – Москва: Инфра-М, 2019. – 263 с.

40. Чиненов М. В., А. И. Черноусенко, В. И. Зозуля, Н. А. Хрусталёва ; под ред. М. В. Чиненова Инвестиции: учебное пособие 3-е изд., стер. – М.: Московский дом книги, 2019.- 365 с.

41. Черняк В.З. Управление инвестиционными проектами: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2020. – 351 с.

42. Шапкин, А. С. Управление портфелем инвестиций ценных бумаг / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. – 6-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2021. – 510 с.

43. Шевченко И.В., Крюченко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. М: Издательский дом Академии Естествознания, 2019. 172 с

44. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2019. – 368 с.



Приложение А

**Бухгалтерский баланс ООО «М&М Militzer&Muench», млн. руб.**

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

Показатель	Код	2020	2021	2022
<b>АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Основные средства	1150	12 164	14 033	13 874
Доходные вложения в материальные ценности	1160	637	0	0
Финансовые вложения	1170			156
ИТОГО по разделу I	1100	12 801	14 033	14 030
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	3 430	4 812	3 715
Дебиторская задолженность	1230	814	1 144	1 012
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	429	441	490
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	570	319	603
ИТОГО по разделу II	1200	5 243	6 716	5 820
БАЛАНС	1600	18 044	20 749	19 850
<b>ПАССИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал	1310	100	100	100
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	4 944	5 314	5 501
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	7 710	9 022	8 315
ИТОГО по разделу III	1300	12 754	14 436	13 916
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410	4 270	4 815	4 801
ИТОГО по разделу IV	1400	4 270	4 815	4 801
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	630	1 010	667
Кредиторская задолженность	1520	390	488	466
ИТОГО по разделу V	1500	1 020	1 498	1 133
БАЛАНС	1700	18 044	20 749	19 850

## Приложение Б

### Отчет о финансовых результатах ООО «M&M Militzer&Muench», млн. руб.

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах

Показатель	Код	2020	2021	2022
Выручка	2110	54 531	58 790	56 993
Себестоимость продаж	2120	31 181	35 012	34 771
Валовая прибыль (убыток)	2100	23 350	23 778	22 222
Коммерческие расходы	2210	6 764	8 103	8 312
Управленческие расходы	2220	6 415	6 888	7 006
Прибыль (убыток) от продаж	2200	10 171	8 787	6 904
Доходы от участия в других организациях	2310	128		
Проценты к получению	2320	65	66	75
Проценты к уплате	2330	930	1 105	1 038
Прочие доходы	2340	2 388	1 021	1 317
Прочие расходы	2350	2 018	776	994
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	9 804	7 993	6 264
Текущий налог на прибыль	2410	1 572	1 212	970
Чистая прибыль (убыток)	2400	8 232	6 781	5 294

## Приложение В

### Бюджет доходов и расходов инвестиционного проекта

Таблица В.1 – Бюджет доходов и расходов инвестиционного проекта

Показатель	1 год				2 год				3 год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
<b>Доходы</b>												
Объём реализации, мЗ	660	660	660	660	726	726	726	726	799	799	799	799
Цена реализации за мЗ, млн. руб.	3,2 08	3,2 08	3,2 08	3,2 08	3,3 68	3,3 68	3,3 68	3,3 68	3,5 37	3,5 37	3,5 37	3,5 37
Валовый доход, млн. руб.	2 117	2 117	2 117	2 117	2 445	2 445	2 445	2 445	2 825	2 825	2 825	2 825
<b>Расходы</b>												
Совокупные расходы проекта, млн. руб.	1 841	1 841	1 841	1 841	1 933	1 933	1 933	1 933	2 030	2 030	2 030	2 030
Доходы минус расходы, млн. руб.	276	276	276	276	512	512	512	512	794	794	794	794
Налог (ставка 15% от доходов за вычетом расходов), млн. руб.	41	41	41	41	77	77	77	77	119	119	119	119
<b>Чистый финансовый результат, млн. руб.</b>	235	235	235	235	435	435	435	435	675	675	675	675