

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

Дальневосточный федеральный университет

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра «Финансы и кредит»

Стурза Екатерина Сергеевна

**РОСТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗА
СЧЕТ НОВЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

по образовательной программе подготовки
бакалавров

по направлению Менеджмент «38.03.02»

«Финансовый менеджмент»

г. Владивосток
2018

Автор работы _____
(подпись)

« _____ » _____ 2018 г.

Консультант (если имеется)

_____ (подпись) _____ (Ф.И.О)

« _____ » _____ 2018 г.

Руководитель ВКР _____
(должность, ученое звание)

_____ (подпись) _____ Лазарев В.А.
(Ф.И.О)

« _____ » _____ 2018 г.

Назначен рецензент _____
(ученое звание)

_____ (фамилия, имя, отчество)

«Допустить к защите»

Заведующий кафедрой _____
(ученое звание)

_____ (подпись) _____ (Ф.И.О)

« _____ » _____ 2018 г.

Защищена в ГЭК с оценкой _____

Секретарь ГЭК (для ВКР)

_____ (подпись) _____ (Ф.И.О)

« _____ » _____ 2018 г.

ЗАВЕРЯЮ

Е.Б. Гаффорова / _____ /
Подпись

Директор Школы экономики и менеджмента
Директор/ наименование структурного подразделения

« _____ » _____ 2018 г.

В материалах данной выпускной квалификационной работы не содержатся сведения, составляющие государственную тайну, и сведения, подлежащие экспортному контролю.

Е.А. Тюрина / _____ /
Подпись

Заместитель директора по науке и инновациям
Школы экономики и менеджмента
Уполномоченный по экспортному контролю

« _____ » _____ 2018 г.

Оглавление

Введение.....	4
1 Теоретические основы оценки инвестиционной привлекательности организации	7
1.1 Понятие и методы оценки инвестиционной привлекательности	7
1.2 Влияние новых видов деятельности на инвестиционную привлекательность организации.....	15
1.3 Процесс внедрения нового вида деятельности.....	22
2 Повышение инвестиционной привлекательности за счет новых видов деятельности ООО «Атлант»	29
2.1 Общая характеристика деятельности организации	29
2.2 Анализ инвестиционной привлекательности организации.....	32
2.3 Предложения по повышению инвестиционной привлекательности организации	42
2.4 Ожидаемые результаты реализации предложенных мероприятий.....	53
Заключение	62
Список использованных источников	65
Приложение А	Ошибка! Закладка не определена.
Приложение Б.....	Ошибка! Закладка не определена.

Введение

В условиях современной экономики для эффективного и динамичного развития организаций крайне актуальной является проблема инвестирования и инвестиционной привлекательности. Поэтому повышение инвестиционной привлекательности является одной из основных стратегических задач любой организации.

На сегодняшний день существует проблема институционализации поиска инвесторов для малого и среднего бизнеса. Вместе с тем, нет четкого алгоритма действий для повышения инвестиционной привлекательности. Существуют различные способы и методы, о которых пишут отечественные и зарубежные экономисты. Но конечно, для каждой отдельной организации методы повышения инвестиционной привлекательности будут применены индивидуально, с учетом сильных и слабых сторон организации.

В данной работе повествуется о повышении инвестиционной привлекательности ООО «АТЛАНТ» посредством внедрения нового вида деятельности компании. Инвестиции непременно важны для любого бизнеса, ведь они укрепляют конкурентную позицию на рынке, влияют на жизненный цикл компании, не позволяя ей достигнуть стадии спада или ликвидации. Отсутствие инвестиций чаще всего означает отсутствие развития компании и ухудшение состояния дел организации.

Следовательно, актуальность темы выпускной квалификационной работы определена особой значимостью повышения инвестиционной привлекательности для организации, ведь результатом ее повышения является стабилизация работы и улучшение показателей экономической эффективности.

На основании всего вышесказанного можно сформулировать цель работы: выявить у ООО «АТЛАНТ» потребность в инвестировании и предложить, в качестве способа повышения инвестиционной привлекательности, внедрение нового вида деятельности организации.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы оценки инвестиционной привлекательности организации;
- изучить методы анализа инвестиционной привлекательности организации;
- изучить влияние новых видов деятельности на инвестиционную привлекательность компании;
- рассмотреть процесс внедрения нового вида бизнеса;
- привести общую характеристику деятельности ООО «АТЛАНТ»;
- проанализировать инвестиционную привлекательность организации;
- предложить меры по повышению инвестиционной привлекательности организации.

Объектом исследования является ООО «АТЛАНТ», основной деятельностью которой является перевалка нефтепродуктов с железной дороги.

Предметом исследования является инвестиционная привлекательность ООО «АТЛАНТ» и её повышение посредством внедрения нового вида деятельности.

Теоретической базой для исследования стали труды следующих авторов экономистов: Синицкая Н. Я., Стоянова Е. С., Антонов Г. Д., Басовский Л. Е., Володин А. А., Горбунов В. Л., Животова О. В., Пласкова Н. С., Савицкая С. М. и др.

В качестве методологической основы в ходе работы применялись методы общенаучного исследования, такие как сравнение и анализ изучаемых показателей, метод финансовых коэффициентов, методика составления бизнес-планов UNIDO и др.

Основной информационной базой для исследования стала бухгалтерская отчетность организации, конкретно: форма № 1 «Бухгалтерский баланс», форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» за 2015-2017 гг. ООО «АТЛАНТ».

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в разработке бизнес-плана нового вида деятельности для исследуемой организации, главной целью которого является повышение инвестиционной привлекательности ООО «АТЛАНТ».

В соответствии с последовательным решением поставленных задач создана структура выпускной квалификационной работы.

В первой главе рассмотрены теоретические аспекты инвестиционной привлекательности и методов ее оценки, а также, изучено влияние новых видов деятельности на инвестиционную привлекательность, рассмотрен процесс внедрения нового вида бизнеса.

Во второй главе проведен анализ деятельности и финансовой характеристики ООО «АТЛАНТ». Так же во второй главе представлен бизнес план по внедрению нового вида деятельности и ожидаемые от него результаты для ООО «АТЛАНТ».

1 Теоретические основы оценки инвестиционной привлекательности организации

1.1 Понятие и методы оценки инвестиционной привлекательности

Инвестиционная привлекательность для любой коммерческой организации это одно из наиболее значащих условий успешного функционирования. При высокой инвестиционной привлекательности, компания будет чувствовать преимущество перед конкурентами и будет уверенно вести дела, в то время как предприятие с низкой инвестиционной привлекательностью или же с полным ее отсутствием будет подвержено множеству трудностей и потери потенциального дохода. Для удержания лидирующей позиции на рынке предприятию необходимо непрерывно развиваться, обновлять оборудование, внедрять новые технологии, расширять сферы деятельности и т.д. Поэтому рано или поздно у компании появляется потребность в дополнительном инвестировании, так как без привлечения средств развитие компании становится невозможным или затягивается на неопределенный срок. Если появилась потребность в инвестировании, то начальству необходимо разработать план действий и пакет конкретных мероприятий, способствующих повышению инвестиционной привлекательности своего предприятия.

Привлекая сторонние инвестиции, руководство компании прежде всего преследует повышение эффективности деятельности предприятия, что является основной целью привлечения инвестиций. Из основной цели следует, что при любом варианте вложения инвестиционных средств, при компетентном и грамотном управлении следствием должно быть повышение стоимости организации, а также иных экономических показателей эффективности деятельности [7].

В различных источниках экономической литературы можно найти множество публикаций на тему инвестиционной привлекательности, ее понятия и методов оценки. Однако во всех этих работах отсутствует единое общее

понятие инвестиционной привлекательности организации. У каждого автора своя точка зрения, отличающаяся от остальных, но в то же время эти разные понятия значительно дополняют друг друга. В Таблице 1 приведем некоторые подходы к определению инвестиционной привлекательности.

Таблица 1 – Подходы к определению сущности понятия «инвестиционная привлекательность организации»

Содержание подхода	Авторы
Инвестиционная привлекательность – это совокупность характеристик производственной, финансовой, коммерческой, управленческой деятельности организации, особенностей инвестиционного климата, по результатам которого делается вывод о целесообразности и необходимости осуществления инвестиций предприятия.	Синицкая Н. Я.
Инвестиционная привлекательность определяет координацию интересов инвестора и объекта инвестирования при приемлемом соотношении доходности и риска, способности инвестиционного потока генерировать.	Конторович С. П., Булгакова Л. Н., Якупова Н. М., Самарина Н. С., Ярулина Г. Р.
Инвестиционная привлекательность – совокупность свойств хозяйствующего субъекта, обуславливающих платежеспособный спрос на инвестиции.	Севрюгин Ю. В., Кузнецов А. Л., Глухова Л. М., Валинурова Л. и Казакова О. В.
Инвестиционная привлекательность характеризует степень соответствия предприятия целям определенного инвестора	Жданов С. А., Дежинов Д. В., Левченко Т. П., Ткачев В. С.
Инвестиционная привлекательность организации определяется его финансовым состоянием.	Гришин М. В., Ройзман И. И., Глазунов В. Н., Крейнина М. Н., Шахназаров А. Г.

Источник: [7]

Исходя из различных толкований понятия инвестиционной привлекательности, специфику данного понятия можно разделить на три группы по следующим свойствам [9]:

- обязательное условие инвестирования, что предполагает комплекс различных свойств, возможностей и средств, определяющие потенциальную платежеспособность, при имеющемся спросе на инвестиции в основной капитал;
- условие развития компании: положение её хозяйственного развития, при котором в оптимальные сроки инвестиции должны принести приемлемый уровень прибыли или же другой положительный результат;
- признак эффективных инвестиций: уровень инвестиционной привлекательности, а в дальнейшем инвестиционной деятельности, напрямую зависит от уровня эффективности инвестиций (чем они выше, тем выше инвестиционная привлекательность).

Исходя из вышеперечисленных подходов к понятию инвестиционной привлекательности, можно сделать обобщенный вывод, о том, что инвестиционная привлекательность это прежде всего цепь экономических связей между участниками хозяйственных отношений относительно повышения эффективности деятельности предприятия и поддержания его высокой конкурентной позиции на рынке.

Инвестиционная привлекательность это одно из наиболее значащих характеристик деятельности организации, которые влияют на конкурентоспособность, на перспективы дальнейшего развития компании, на финансовую устойчивость и стабильность. Непосредственно для инвесторов инвестиционная привлекательность подразумевает совокупность различных факторов, как количественных, так и качественных, которые демонстрируют платежеспособность предприятия, которое нуждается в дополнительном инвестировании [39].

С позиции капиталовложения процесс инвестирования подразумевает под субъектом инвестора, а под объектом получателя инвестиций. Естественно инвестору необходимо исследовать объект своих капиталовложений для выявления особенностей и свойств, которые охарактеризуют предстоящую

работу с выбранным объектом. Для инвестора одними из самых значительных характеристик объекта являются:

- инвестиционный климат;
- инвестиционный потенциал;
- инвестиционная привлекательность.

Перечисленные показатели отражают способность объекта инвестиций принести прибыль или иной положительный результат в приемлемый для вкладчиков срок, с установленными заранее условиями.

Несмотря на то что эти понятия в общем определяют пригодность конкретного объекта для вложений, у них есть ряд значительных различий. Для характеристики таких инвестиционных объектов как отдельные хозяйственные субъекты, то есть предприятия, организации будет достаточно двух показателей из трех – инвестиционный потенциал и инвестиционная привлекательность. Так как инвестиционный климат характерен для территориальных объектов, таких как страны, края и регионы, города, отрасли народного хозяйства, поэтому для оценки пригодности инвестирования предприятия или организации необходимость в данном признаке практически отпадает. Но все же показатель инвестиционного климата за редким исключением может быть учтен. К примеру, в качестве одного из внешних факторов определенного объекта может быть взят во внимание инвестиционный климат региона [6].

Рассмотрим подробнее понятие инвестиционного потенциала. Потенциал (от латинского *potential* – сила) это доступные средства, возможности определенного лица или группы лиц, которые могут помочь в достижении поставленных целей или решении какой-либо задачи. Следовательно, комплекс положительных качеств объекта инвестирования, демонстрирующих потенциальную возможность достижения целей, установленных инвестором, и есть инвестиционный потенциал. В качестве положительных качеств объекта может быть транспортная доступность, обеспеченность трудовыми ресурсами, экономико-географическое положение и др. Важно, что потенциал, как

величина, может быть только положительной, так как рассматриваются только положительные качества, следовательно, отрицательного потенциала не существует. К примеру, инвестиционный климат может быть, как положительным, так и отрицательным, или, если другими словами благоприятным или неблагоприятным.

Инвестиционная привлекательность, как и ранее рассмотренные понятия отражает совокупность качеств объекта, влияющих на решение инвестора о капиталовложении в него. Однако инвестиционная привлекательность отражает помимо качеств самого объекта, свойства окружающей его среды, к примеру мнение других инвесторов на счет определенного предприятия. Следовательно, когда объект привлекателен для инвестирования, желающих вложить свои средства инвесторов, как правило не мало или же ранее были инвесторы, которые остались довольны работой с организацией. Как и потенциал, инвестиционная привлекательность не может быть отрицательной величиной [11].

В традиционном подходе понятие инвестиционной привлекательности рассматривают как оценку финансового состояния организации, ликвидности бухгалтерского баланса, кредитоспособности предприятия, рентабельности ресурсов и основной деятельности, деловой активности. Современная трактовка данного понятия более широкая и емкая, в которой помимо всего вышеперечисленного из традиционного понятия, включены уровень профессионализма руководящего состава, конкурентоспособность выпускаемого продукта, социальную политику организации, уровень корпоративной культуры, чувствительность к различным изменениям во внутренней и внешней среде, особенности внешней среды и взаимодействия с ней.

Безусловно, главным количественным показателем инвестиционной привлекательности, является критерий эффективности капиталовложений, то есть инвестор ждет максимальной отдачи своих вложенных средств. При оценке уровня эффективности капиталовложений, нужно учитывать также уровень их рискованности, чтобы получить более реальные цифры.

Предприятие, формируя инвестиционную привлекательность, прежде всего преследует цель достижения стабильного развития и роста предприятия в долгосрочной перспективе, с одновременным укреплением позиций на кредитном рынке, рынке труда, и т.д. Организуя инвестиционный процесс в организации необходимо создать максимально благоприятные условия для инвестора. Здесь управляющему составу компании необходимо четко выделять свои сильные стороны, в виде ключевых параметров, определяющих их инвестиционную привлекательность, а также выделить основные векторы трансформации инвестиционных механизмов [16].

Различные исследования, как теоретические, так и практические показали, что инвестиционная привлекательность организации зависит не только от финансового состояния компании, но и от множества других не менее важных факторов. Для справедливой оценки инвестиционной привлекательности организации помимо определения жизненного цикла организации и ее финансового состояния, необходим учет и других параметров, учитывающих совокупность системных оценок инвестиционной привлекательности организации.

Оценка инвестиционной привлекательности существующей организации может быть проведена по одному или нескольким направлениям инвестиционных вложений, требующих объективной и детальной оценки. Самые популярные направления инвестиционных вложений среди инвесторов это [22]:

- изменения вида деятельности организации;
- усовершенствование производства в рамках осуществляемой деятельности;
- расширения деятельности (простое и расширенное производство);
- начало нового вида деятельности в рамках расширения бизнеса;
- приобретение новых видов деятельности посредством получения контроля за дочерними и зависимыми организациями.

Неважно какое направление инвестирования выбрано, но процесс оценки привлекательности будет проводиться в несколько этапов. В каждом этапе содержатся пути его реализации, цели и информационная база. В Таблице 2 рассмотрим этапы оценки инвестиционной привлекательности организации.

Таблица 2 – Этапы оценки инвестиционной привлекательности организации

Этап	Цель	Источник информации
Формирование информационной базы	Сбор данных для осуществления анализа и оценки инвестиционной привлекательности организации.	Финансовая отчетность компании (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, бизнес-план, учетная политика, инвестиционный и финансовый планы, приложения и пояснения к бухгалтерскому балансу)
Инвестиционный анализ	Объективный анализ организации с точки зрения его общей инвестиционной политики	Бухгалтерская финансовая отчетность, финансовый план организации, план технического перевооружения
Оценка инвестиционной привлекательности	Оценить инвестиционную привлекательность организации по величине получаемого дисконтированного потока при разных условиях инвестирования капитала	Бизнес-план, отчет о финансовых результатах, учетная политика, амортизационная политика
Оценка изменений стоимости бизнеса	Оценка целесообразности расширения бизнеса. Формирование решения об инвестировании и определение наиболее перспективного направления вложений.	Инвестиционный план, финансовый план, план перевооружений, технический план

Источник: [39]

Объективная оценка инвестиционной привлекательности предприятия невозможна без достаточной информации, поэтому основа успешной оценки это

емкая и качественная информационная база это. Информация должна быть актуальна доступна и достоверна [7].

На первом этапе обязательно направляется запрос в организацию для предоставления необходимой для оценки документации и информации. Далее связываются с основными подразделениями предприятия, получая от них информацию, которая будет не менее полезна для оценки инвестиционной привлекательности, чем финансовая отчетность. Третьим шагом необходимо назначить ответственных за оценку со стороны организации лиц. В итоге после получения всей необходимой информации, проводится анализ инвестиционной привлекательности организации на основе финансовой отчетности.

На втором этапе оценки инвестиционной привлекательности организации бухгалтеры, основываясь на проведенный ранее финансовый анализ рассчитывают показатели ликвидности, рентабельности собственного капитала, коэффициент автономии, темп прироста выручки. Далее рассчитывается показатель чистой операционной прибыли, средневзвешенной стоимости инвестированного капитала (WACC), показатель инвестированного капитала, нормативного и остаточного срока использования амортизируемого имущества. Все перечисленные вычисления служат фундаментом для осуществления следующего, третьего этапа.

Для реализации третьего этапа есть два пути. Первый это инвестиции в размере суммы оборотного капитала и первоначальной стоимости внеоборотных активов. Для этого необходимо вычислить 4 показателя (NPV – чистая дисконтированная стоимость, PI – индекс прибыльности, PB – дисконтированный срок окупаемости, CFROI – рентабельность инвестиций по денежному потоку).

Второй вариант подразумевает инвестирование капитала в размере суммы остаточной стоимости внеоборотных активов и оборотного капитала. Для этого необходимо рассчитать NPV, PI, PB, IRR (внутренняя норма доходности), MIRR (модифицированная внутренняя норма доходности).

На завершающем четвертом этапе для оценки стоимости бизнеса инвестор рассчитывает эквивалентный аннуитет, а затем стоимость эквивалентного аннуитета.

На основе полученных в ходе всех четырех этапов оценки данных у инвестора формируется заключение об инвестиционной привлекательности исследуемой организации. Эффективность инвестиций характеризуется следующей системой неравенств:

$$\begin{cases} PI > 1 \\ NPV > 0 \\ CFROI > WACC \end{cases} \quad (1)$$

где PI – индекс прибыльности;

NPV – чистая дисконтированная стоимость;

$CFROI$ – рентабельность инвестиций по денежному потоку;

$WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала.

Положительная инвестиционная привлекательность подразумевает помимо окупаемости инвестиций, их приумножение, например, если инвестированные средства пошли на расширение мощностей предприятия.

1.2 Влияние новых видов деятельности на инвестиционную привлекательность организации

Инвестиционная привлекательность любой организации зависит от множества условий. К этим условиям можно отнести:

- финансовая и общественно-политическая ситуация в регионе;
- уровень коррупции в регионе;
- совершенство законодательной власти;
- финансово-экономическое положение в отрасли;
- уровень квалификации специалистов;
- экономические показатели и др.

Если организация хочет получить от инвесторов финансовые ресурсы для своего развития, то руководству предприятия необходимо обратить внимание именно на внутренний анализ, обозначить своё место на рынке, дать оценку потенциальным инвесторам, проанализировать свои сильные и слабые стороны с помощью инструментов маркетингового анализа.

Влияющих на инвестиционную привлекательность организации факторов множество. Факторы классифицируют на две группы. Рассмотрим классификацию в Таблице 3.

Таблица 3 – Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия

Внутренние факторы	Внешние факторы
Это факторы, непосредственно зависящие от результатов хозяйственной деятельности организации	Это факторы, которые не зависят от результатов хозяйственной деятельности организации
1 Финансовое состояние компании (коэффициент текущей ликвидности, оборачиваемости активов, рентабельности продаж и собственного капитала, чистой прибыли).	1 Инвестиционная привлекательность региона (экономическая, политическая ситуация в стране в целом и в конкретном регионе).
2 Степень уникальности продукта или услуги компании.	2 Инвестиционная привлекательность отрасли
3 Организационная структура предприятия.	(состояние инфраструктуры, макроэкономическая и финансовая среда, кадровая составляющая, экологическая безопасность производства).
4 Стабильность денежного потока.	
5 Уровень диверсификации продукта.	

Источник: [26]

Перечисленные в Таблице 3 факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия естественно не являются единственно возможными. Если организация желает быть конкурентоспособным, развиваться на рынке, то руководству необходимо самостоятельно исследовать возможности привлечения инвестиций.

В связи с усилением конкуренции организации начинают испытывать потребность в развитии, и естественно в финансировании. В таком случае можно прибегнуть к различным видам займов или же привлечь инвестора. Каждый инвестор вправе выдвигать свои условия, поэтому к каждой группе инвесторов необходимо найти подход.

Если предприятие не располагает достаточными финансовыми ресурсами для расширения своего бизнеса, то руководство вынуждено прибегнуть к финансированию из внешних источников. Есть два основных вида финансирования компании из внешних источников:

- инвестирование в акционерный капитал;
- инвестирование путем предоставления заемных средств.

Рассмотрим первый вид инвестирования – в акционерный капитал компании, или как его называют «прямое инвестирование».

Можно выделить две формы привлечения инвестиций в акционерный капитал. Первая - инвестиции финансовых инвесторов, а вторая - стратегическое инвестирование [24].

Первая форма инвестирования предполагает, что внешний инвестор или группа инвесторов приобретает определенный пакет акций компании, но не контрольный, а блокирующий. Инвесторы в обмен на пакет акций предоставляют инвестиции организации, планируя в дальнейшем продать свой пакет акций через несколько лет (венчурные и паевые фонды). Также инвестор может разместить акции компании на рынке ценных бумаг (компании любого вида деятельности или физические лица). В таких ситуациях инвестор получает основной доход за счет выхода из бизнеса, то есть продажи своего пакета акций.

Следствием вышесказанного является тот факт, что привлечение финансовых инвесторов целесообразно для развития организаций. Развитие предполагает реализацию мероприятий (расширение и модернизация производства, внедрение новых видов деятельности, повышение объемов продаж и эффективности деятельности в целом), в результате которых будет

расти как стоимость компании, так и стоимость вложенного инвестором капитала.

Вторая форма прямого инвестирования, стратегическое инвестирование, предполагает приобретение инвестором крупного или даже контрольного пакета акций компании. Обычно, такая форма инвестирования подразумевает, что инвестор постоянно или длительный период времени является одним из собственников компании. Завещающим этапом стратегического инвестирования обычно является слияние организации с компанией-инвестором или ее приобретение.

Главная цель стратегического инвестора это – получение доступа к новым технологиям и ресурсам и повышение эффективности собственного бизнеса. Стратегические инвесторы – это обычно компании, являющиеся лидерами отрасли и крупные объединения предприятий [17].

Второй вид финансирования компаний это - инвестирование в форме предоставления заемных средств. В основном заемные средства – это банковские и торговые кредиты, облигационные займы. Сроки финансирования варьируются от нескольких месяцев до нескольких лет. Размеры привлекаемого финансирования могут быть разными, от десятков тысяч долларов до десятков миллионов долларов.

Такая группа инвесторов заинтересована в развитии компании, так как основной целью такого инвестора является получение процентного дохода на вложенный капитал при заданном уровне риска.

Следовательно, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что всех инвесторов можно разделить на две группы. Первая это кредиторы, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов, а вторая это участники (владельцы доли) бизнеса которые заинтересованы в получении дохода от роста стоимости компании [38].

Для любой группы инвесторов главный показатель инвестиционной привлекательности компании – это уровень дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Кроме того, инвестору важно учитывать

уровень рисков неполучения дохода на капитал и невозврата капитала. На основе этих показателей инвесторы выдвигают организациям требования при инвестировании. Естественно, основное требование – это подтверждение способности организации выполнить обязательства по выплате процентов и возврату капитала. Для инвесторов, имеющих долю в бизнесе, главное требование – подтверждение способности грамотно распределить инвестиции и увеличить стоимость акций.

Когда предприятие нуждается в заемных средствах руководству необходимо начать разработку действий, способствующих улучшению финансовых показателей, которые играют важную роль для инвесторов при оценке инвестиционной привлекательности. Следовательно, возникает потребность в управлении инвестиционной привлекательностью компании. Если организация недостаточно инвестиционно привлекательна, то нужны меры по повышению привлекательности [41].

Методы и способы повышения инвестиционной привлекательности бывают разные, но от них всех ждут одного результата – привлечение инвестора. Как правило перед реализацией мер по повышению привлекательности, проводится анализ текущего состояния предприятия, SWOT - анализ. Также для начала стоит составить бизнес-план, который отражает виды деятельности организации, количество средств, необходимое для реализации проекта. Не менее важно представить в бизнес-плане ожидаемый результат вложений [40].

Положительная кредитная история демонстрирует добросовестность выполнения обязательств, поэтому последующим немаловажным шагом к привлечению инвестора является создание кредитной истории.

Помимо всей отчетной документации любой хозяйствующий субъект должен иметь историю своего развития, ведь потенциальным инвесторам и деловым партнерам будет интересно узнать путь достижения настоящего результата.

Разработка инвестиционной привлекательности довольно непростой и длительный процесс, подразумевающий различные виды финансового анализа

предприятия, оценку активов, квалификации кадров, анализ рыночного потенциала, SWOT-анализ и многое другое. Организация, основываясь на своих целях, может сформировать шаги, как меры повышения инвестиционной привлекательности, рассмотренные на Рисунке 1.



Источник: [6]

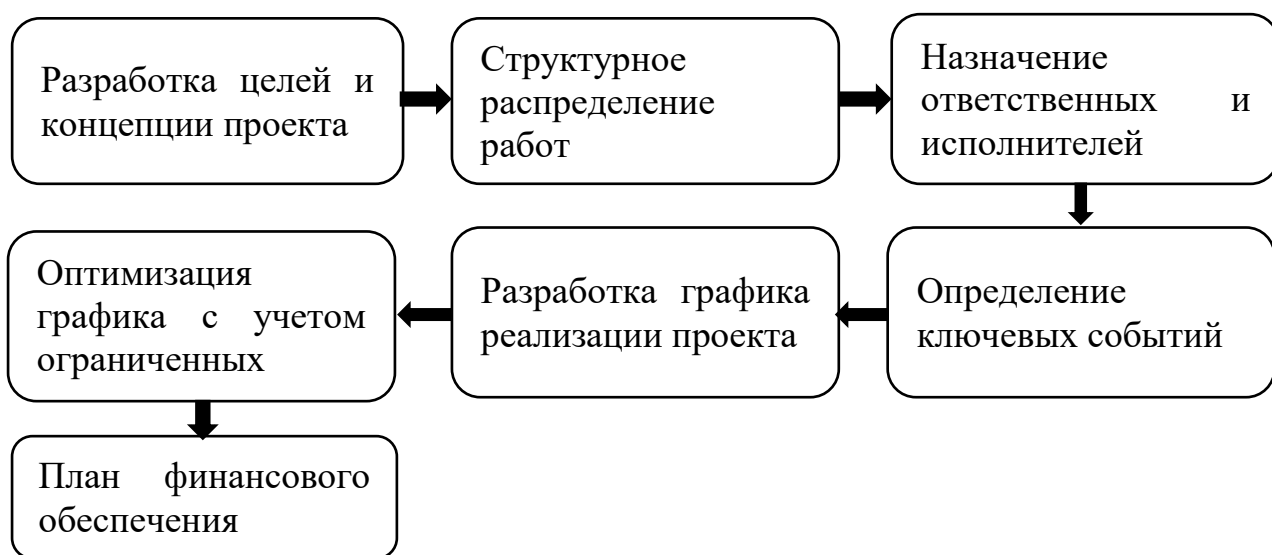
Рисунок 1 – Меры повышения инвестиционной привлекательности

Рассмотренные на Рисунке 1 мероприятия влияют на показатели эффективности деятельности предприятия (например, ликвидность, рентабельность). Эти показатели вызывают интерес у инвесторов, кроме того способствуют увеличению прав собственников компании, приводя к увеличению прибыльности деятельности [38].

Для реализации такой цели как внедрение нового вида бизнеса самая подходящая мера по повышению инвестиционной привлекательности организации - это разработка инвестиционного проекта и составление бизнес-плана.

Бизнес-план используют как инструмент проведения деловых переговоров. При составлении бизнес-плана необходимо конкретно указать, что и в каком количестве компания хочет получить от инвестора, но кроме этого в

бизнес-плане нужно показать, что предприятие готово предложить инвестору, другими словами – выгоду инвестора [32]. Помимо составления самого бизнес-плана, необходимо спланировать пути реализации инвестиционного проекта. На Рисунке 2 рассмотрим пошаговое планирование реализации инвестиционного проекта.



Источник: [31]

Рисунок 2 – Планирование реализации инвестиционного проекта

При составлении планов особое внимание уделяется определению сроков выполнения работ и ответственных за выполнение. Форма и содержание планов должны удовлетворять требованиям возможности контролирования хода их выполнения. Для инвестора грамотно составленный бизнес-план служит в качестве определяющего критерия при выборе инвестиционных проектов, разработанных для привлечения капиталовложений. Основное преимущество бизнес-плана в том, что, если он грамотно составлен, он позволяет оценить перспективу развития предприятия и отвечает на самый важный для инвестора вопрос: стоит ли вкладывать денежные средства в данный проект и принесет ли он доходы, окупающие понесенные затраты.

Инвестиционный проект по внедрению нового вида деятельности организации требует достаточно времени и финансов, но важно правильно составить бизнес-план и показать, как новый вид деятельности повлияет на

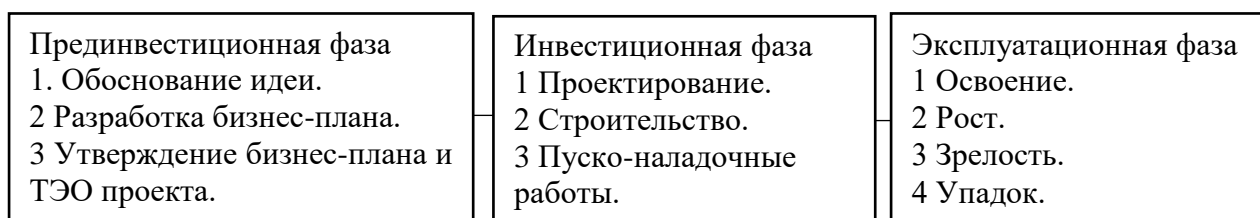
инвестиционную привлекательность и на эффективность деятельности. Инвестор, убедившись в целесообразности такого проекта на определенных требованиях предоставит необходимое финансирование, после которого можно будет приступать к реализации проекта [31].

1.3 Процесс внедрения нового вида деятельности

Любой коммерческой организации для удержания стабильно высокой позиций на рынке нужно развиваться. Любое развитие как правило требует финансовых вложений, которых у предприятия может не оказаться. Конечно, это не значит, что дальнейшее развитие невозможно, ведь помимо собственных источников финансирования можно использовать заёмные, а также бюджетное финансирование и лизинг. В свою очередь, организация должна привлечь инвестора, заинтересовать его и убедить в целесообразности его потенциальных вложений. Для этого организация должна предложить инвестору инвестиционный проект, для реализации которого составлен бизнес-план, в котором будет отражена вся необходимая информация для удовлетворения интереса инвестора к проекту [27].

Бизнес-план, помимо своей основной цели привлечения инвесторов, содержит анализ рынка, меры по проектированию, маркетинговую стратегию, рассчитывает необходимое количество ресурсов для реализации проекта, определяет ожидаемую доходность и эффективность деятельности организации.

В процессе создания любого инвестиционного проекта есть 3 фазы: прединвестиционная, инвестиционная и эксплуатационная. Фазы инвестиционного цикла проекта представим в Рисунке 3.



Источник: [41]

Рисунок 3 – Фазы инвестиционного цикла проекта

Для выявления эффективности проекта, на каждой фазе его цикла необходимо провести проектный анализ, который содержит комплексную оценку показателей целесообразности проекта в экологической, технологической и социальной областях. Для расчета эффективности деятельности оцениваемой организации инвестор проводит анализ финансовой устойчивости предприятия, оценивая возможные риски и оптимальность инвестирования конкретного хозяйствующего субъекта. Далее инвестор анализирует доходность капитала, получая информацию о финансовом благосостоянии компании и возможности его повышения. Для представления о том, как быстро активы оборачиваются в производство или в процесс функционирования предприятия, проводится анализ оборачиваемости активов. Анализ ликвидности продемонстрирует способность организации платить по своим обязательствам, поможет оценить возможности банкротства компании. Проведя анализ перечисленных показателей, инвестор будет иметь довольно широкое представление о положении дел как организации в целом, так и конкретного инвестиционного проекта, что несомненно поможет ему сделать выбор [24].

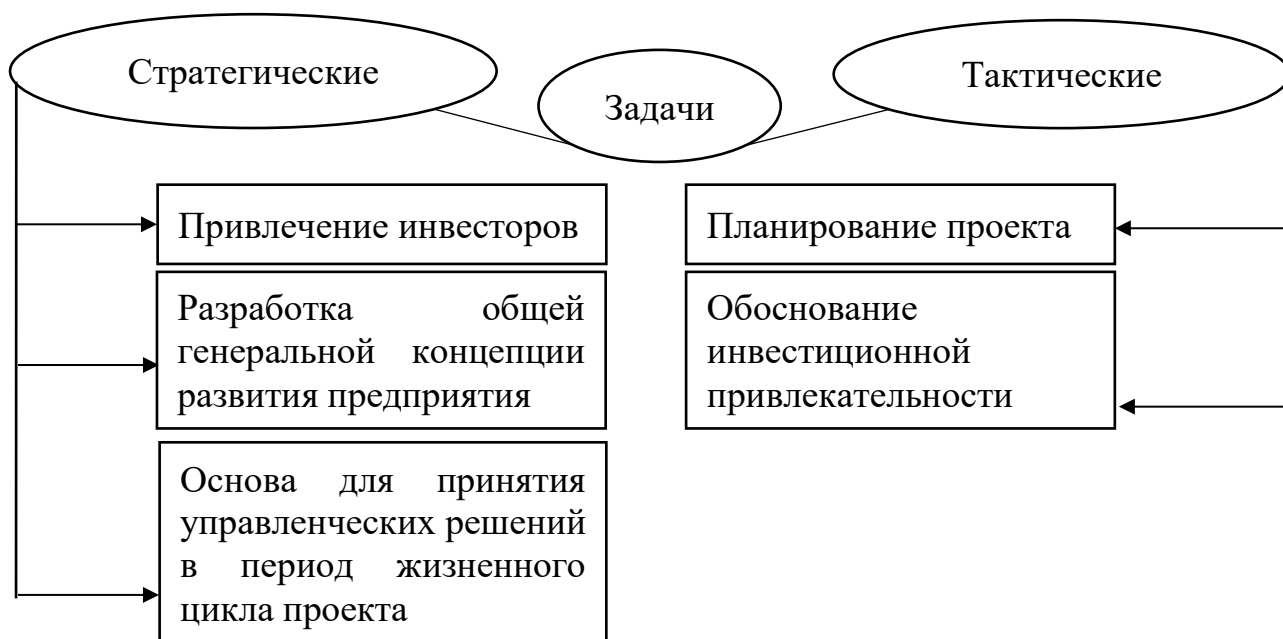
На прединвестиционной фазе необходимо хорошо продумать и спрогнозировать развитие инвестиционного проекта, поэтому для четкого и реалистичного прогнозирования составляется бизнес-план.

Бизнес-план – это проектная исследовательская работа, результат которой – документ, в котором относительно кратко, максимально точно и доступно описываются все особенности проекта, план мероприятий по его реализации, риски и проблемы, которые могут появиться, а также пути их решения. Здесь дается характеристика самого предприятия, сферы его деятельности, содержится информация о производимых товарах и услугах, рынках сбыта и маркетинговой политике [25].

В зависимости от целей составления бизнес-плана, можно выделить несколько его видов:

- бизнес-план для получения кредита (в настоящее время кредитные организации нашей страны без предоставленного бизнес-плана не готовы давать предпринимателям кредиты на большие суммы);
- бизнес-план для себя (инструмент самоконтроля и анализа состояния дел собственной организации);
- бизнес-план для объединения с другой компанией или стратегического альянса с иностранным партнёром (гарантия честного партнерства, оценка эффективности потенциальной совместной работы);
- бизнес-план для привлечения инвесторов (инвестиционный бизнес-план содержит маркетинговую стратегию предприятия, информацию о перспективах и мощностях, оборотах и другое, что может привлечь инвестора).

Задачи бизнес-плана можно разделить на две категории: тактические и стратегические. На рисунке 4 подробнее рассмотрены задачи бизнес планирования.



Источник: [6]

Рисунок 4 – Задачи бизнес планирования

Основная задача любого бизнес-плана заключается в том, чтобы дать системную целостную оценку перспектив проекта. Бизнес-план должен быть

достоверным, логичным и четким, должен содержать достаточную информацию, должен быть обоснованным и аргументированным. Именно руководитель должен, если не составлять полностью бизнес-план, то как минимум активно участвовать в его составлении, в противном случае план может получиться слишком абстрактным и инвесторы от такого проекта откажутся [21].

Бизнес-план должен выполнять конкретные функции:

- сравнение запланированных и фактических показателей эффективности деятельности предприятия;
- реализация стратегических направлений компании;
- привлечение дополнительного финансирования;
- помощь в кредитовании и получения займов.

Четких рамок и строгих требований к составлению инвестиционного бизнес-плана нет, но предполагается обязательное наличие некоторых пунктов. Структура бизнес-плана может меняться, но согласно стандартам международных финансовых институтов, структура бизнес-плана должна быть следующей:

- 1 Резюме.
- 2 Описание проекта.
- 3 Анализ отрасли.
- 4 Анализ рынка.
- 5 Маркетинговый план.
- 6 Производственный план.
- 7 Организационный план.
- 8 Финансовый план.
- 9 Анализ рисков проекта.
- 10 Приложения.

Резюме – краткое содержание, отражающее все ключевые моменты и понятия бизнес-плана. В этом разделе четко описываются цели проекта, количество требуемых финансов, временные рамки, целевая аудитория,

предполагаемый спрос и доходность, возможные риски и пути их решения, экономические показатели эффективности.

Во втором разделе содержится общий смысл проекта, описание идеи и предметной области. В этом разделе должны быть представлены и описаны следующие пункты:

- существо проекта и его главная цель;
- дерево целей и планируемые результаты;
- описание продукта или услуги;
- разрешительная документация (при необходимости или требовании);
- ожидаемые социальные эффект проекта (улучшение условий жизни региона, новые рабочие места и т.д.);
- экологический эффект проекта.

Анализ отрасли содержит в себе информацию о различной практике и опыте (в том числе и зарубежном) в реализации подобных проектов. На основе анализа существующих реализованных ранее похожих проектов, можно выявить сильные и слабые стороны проекта, оценить реалистичность проекта и многое другое. В состав этого раздела включаются:

- определение отрасли инвестиционного проекта;
- деловая активность отрасли, стадии ее жизненного цикла;
- различные изменения, технические инновации в отрасли;
- традиционные формы бизнеса в отрасли;
- ключевые моменты при создании данного вида бизнеса;
- роль проекта в развитии отрасли;
- альтернативы реализации идеи.

Анализ рынка предполагает описание целевой аудитории, имеющихся конкурентов. Предполагает описание следующих пунктов:

- целевые потребители;
- сведения о конкурентах (их слабые и сильные стороны, ценообразование, особенности маркетинговых решений и др.);

- прогноз объема продаж и его обоснование.

Маркетинговый план считается наиболее существенной частью бизнес плана, ведь в нем указываются цели организации и пути их достижения. В маркетинговый план включаются:

- стратегия и swot-анализ проекта;
- ценообразование;
- продвижение и распространение продукта или услуги.

Производственный план описывает всё, что необходимо для реализации проекта, описывает схему конкретных действий и мероприятий, необходимые технологии и оборудование, материальные ресурсы, себестоимость продукта или услуги, потребность в рабочей силе и др. Раздел производственного плана самый объемный и включает в себя:

- аргументация выбора местоположения;
- строительные и технические решения;
- производственный процесс;
- специфика необходимого оборудования;
- работа с подрядчиками;
- список необходимых материалов и сырья, их цены и поставщики;
- план поставок;
- план производства;
- меры по контролю качества;
- перечень специальностей и планируемых заработных плат;
- косвенные затраты;
- оценка себестоимости продукта или услуги;
- производственная и экологическая безопасность.

Организационный план содержит информацию об организационной структуре компании, об особенностях кадровой политики. Содержит в себе описание следующих пунктов:

- состав участников проекта;

- баланс интересов участников;
- схема взаимодействия участников;
- организационная структура;
- график реализации проекта;
- план по персоналу.

Финансовый план – это раздел бизнес-плана, рассматривающий вопросы финансового обеспечения компании и прогнозы финансовых результатов. В состав финансового плана входит:

- прогнозный баланс, отчет о движении денежных средств, отчет о прибылях и убытках;
- анализ финансового состояния компании;
- расчет показателей эффективности проекта;
- источники и схемы финансирования.

Анализ рисков проекта тоже немаловажная часть бизнес-плана, определяющая возможные риски, способы снижения этих рисков, а также минимизация потерь в следствии их воздействия. В состав этого раздела входит:

- анализ рисков;
- анализ чувствительности проекта;
- гарантии инвесторам.

Приложения к бизнесу-плану включают в себя дополнительную справочную информацию, такую как:

- техническая документация;
- свидетельства и патенты;
- чертежи, схемы, иллюстрации.

Процесс бизнес-планирования является непрерывным, в ходе которого постоянно принимаются разные управленческие решения. От эффективности бизнес-планирования зависит дальнейшее состояние компании и эффективность ее деятельности [34].

2 Повышение инвестиционной привлекательности за счет новых видов деятельности ООО «Атлант»

2.1 Общая характеристика деятельности организации

ООО «АТЛАНТ», является нефтетерминалом по г. Артему и г. Владивостоку, на его долю приходится более 50% владивостокского рынка услуг по перевалке нефтепродуктов с железной дороги.

Номенклатура грузов включает мазут, авиационный керосин, 13 видов светлых нефтепродуктов, в том числе 7 сортов дизельного топлива, и различные виды бензинов.

Размер уставного капитала 10 000 р.

Организационная структура определяет распределение ответственности и полномочий внутри организации. На ООО «АТЛАНТ» построена бригадная (кросс-функциональная) структура управления, где основными принципами являются:

- автономная работа рабочих групп;
- самостоятельное принятие решений рабочими группами и координация деятельности по горизонтали;
- замена жестких управленческих связей бюрократического типа гибкими связями;
- привлечение для разработки и решения задач сотрудников разных подразделений.

Организационная структура состоит из аппарата управления и производственных цехов.

Фронт слива обеспечивает прием и слив вагонов-цистерн с нефтепродуктами, транспортировку нефтепродуктов в резервуарный парк. Фронт слива включает в себя 4 000 погонных метров подъездных железнодорожных путей с эстакадами для слива темных и светлых нефтепродуктов. Его пропускная способность – до 400 вагонов-цистерн в сутки.

Перекачка нефтепродуктов в резервуары производится насосными станциями, которые оснащены насосными агрегатами.

Фронт слива имеет 4 сливно-наливных эстакады для слива темных и светлых нефтепродуктов.

Резервуарный парк выполняет следующие задачи: прием, хранение и отпуск нефтепродуктов. Операторы подразделения ведут приемку, учет сливаемых на фронте слива нефтепродуктов, осуществляют и контролируют их прием и отпуск в резервуарном парке, производят их отпуск на танкеры, контролируют их количество в резервуарах, а также ведут всю документацию, связанную с движением нефтепродуктов. Резервуарный парк общей емкостью более 450 тыс. м³ подразделяется на несколько участков в зависимости от расположения резервуаров и их назначения. В цехе одновременно может храниться более 20 видов нефтепродуктов.

Отгружаются нефтепродукты на бензовозы с резервуаров, которые находятся в федеральной собственности и арендуются у компании «АТОМ».

Вспомогательное производство включает 8 цехов.

Лаборатория (1 цех) осуществляет контроль за качеством нефтепродуктов при их перевалке через предприятие.

Электроцех (2 цех) обеспечивает предприятие бесперебойным электроснабжением и безаварийным использованием электротехнического оборудования и сетей.

Ремонтно-механический цех (3 цех) – осуществление текущего и капитального ремонта технологического оборудования.

Автотранспортный цех (4 цех) – обеспечение потребностей предприятия в автотранспортных перевозках, механизированных работ по перемещению и обработке грузов, грунтов.

Паросиловой участок (5 цех) – обеспечение собственных потребностей Общества в тепло энергии, горячем водоснабжении.

Участок водоснабжения и канализации (6 цех) – обеспечение потребностей предприятия в холодном водоснабжении, средствах пожаротушения и канализационных сбросах.

Очистные сооружения (7 цех) – очистка промышленных сточных вод жизнедеятельности предприятия с целью защиты окружающей среды от вредных сбросов.

Хозяйственный цех (8 цех) – обеспечение содержания территории предприятия и автодорог в надлежащем санитарно-техническом состоянии, нормальной работы бытовых помещений.

Обслуживающие подразделения: здравпункт – оказание медицинской помощи работникам Общества.

Основными видами деятельности являются:

- содержание и эксплуатация нефтебаз;
- предоставление услуг по перевалке и хранению нефтепродуктов;
- реализация научно-технических разработок в области обеспечения нефтепродуктами;
- прочие виды деятельности.

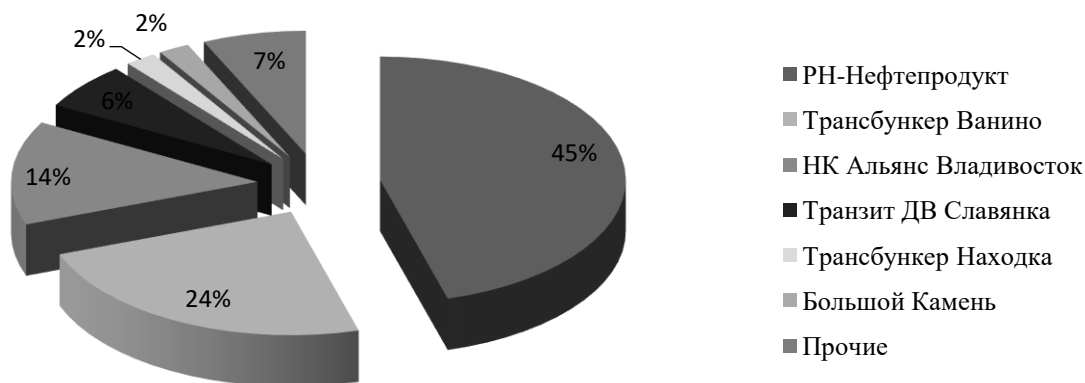
Существующие производственные мощности позволяют предприятию переваливать с железной дороги на морской и автомобильный транспорт до 7 млн. тонн нефтепродуктов в год.

Преимуществом перевалки нефтепродуктов:

- значительные (свыше 300 тыс. тонн) возможности накопления нефтегрузов;
- возможность приема всех видов нефтегрузов;
- невысокий уровень тарифов перевалки нефтепродуктов на внутренний рынок;
- развитая инфраструктура нефтебазового хозяйства, позволяющая одновременно обрабатывать 50 вагонов-цистерн;
- наличие высококвалифицированных и опытных специалистов.

Основным недостатком является более далекое географическое расположение Общества от нефтеперерабатывающих заводов (в Комсомольске-на-Амуре, Ангарске, Хабаровске, Ачинске), то есть более высокие ж/д тарифы на перевозку нефтепродуктов.

На Рисунке 5 представлены основные конкуренты ООО «Атлант».



Источник: составлено автором на основании данных ООО «АТЛАНТ»

Рисунок 5 – Основные конкуренты ООО «АТЛАНТ» за 2017 год

Основными конкурентами Общества на рынке услуг по перевалке нефтепродуктов являются нефтебаза в порту Ванино (АО «Трансбункер») и нефтебаза АО «Приморнефтепродукт» во Владивостоке. Среднегодовые объемы перевалки составляют: Ванино – около 3,1 млн. тонн, Владивосток – 1,5 млн. тонн.

2.2 Анализ инвестиционной привлекательности организации

В сфере продажи и перевалки нефтепродуктов уровень конкуренции определяется тенденциями, проявляющимися на этом рынке. Рост промышленного производства способствует увеличению объемов грузооборота, создание и развитие крупными предприятиями и холдингами собственных филиалов. Основные показатели работы представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Основные технико-экономические показатели ООО «АТЛАНТ» за 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	в % к 2015 г.	
				2016 г.	2017 г.
1.Выручка, в тыс. р.	20435	20396	19789	99,8	96,8
2.Среднесписочная численность, чел.:					
- всего	57	55	54	96,5	94,7
-производственный персонал	44	42	41	95,5	93,2
3.Среднегодовая выработка одного работающего, в тыс. р.	464,4	485,6	482,7	104,6	103,9
4.Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, в тыс. р.	48	36	132	75,0	275,0
5.Фондоотдача, в руб.	425,7	566,6	149,9	133,1	35,2
6.Фонд оплаты труда, в тыс. р.	7860	7952	8186	101,2	104,1
7.Среднегодовая заработная плата одного работающего, в тыс. р.	137,9	144,5	151,6	104,8	109,9
8.Себестоимость реализованной продукции, в тыс. р.	15931	15762	15047	98,9	94,5
9.Затраты на 1 р. реализованной продукции, в рублях.	0,78	0,77	0,76	99,1	97,4
10.Прибыль от реализации, в тыс. р.	3562	3958	2606	111,1	73,2
11.Чистая прибыль, в тыс. р.	1567	1373	355	87,6	22,7
12.Рентабельность продаж, %	7,7	6,7	1,8	87,0	23,4
13.Рентабельность затрат, %	9,8	8,7	2,4	88,8	27,6

Источник: составлено автором на основании данных ООО «АТЛАНТ»

Таким образом, выручка ООО «АТЛАНТ» в 2017 г. составила 19 789 тыс. р., что на 3,2% ниже уровня базового периода. Снижение выручки обусловлено

сокращением числа покупателей, падением объемов реализации.

Темп снижения себестоимости продукции (работ, услуг) в 2017 г. по отношению к 2016 г. составил 94,5%, а затраты на 1 единицу реализованной продукции сократились на 2,0 коп.

Чистая прибыль в 2017 г. составила всего 355 тыс. р. против 1 567 тыс. р. в 2016 г., рентабельность продаж сократилась на 5,9% и составила всего 1,8%.

Производительность труда за период 2015-2017 гг. выросла на 3,9%, продукция на 1 рубль оплаты труда сократилась на 5,3%, при этом затраты на оплату труда выросли на 4,1% раза. Фондоотдача в 2017 г. снизилась на 64,8% по сравнению с 2016 г. вследствие роста основных фондов.

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности в наиболее общем виде характеризующими может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Все активы транспортного подразделения ООО «АТЛАНТ» в зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, можно условно подразделить на ниже представленные группы.

1 Наиболее ликвидные активы (А1) – суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения.

2 Быстрореализуемые активы (А2) – активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы.

3 Медленно реализуемые активы (А3) – наименее ликвидные активы – это запасы, дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям. Расходы будущих периодов сюда не включаются.

4 Труднореализуемые активы (А4) – активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу можно включить статьи I раздела актива баланса «Внеоборотные активы».

Первые три группы активов в течение текущего хозяйственного периода могут постоянно меняться и относятся к текущим активам предприятия. Текущие активы более ликвидны, чем остальное имущество предприятия.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

1 Наиболее срочные обязательства (П1) – кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу).

2 Краткосрочные пассивы (П2) – краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты.

3 Долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы – статьи V раздела баланса «Долгосрочные пассивы».

4 Постоянные пассивы (П4) – статьи III раздела баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи V раздела баланса, не вошедшие в предыдущие группы: «Доходы будущих периодов», «Фонды потребления» и «Резервы предстоящих расходов и платежей». Для сохранения баланса актива и пассива итог данной группы следует уменьшить на сумму по статьям «Расходы будущих периодов».

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4.$$

Если выполняются первые три неравенства, то есть текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие

у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. Анализ ликвидности баланса представлен в Таблице 5.

Таблица 5 – Анализ ликвидности баланса ООО «АТЛАНТ» за 2015-2017 гг.

В тыс. р.							
Показатели актива баланса	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Показатели пассива баланса	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Наиболее ликвидные активы – А1	27	8	3402	Наиболее срочные обязательства – П1	5621	3380	3854
Быстрореализуемые активы – А2	24120	24663	20656	Краткосрочные пассивы – П2	13130	14500	13257
Медленно-реализуемые активы – А3	313	303	406	Долгосрочные пассивы – П3	-	-	-
Труднореализуемые активы – А4	48	36	132	Постоянные пассивы – П4	5757	7130	7485

Источник: составлено автором на основании данных ООО «АТЛАНТ»

Таким образом, баланс ООО «АТЛАНТ» не является ликвидным, т.к. первое неравенство не выполняется ни в один год, это объясняется тем, что почти все основные средства находятся за балансом, т.к. находятся в аренде или в лизинге. На предприятии недостаточно денежных средств для погашения кредиторской задолженности в срок.

Результаты расчетов коэффициентов ликвидности приведены в Таблице 6.

Таблица 6 – Анализ коэффициентов ликвидности ООО «АТЛАНТ» за 2015 - 2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Рекомендуемые значения
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,30	1,40	1,43	>>2
2. Коэффициент быстрой ликвидности	1,29	1,38	1,21	>>1,0
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,0014	0,0004	0,0023	0,05-0,1

Источник: составлено автором на основании данных ООО «АТЛАНТ»

Таким образом, коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности за анализируемый период выросли, что свидетельствует о повышении ликвидности ООО «АТЛАНТ».

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности с позиции долгосрочной перспективы. Суть оценки финансовой устойчивости – анализ способности предприятия отвечать по своим долгосрочным обязательствам. Анализ финансовой устойчивости начинается с анализа абсолютных показателей, которыми являются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

Финансовые коэффициенты представляют собой относительные показатели финансового состояния предприятия. Они рассчитываются в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций. Для точной и полной характеристики финансового состояния достаточно сравнительно небольшого количества финансовых коэффициентов. Важно лишь, чтобы каждый из этих показателей отражал наиболее существенные стороны финансового состояния. Для оценки относительных показателей составим Таблицу 7.

Таблица 7 – Оценка относительных показателей финансовой устойчивости ООО «АТЛАНТ» за 2015-2017 гг.

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Норма
1. Коэффициент концентрации собственного капитала	0,23	0,29	0,30	>0,5
2. Коэффициент концентрации привлеченных средств	0,77	0,71	0,70	>0,5
3. Коэффициент финансовой зависимости	4,26	3,51	3,29	=1
4. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	3,26	2,51	2,29	-

Источник: составлено автором на основании данных ООО «АТЛАНТ»

Таким образом, только коэффициент концентрации привлеченных средств соответствует нормативному значению. К концу 2017 г. сокращается финансовая зависимость от привлечённого (заёмного) капитала, это видно и по снижению коэффициента соотношения собственных и заёмных средств.

Показатели деловой активности позволяют оценить, насколько быстро средства, вложенные в те или иные активы организации, превращаются в реальные деньги. Количественные критериями деловой активности характеризуются абсолютными и относительными показателями.

Финансовая устойчивость объясняется тем незначительным вкладом собственных средств в материальные запасы, что, однако, выявляет и отрицательный момент – собственный капитал используется нерационально, не вкладывается в достаточной мере в оборот предприятия, что приводит к уменьшению объемов продаж, выручки, а, следовательно, и прибыли предприятия.

Для наглядности полученных результатов анализа оборачиваемости активов приведена Таблица 8.

Таблица 8 – Показатели оборачиваемости ООО «АТЛАНТ» за 2015-2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение за период
1. Коэффициент оборачиваемости активов (всего капитала)	0,85	0,82	0,80	-0,17
2. Продолжительность одного оборота всех активов, в днях.	429	445	456	+80
3. Коэффициент отдачи внеоборотных активов	335,00	485,62	235,58	+35,86
4. Коэффициент оборачиваемости оборотных (текущих) активов	0,85	0,83	0,80	-0,18
5. Продолжительность одного оборота оборотных активов, в днях.	429	440	456	+84
6. Коэффициент оборачиваемости денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	817,40	1165,49	11,61	-1268,92
7. Продолжительность одного оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, в днях.	0,45	0,31	31	+30,71

Источник: составлено автором на основании данных ООО «АТЛАНТ»

Таким образом, оборачиваемость почти всех активов за анализируемый периода растет, а продолжительность оборота, соответственно, снижается. Это обусловлено в основном сокращением объемов выручки от реализации и увеличением имущества предприятия.

Необходимым элементом финансового анализа предприятия является исследование результатов финансово-хозяйственной деятельности, которые характеризуются суммой прибыли или убытка.

Данные для оценки динамики показателей прибыли транспортного подразделения ООО «АТЛАНТ» за отчетный период (2015-2017 гг.) приводятся в Таблице 9.

Таблица 9 – Анализ динамики финансовых результатов деятельности ООО «АТЛАНТ» за 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	тыс. р..	%	тыс. р..	%	тыс. р..	%
1. Выручка от реализации продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и др.)	20435	100	20396	99,8	19789	96,8
2. Себестоимость реализованных товаров, работ, услуг	15931	100	15762	98,9	15047	94,5
3. Валовая прибыль	4504	100	4634	102,9	4742	105,3
4. Коммерческие расходы	428	100	263	61,4	910	212,6
5. Управленческие расходы	514	100	413	80,4	1226	238,5
6. Прибыль (убыток) от реализации	3562	100	3958	111,1	2606	73,2
7. Прочие доходы	8044	100	7850	97,6	587	7,3
8. Прочие расходы	9967	100	10370	104,0	2780	27,9
9. Прибыль (убыток) до налогообложения	1639	100	1438	87,7	413	25,2
10. Текущий налог на прибыль	72	100	65	90,3	58	80,6
11. Чистая прибыль (убыток)	1567	100	1373	87,6	355	22,7

Источник: составлено автором на основании данных ООО «АТЛАНТ»

По данным таблицы 9 видно, что в 2017 г. предприятием была получена прибыль в сумме 355 тыс. р., что на 1 018 тыс. р. меньше, чем в конце 2015 г.

Снижение финансового результата обусловлено падением объемов транспортных перевозок, а, следовательно, выручки от реализации – на 646 тыс. р. или на 3,2% за 3 гг. Значительно выросли коммерческие и управленческие

расходы (в 2,1 и 2,4 раза соответственно), существенно сократились прочие доходы и прочие расходы (на 92,7% и 72,1% соответственно).

Показатели рентабельности объединены в Таблице 10.

Таблица 10 – Показатели рентабельности ООО «АТЛАНТ» за 2015- 2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение за период
1. Рентабельность имущества (активов)	0,06	0,06	0,01	-0,06
2. Рентабельность внеоборотных активов	25,69	32,69	4,23	-9,92
3. Рентабельность оборотных активов	0,07	0,06	0,01	-0,06
4. Рентабельность продаж	0,08	0,07	0,02	-0,05

Источник: составлено автором на основании данных ООО «АТЛАНТ»

Данные Таблицы 10 позволяют сделать следующие выводы. В целом по предприятию наблюдается ухудшение в использовании его имущества. С каждого рубля средств, вложенных в активы, предприятие в 2017 году получило меньше прибыли, чем в предыдущие годы. Сократилась рентабельность продаж и производственной деятельности. Это характеризует сокращение реализации нефтепродуктов.

На основе проведенного финансового анализа ООО «АТЛАНТ», можно сделать вывод, что организация обладает крайне низкой инвестиционной привлекательностью, т. к. уровень рентабельности активов снижается, уровень ликвидности не высокий. Однако коэффициенты ликвидности в рассматриваемом периоде имеют тенденцию к росту, что свидетельствует о растущей платежеспособности предприятия. Финансовая устойчивость ООО «АТЛАНТ» объясняется тем незначительным вкладом собственных средств в материальные запасы, что, однако, выявляет и отрицательный момент – собственный капитал используется нерационально, не вкладывается в достаточной мере в оборот предприятия, что приводит к уменьшению объемов

продаж, выручки, а, следовательно, и прибыли предприятия. Организации необходимо повысить инвестиционную привлекательность для максимизации эффективности их деятельности.

2.3 Предложения по повышению инвестиционной привлекательности организации

Для повышения инвестиционной привлекательности и эффективности деятельности ООО «Атлант» в целом, предлагается составить бизнес-план по внедрению нового вида деятельности – открытию собственной АЗС. Данный инвестиционный проект должен привлечь инвесторов. Рассмотрим предлагаемый бизнес-план.

С каждым годом число автомобилей растет. Автомобили постоянно нуждаются в топливе, поэтому автозаправочные станции — это необходимые условия для пользования автомобилями. Потребителями могут быть автовладельцы, организации, нуждающиеся в бензине и частные лица, не зависимо от их возраста и пола.

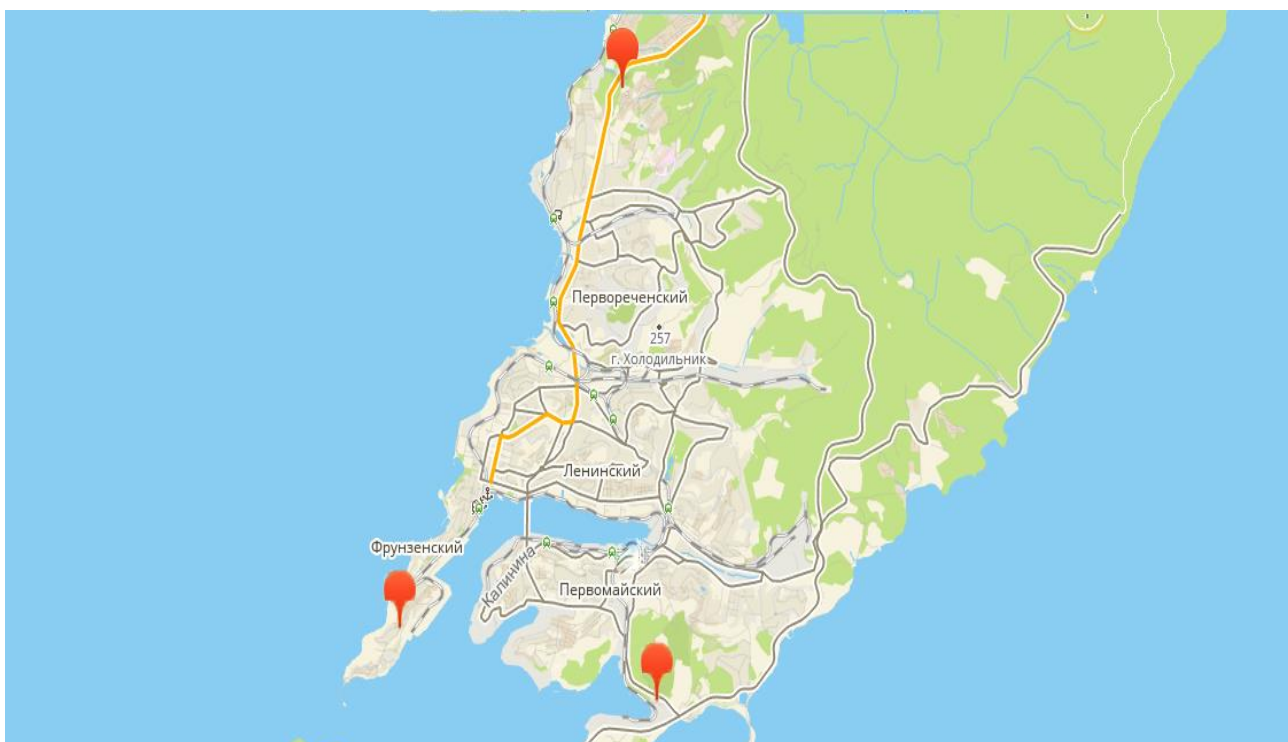
Основной отраслевой направленностью АЗС «Атлант» будет являться – торговля топливной продукцией такой, как:

- АИ – 92;
- АИ – 95;
- Дизельное топливо.

Кроме того, помимо различных видов бензинового топлива, предлагается установить на АЗС станции быстрой зарядки для электромобилей. Во-первых, для привлечения новых потребителей в лице владельцев электромобилей, а во-вторых для соответствия новым стандартам АЗС, которые предполагают наличие оборудования для зарядки электромобилей на автозаправочных станциях.

На рынке недвижимости для нашего проекта есть 3 варианта расположения. Участки от 250 кв. м. до 300 кв. м. со средней ценой 3 млн. рублей в разных районах города. Первый вариант размещения — это участок в районе

«Эгершельд», недалеко от ЖК «Алые Паруса», второй вариант - участок по дороге от мыса «Чуркин» до района «Патрокл», вблизи остановки «Большой Улисс», и третий вариант – участок на выезде из города, недалеко от остановки «Академическая». Все варианты подходят для строительства АЗС, имеют хорошую транспортную доступность и высокий автомобильный трафик. На рисунке 6 отмечены варианты расположения планируемой АЗС.



Источник: 2gis.ru/vladivostok

Рисунок 6 – Варианты расположения АЗС на карте г. Владивосток

Самым подходящим месторасположением является второй вариант, так как это начало объездной трассы «Седанка», а на этой объездной дефицит автозаправочных станций.

При реализации нового проекта будет создано 8 новых рабочих места: 4 кассира и 4 охранника.

На основе анализа статистических данных автозаправочных станций в небольших городах и рынка в целом, был составлен прогноз продаж топлива. Прогноз продаж представлен в Таблице 11.

Таблица 11 – Прогноз продаж топлива на АЗС за 2019-2023 гг.

В литрах.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
ДТ	700000	720000	725000	700000	650000	3495000
АИ95	1 050 000	1 100 000	1 200 000	1 250 000	1 300 000	5 900 000
АИ92	1 402 000	1 460 000	1 500 000	1 550 000	1 600 000	7 512 000
Итого	3 152 000	3 280 000	3 425 000	3 500 000	3 550 000	16 907 000

Источник: собственная разработка

Прогноз продаж составлен на основе статистических данных о продажах АЗС вблизи дороги в маленьких городах. Следовательно, прогноз продаж не является максимально возможным.

Мы установим следующие цены на топливо:

- 41 рубль за литр 95-го бензина;
- 40 рублей за литр 92-го бензина;
- 44 рубля за литр дизельного топлива.

Цены установлены исходя из среднерыночных цен на различных автозаправках города (на момент составления бизнес-плана).

Помимо продаж топлива, предлагается установка двух станций экспресс зарядки электромобилей, которые тоже будут приносить доход. Зарядка одного электромобиля будет занимать 20-30 минут. Стоимость зарядки будет составлять 100 рублей. Первый год пользоваться зарядкой электромобилей будут предположительно 30 автовладельцев в день. В последующие годы ожидается увеличение спроса в день, из-за ожидаемого роста числа электромобилей.

Так же в здании АЗС будет сдаваться в аренду место площадью 20 м² под кофейню. Исходя из анализа рынка аренды помещений города Владивостока установим среднюю цену 1 000 р./м². Следовательно, стоимость аренды помещения будет составлять 20 000 рублей в месяц.

Учитывая дополнительные источники дохода, в Таблице 12 составлен прогноз выручки АЗС.

Таблица 12 – Прогноз выручки АЗС на 2019-2023 гг.

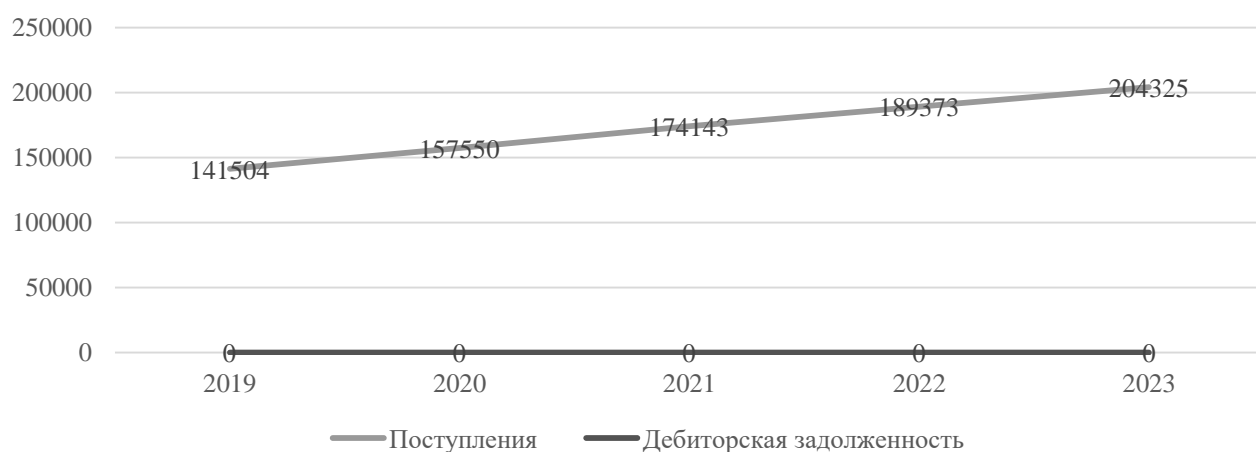
В тыс. р.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
Выручка от аренды	258,72	258,72	258,72	258,72	258,72	1293,6
Выручка по ДТ	33 202	36 371	38 711	39 731	39 217	187 232
Выручка по АИ95	46 408	51 778	59 705	66 111	73 086	297 088
Выручка по АИ92	60 454	67 047	72 811	79 978	87 759	368 048
Выручка от зарядок э/м	1 180	2 095	2 658	3 296	4 004	13 233
Итого	141 504	157 550	174 143	189 373	204 325	866 895

Источник: собственная разработка

Основной поток выручки будет от продажи топлива, что вполне логично. Но дополнительный приток денежных средств будет от зарядок электромобилей и арендной платы.

Топливо мы будем продавать конечным покупателям, плату за аренду мы будем получать ежемесячно в оговоренный срок, зарядка электромобилей так же будет совершаться конечными покупателями, поэтому отсрочек платежей не будет. На Рисунке 7 представлен график поступления денег.



Источник: собственная разработка

Рисунок 7 – График поступления денег АЗС на 2019-2023гг.

Таким образом, не имея отсрочек платежей, дебиторская задолженность будет отсутствовать, что уменьшает риск неуплаты покупателя по различным причинам.

Так как наша организация занимается перевалкой нефтепродуктов с железной дороги, доставка топлива нам будет обходиться бесплатно. Таким образом мы будем экономить на доставке. Само топливо мы будем закупать у поставщика по ценам, представленным в Таблице 13.

Таблица 13 – Затраты АЗС на закупку топлива за 2019-2023 гг.

В тыс. р.

Товар	Цена за л., тыс. р.	кол-во л. на день	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого расходов, тыс. р.
АИ95	0,038	2800	41 865	44 586	47 128	50 097	53 253	236 929
АИ92	0,037	3300	48 043	51 165	54 082	57 489	61 111	271 890
ДТ	0,04	2000	31 478	33 524	35 434	37 667	40 040	178 142
Итого			121 385	129 276	136 644	145 253	154 404	686 962

Источник: собственная разработка

АЗС «Атлант» будет работать круглосуточно и без выходных. Для стабильной работы АЗС нам понадобятся кассиры и охранники. Работники будут работать по 12 часов в сутки, двое через двое. В дневные и ночные смены. В Таблице 14 представлена потребность в рабочей силе по годам.

Таблица 14 – Потребность проекта в рабочей силе на 2019-2023 гг.

Квалификация	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Кассир	4	4	4	4	4
Охранник	4	4	4	4	4
Итого всех рабочих	8	8	8	8	8

Источник: собственная разработка

Оклад кассиров будет составлять 30 000 рублей в месяц, а охранников 35 000 рублей в месяц. У работников будут должностные инструкции, где будет прописано что положено делать в нестандартных и чрезвычайных ситуациях.

Так же работникам будет проведен инструктаж, для четкого осознания рабочих обязанностей. Размеры заработных план установлены исходя из средних окладов на подобные должности в г. Владивосток. Общие расходы на выплату зарплат представлены в Таблице 15.

Таблица 15 – Общие расходы АЗС на заработную плату на 2019-2023 гг.

В тыс. р.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
1. Оклады	3120	3120	3120	3120	3120	15 600
3. ФОМС	159	159	159	159	159	796
4. ФСС	90	90	90	90	90	452
5. ПФР	686	686	686	686	686	3 432
6. ДВ коэфф.	936	936	936	936	936	4 680
Итого выплат предприятия	4992	4992	4992	4992	4992	24960
Итого выплат рабочим	3529	3529	3529	3529	3529	17644

Источник: собственная разработка

Выплаты рассчитаны со всеми налогами и отчислениями в фонды РФ (Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования, Пенсионный фонд России), а также с учетом надбавки районного коэффициента.

Далее необходимо перечислить необходимые для строительства АЗС затраты, чтобы вычислить сумму необходимых инвестиций. В Таблице 16 представлен инвестиционный план.

Таблица 16 – Инвестиционный план АЗС

Наименование затрат	цена, тыс. р.	кол-во	Итого сумма, тыс. р.
Приобретение земельного участка	3000	1	3000
Строительство АЗС	5000	-	5000
Получение разрешительной документации	500	-	500

Окончание Таблицы 16

Наименование затрат	цена, тыс. р.	кол-во	Итого сумма, тыс. р.
Производственное оборудование			
Топливораздаточная колонка	150	4	600
система управления АЗС	70	1	70
Датчик давления микропроцессорный	70	1	70
Станции быстрой зарядки э/м	700	2	1400
Баки для хранения топлива	120	4	480
Торговое оборудование			
Компьютер	30	2	60
Кассовый аппарат + онлайн касса	20	2	40
Прилавок	30	1	30
Стеллажи	2	3	6
Мебель			
Стулья	2	3	6
ИТОГО			11262

Источник: собственная разработка

На основе представленной таблице уже можно сделать вывод о необходимом количестве финансирования.

Нам необходимо рассчитать амортизационные отчисления. Для этого мы, воспользовавшись Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 №1(ред. от 07.07.2016) «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» установили сроки полезного использования нашего оборудования. Список амортизируемого оборудования представлен в Таблице 17.

Таблица 17 – Список амортизируемого оборудования АЗС

Наименование	Кол-во	Стоимость на 1 ед., тыс. р.	Итого, тыс. р.	Срок службы, лет
1. Здание АЗС	1	5000	5000	50
2. Топливораздаточная колонка	4	150	600	7
3. Система управления АЗС	1	70	80	7
4. Датчик давления микропроцессорный	1	70	80	7
5. Станции быстрой зарядки э/м	2	700	1400	5
6. Баки для хранения топлива	4	120	500	5

Окончание Таблицы 17

Наименование	Кол-во	Стоимость на 1 ед., тыс. р.	Итого, тыс. р.	Срок службы, лет
7. Кассовый аппарат	2	20	40	7
8. Прилавок	1	30	30	5
9. Стеллажи	3	2	6	5
10. Стулья	3	2	6	3
11. Компьютер	2	30	60	3
Итого			7802	

Источник: [5]

Здание АЗС входит в десятую амортизационную группу и имеет самый большой срок полезного использования. Большинство остального оборудования входит в четвертую амортизационную группу, со сроком полезного использования от 5 до 7 лет включительно. Мебель и компьютер входят в третью группу, со сроком полезного использования от 3 до 5 лет. Далее, в Таблице 18 представлен расчет амортизации по оборудованию и недвижимости.

Таблица 18 – Расчет амортизации по оборудованию и недвижимости АЗС на 2019-2023 гг.

Показатели		Подготовительный период	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
1. Здание АЗС	Денежный поток	-5000	0	0	0	0	0	-5000
	Амортизация		100	100	100	100	100	500
2. Топливораздаточная колонка	Денежный поток	-600	0	0	0	0	0	-600
	Амортизация		85,7	85,7	85,7	85,7	85,7	428,6
3. Система управления АЗС	Денежный поток	-80	0	0	0	0	0	-80
	Амортизация		11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	57,1
4. Датчик давления микропроцессорный	Денежный поток	-80	0	0	0	0	0	-80
	Амортизация		11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	57,1

Продолжение Таблицы 18

Показатели		Подготовительный период	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
5. Станции быстрой зарядки э/м	Денежный поток	-1400	0	0	0	0	0	-1400,0
	Амортизация		280,0	280,0	280,0	280,0	280,0	1400,0
6. Баки для хранения топлива	Денежный поток	-500	0	0	0	0	0	-500
	Амортизация		100	100	100	100	100	500
7. Кассовый аппарат	Денежный поток	-40	0	0	0	0	0	-40
	Амортизация		5,7	5,7	5,7	5,7	5,7	28,6
8. Прилавок	Денежный поток	-30	0	0	0	0	0	-30
	Амортизация		6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	30,0
9. Стеллажи	Денежный поток	-6	0	0	0	0	0	-6
	Амортизация		1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	6
10. стулья	Денежный поток	-6	0	0	0	-7,7	0	-13,7
	Амортизация		2	2	2	2,6	2,6	11,2
11. компьютер	Денежный поток	-60	0	0	0	-77,4	0	-137,4
	Амортизация		20	20	20	5,8	5,8	111,6
Итого денежный поток		-2802,0	0	0	0	-85,1	0	-2887,1
Итого амортизация		0	623,5	623,5	623,5	629,9	629,9	3130,2

Источник: составлено автором на основании [5]

Итого за 5 лет использования оборудования будет начислено 3 130 тыс. р. амортизации.

Для того, чтобы все шло по плану нужно иметь организационный план с временными рамками каждого из мероприятий. В Таблице 19 содержится план мероприятий подготовительного периода.

Таблица 19 – План мероприятий подготовительного периода проекта

Название мероприятия	Номер предшествующего мероприятия	Длительность в месяцах
1. Исследование рынка	-	0,5
2. Написание бизнес-плана	1	0,5
3. Поиск и покупка земельного участка	2	1
4. Поиск инвестора	3	1
5. Строительство АЗС	4	7
6. Покупка оборудования	5	2
7. Монтаж оборудования	6	1
8. Найм рабочих	7	0,5
9. Обучение рабочих	8	0,25
10. Заключение договоров на поставку топлива	9	0,25
11. Рекламная кампания	10	2
12. Запуск работы АЗС	всё вышестоящее	1
Итого		17

Источник: собственная разработка

Итого нам понадобится 17 месяцев подготовительного периода. По истечению этого срока АЗС должна начать свою работу. Для реализации проекта нам потребуется 11 302 000 рублей.

К сожалению, в России существует проблема с поиском инвесторов для малого и среднего бизнеса. На данный момент не существует института, регулирующего и регламентирующего отношения инвесторов и авторов проектов. Поэтому компании, нуждающиеся в инвестировании вынуждены искать инвестора знакомыми способами. Основным путем поиска инвестора является поддержание деловых связей и наличие бизнес партнеров, которые являются инвесторами. Кроме поиска инвестора «по связям», у организации есть возможность выступать на различных форумах и выставках, где есть хорошая возможность найти нового инвестора.

Обратившись к инвестору, заключаем с ним договор, где утверждаем его выгоду, в размере 30% от прибыли проекта ежегодно.

После открытия АЗС появятся постоянные расходы на рекламу и продвижение, а также на содержание самой АЗС (водоснабжения, электричество, отопление, интернет). Расчет расходов на рекламу представлен в Таблице 20.

Таблица 20 – Расходы на рекламу и продвижение АЗС на 2019-2023 гг.

							В тыс. р.
Показатели	Стоимость в месяц	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
1. Реклама от блогеров	5	64,7	68,9	72,8	77,4	82,3	366,0
2. Ведение страницы в соц. сети	5	64,7	68,9	72,8	77,4	82,3	366,0
Итого		129,4	137,8	145,6	154,8	164,5	732,1

Источник: собственная разработка

Реклама от блогеров подразумевает покупку рекламных заказных публикаций 1 раз в месяц у популярных аккаунтов города, с большим количеством подписчиков в социальных сетях. Помимо этого, требуется собственная страница в социальной сети, на которой будет постоянно отображаться полезная информация, изменения цен, акции, конкурсы и т. п.

В Таблице 21 представлены расчеты расходов на содержание АЗС, включающие расходы на отопление, водоснабжение, интернет и электроснабжение по годам.

Таблица 21 – Расходы на содержание АЗС на 2019-2023 гг.

						В тыс. р.
Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
1. Водоснабжение	3,9	4,1	4,4	4,6	4,9	22,0
2. Отопление	64,7	68,9	72,8	77,4	82,3	366,0
3. Интернет и телефон	12,9	13,8	14,6	15,5	16,5	73,2
4. Электроснабжение	1047,0	1115,1	1178,6	1252,9	1331,8	5925,4
Итого	1128,5	1201,9	1270,4	1350,4	1435,5	6386,6

Источник: составлено автором на основе тарифных ставок г. Владивосток.

Максимальная доля коммунальных расходов приходится на электроснабжение. Это связано с расходом электроэнергии, потребляемой станциями быстрой зарядки электромобилей. Зарядка одного электромобиля потребляет от 20 до 30 кВт.ч. В среднем в день на зарядку будет расходоваться 900 кВт.ч. За электроэнергию мы будем платить по тарифу 3,5 рубля за кВт.ч, а заряжать электромобили клиенты будут по тарифу 4 рубля за кВт.ч. Таким образом, наценка в 0,5 рублей позволит нам иметь дополнительную прибыль.

2.4 Ожидаемые результаты реализации предложенных мероприятий

Чтобы наглядно показать ожидаемые результаты реализации проекта необходимо составить финансовый план проекта. В финансовый план входит план прибыли и убытков, план движения денежных средств и прогнозный баланс. В таблице 22 представлен план прибыли и убытков.

Таблица 22 – План прибыли и убытков АЗС на 2019-2023 гг.

В тыс. р.

Показатели	Подготовительный период	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
1. Выручка от продаж	-	141 504	157 550	174 143	189 373	204 325	866 895
2. Себестоимость продукта, в т.ч.:	-	127 001	134 891	142 260	150 875	160 026	715 052
а) топливо	-	121 385	129 276	136 644	145 253	154 404	686 962
б) зарплата рабочих	-	4 992	4 992	4 992	4 992	4 992	24 960
в) амортизация	-	623,5	623,5	623,5	629,9	629,9	3130,2
3. Валовая прибыль	-	14 503	22 659	31 883	38 499	44 299	151 843
4. Расходы на рекламу и продвижение	-	129,4	137,8	145,6	154,8	164,5	732,1
5. Расходы на содержание АЗС	-	1128,5	1201,9	1270,4	1350,4	1435,5	6386,6

Окончание Таблицы 22

Показатели	Подготовительный период	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
6.Непредвиденные расходы	-	14150	15755	17414	18937	20432	86689
7.Налогооблагаемая прибыль	-	-906	5 564	13 053	18 056	22 267	58 034
8.Налог на прибыль	-	0	1 113	2 611	3 611	4 453	11 788
9.Чистая прибыль	-	-906	4 452	10 442	14 445	17 813	46 246
10.Выплаты инвестору	-	-272	1 335	3 133	4 333	5 344	13 874
11.Прибыль на развитие предприятия	-	-634	3 116	7 309	10 111	12 469	32 373
12.Накопленная нераспределенная прибыль	-	-634	2 482	9 792	19 903	32 373	64 745

Источник: собственная разработка

На плане прибыли и убытков виден планируемый результат функционирования АЗС.

Первый год АЗС будет работать в минус, что довольно нормально для такого вида проектов. Но уже на второй год работы проект будет иметь 2 482 тыс. р. накопленной нераспределенной прибыли.

В последующие годы нераспределенная прибыль будет расти, в связи с ростом объема продаж. На пятый год функционирования показатель прибыли будет составлять 32 373 тыс. р., что несомненно признак высокой экономической эффективности проекта.

Кроме того, для наглядного прогноза поступлений, платежей и остатков денежных средств необходимо составить план движения денежных средств будущей АЗС.

В Таблице 23 представлен план движения денежных средств.

Таблица 23 – План движения денежных средств АЗС на 2019-2023 гг.

В тыс. р.

Показатели	Подготовительный период	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Итого
I. Текущая деятельность, в т.ч.:	0	все поступления и выплаты, связанные с рутинной обычной деятельностью компании					
а) + Поступление от продаж	0	141 504	157 550	174 143	189 373	204 325	866 895
б) - Выплаты за топливо	0	121 385	129 276	136 644	145 253	154 404	686 962
в) - Выплаты зарплаты рабочим	0	4 992	4 992	4 992	4 992	4 992	24 960
е) - Выплаты прочих расходов	0	1 258	1 340	1 416	1 505	1 600	7 119
ж) - Выплаты непредвиденных расходов	0	14 150	15 755	17 414	18 937	20 432	86 689
з) - Выплаты налога на прибыль	0	0	1 113	2 611	3 611	4 453	11 788
и) - Выплата инвестору	0	-272	1 335	3 133	4 333	5 344	32 373
Текущий денежный поток	0	-10	3 740	7 933	10 741	13 099	17 004
II. Инвестиционная деятельность, в т.ч.:		все поступления и выплаты, связанные с приобретением внеоборотных активов					
а) - Выплаты за земельный участок	3 000	0	0	0	0	0	
б) - Выплаты за строительство азс	5 000	0	0	0	0	0	5 000
в) - Выплаты за оборудование	2 736	0	0	0			2 736
е) - Выплаты за мебель	66	0	0	0	85	0	151
Инвестиционный денежный поток	-10 802	0	0	0	-85	0	-10 887

Окончание Таблицы 23

Показатели	Подготовительный период	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Итого
III. Финансовая деятельность, в т.ч.:		все поступления и выплаты, связанные с внешним финансированием компании					
а) + Взнос инвестора	11 302	0	0	0	0	0	11 302
Инвестиционный денежный поток	11 302	0	0	0	0	0	11 302
Общий денежный поток	500	-10	3 740	7 933	10 656	13 099	35 918
Деньги на начало периода	0	0	-10	3 729	11 662	22 318	35 418
Деньги на конец периода	0	-10	3 729	11 662	22 318	35 418	71 335

Источник: собственная разработка

Прогноз движения денежных средств показывает, что за 5 лет работы проект принесет достаточное количество средств, которые можно направить на расширение и дальнейшее развитие.

Формирование прогнозного баланса является заключительным этапом составления общего бюджета предприятия. Задача прогнозного баланса – показать, как изменится стоимость компании в результате создания и развития данного вида бизнеса в течение бюджетного периода. В Таблице 24 представлен прогнозный баланс инвестиционного проекта.

Таблица 24 – Прогнозный баланс АЗС на 2019-2023 гг.

В тыс. р.

Показатели	На конец подготовительного периода	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.	На конец 2023 г.
Активы						
I. Внеоборотные активы, в т.ч.:	-	-	-	-	-	-
а) Недвижимость	8 500	8 400	8 300	8 200	8 100	8 000

Окончание Таблицы 24

Показатели	На конец подготовите льного периода	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.	На конец 2021 г.	На конец 2022 г.
б) Оборудование	2 736	2 235	1 733	1 232	730	229
в) мебель	66	44	22	0	57	28
Итого внеоборотных активов	11 302	10 679	10 055	9 432	8 887	8 257
II. Оборотные активы, в т.ч.:	-	-	-	-	-	-
а) топливо	0	0	0	0	0	0
д) деньги	0	-10	3 729	11 662	22 318	35 418
Итого оборотных активов	0	-10	3 729	11 662	22 318	35 418
Итого активов	11 302	10 668	13 784	21 094	31 205	43 675
Пассивы						
III. Собственный капитал (Капитал и резервы), в т.ч.:	-	-	-	-	-	-
а) Уставный капитал	11 302	11 302	11 302	11 302	11 302	11 302
б) Нераспределенная прибыль	0	-634	2 482	9 792	19 903	32 373
в) Резервный капитал	0	0	0	0	0	0
г) Добавочный капитал	0	0	0	0	0	0
Итого собственного капитала	11 302	10 668	13 784	21 094	31 205	43 675
IV. Долгосрочный заемный капитал, в т.ч.:	-	-	-	-	-	-
а) Кредит	0	0	0	0	0	0
Итого долгосрочного заемного капитала	0	0	0	0	0	0
V. Краткосрочный заемный капитал, в т.ч.:	-	-	-	-	-	-
а) Беспроцентный займ	0	0	0	0	0	0
Итого краткосрочного заемного капитала	0	0	0	0	0	0
Итого пассивов	11 302	10 668	13 784	21 094	31 205	43 675

Источник: собственная разработка

Пассивы прогнозного баланса показывают каким образом формируются источники финансирования компании, а активы – куда эти источники

направляются. Из составленного баланса видно, что главным источником финансирования проекта является уставный капитал, то есть предоставленные инвестором средства. А главным и наиболее крупным видом активов, куда направляются источники финансирования являются внеоборотные активы (недвижимость, оборудование).

Для обозначения сроков окупаемости необходимо провести инвестиционный анализ проекта при ставке рассчитанной дисконтирования 12,38% (Таблица 25).

Таблица 25 – Инвестиционный анализ проекта на 2019-2023 гг.

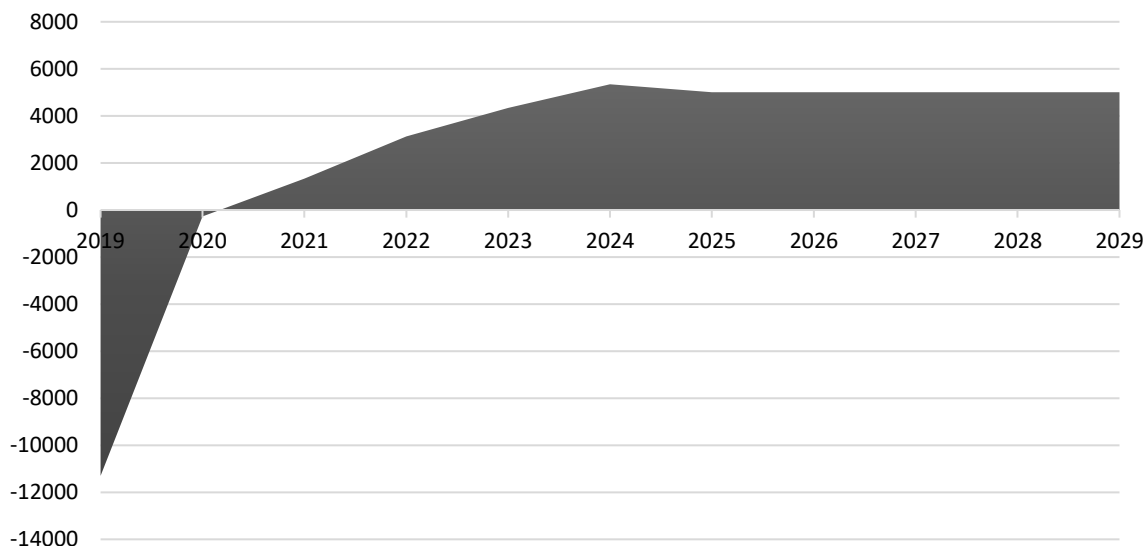
В тыс. р.

Показатели	Подготовительный период	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
1. Cash-flow = Чистая прибыль + Амортизация - Инвестиции	-10 802	-282	5 075	11 066	14 990	18 443	38 490
2. Простой период окупаемости	-10 802	-11 084	-6 009	5 056	20 046	38 490	-
3. Номер периода n	0	1	2	3	4	5	-
4. Коэффициент дисконтирования	1,00	0,89	0,79	0,70	0,63	0,56	-
5. Дисконтированный cash-flow	-10 802	-251	4 019	7 797	9 399	10 290	20 451
6. Дисконтированный период окупаемости	-10 802	-11 053	-7 034	762	10 161	20 451	-

Источник: собственная разработка

Таким образом видно, что срок окупаемости проекта составляет всего 3 года. Чистая текущая стоимость NPV проекта равна 20 451 тыс. р., IRR внутренняя ставка доходности проекта равна 49,74%, PI индекс прибыльности проекта равен 2,89. Кроме того, необходимо рассчитать ставку доходности для инвестора. Так как инвестор будет получать 30% от прибыли проекта на протяжении всего жизненного цикла проекта, точную ставку доходности рассчитать невозможно, так как очень большой временной промежуток. Но если

спрогнозировать доходы инвестора еще на 5 лет вперед, мы сможем рассчитать примерную ставку доходности его инвестиций на 10 лет. На Рисунке 8 представлен график прогнозных доходов инвестора.



Источник: собственная разработка

Рисунок 8 – Прогноз доходов инвестора на 10 лет

Приблизительная ставка доходности вложений инвестора равна 23%. Для определения степени выгоды инвестора необходимо сравнить предполагаемую ставку доходности инвестора от проекта со средней процентной ставкой на вклады в Российских банках. Сравнение процентных ставок представлено на Рисунке 9.



Источник: составлено автором

Рисунок 9 – Сравнение процентных ставок доходности для инвестора

Сравнение процентных ставок, показало, что инвестору выгоднее вложить свои средства в предлагаемый инвестиционный проект.

В Таблице 26 приведен коэффициентный анализ эффективности проекта.

Таблица 26 – Коэффициентный анализ проекта.

Коэффициент	Подготовительный период	2018	2019	2020	2021	2022	Норматив	Формула
Коэффициенты ликвидности								
1. Чистый оборотный капитал	-	-10	3 729	11 662	22 318	35 418	-	Оборотные активы - Краткосрочный ЗК
Коэффициенты деловой активности (оборачиваемости)								
1. Оборачиваемость активов, раз	-	12,88	12,89	9,99	7,24	5,46	-	Выручка/Средние активы
Коэффициенты рентабельности (прибыльности)								
1. Рентабельность активов, %	-	-8%	36%	60%	55%	48%	-	Чистая прибыль/Средние активы
2. Рентабельность продаж, %	-	-1%	3%	6%	8%	9%	-	Чистая прибыль/Выручка
3. Рентабельность собственного капитала, %	-	-8%	36%	60%	55%	48%	-	Чистая прибыль/Средний собственный капитал
Коэффициенты платежеспособности								
1. Коэффициент собственности, %	-	100%	100%	100%	100%	100%	от 55% и выше	Собственный капитал/Пассивы
2. Коэффициент финансовой зависимости, %	-	0%	0%	0%	0%	0%	от 95% и ниже	Заемный капитал/Собственный капитал

Источник: собственная разработка

Коэффициенты рентабельности используются как основной индикатор оценки финансовой эффективности проекта и инвестиционной привлекательности, и исходя из коэффициентного анализа инвестиционного

проекта, можно сделать вывод о финансовой эффективности проекта. Коэффициенты рентабельности ООО «АТЛАНТ» имеют отрицательную динамику. После внедрения проекта АЗС показатели рентабельности компании вырастут примерно в 2 раза за счет рентабельности самого проекта. Рентабельность организации будет иметь положительную динамику. Так как показатели рентабельности компании являются ключевыми для инвесторов, можно сделать вывод, что вместе с ростом рентабельности возрастет и инвестиционная привлекательность организации.

Кроме того, анализ показывает отсутствие финансовой зависимости проекта. Коэффициенты ликвидности и деловой активности так же свидетельствуют о экономической эффективности инвестиционного проекта.

В результате реализации предложенного проекта финансовые показатели ООО «АТЛАНТ» возрастут, вместе с тем возрастет инвестиционная привлекательность организации, что и являлось основной целью.

Необходимо указать возможные риски инвестиционного проекта. Возможны следующие риски:

- массовый отказ от бензиновых автомобилей (риск маловероятен, так как предполагает большой временной период);
- на рынке может произойти активный рост стоимости нефти, что снизит платежеспособность и спрос;
- высокий уровень конкуренции.

Приведенный пример инвестиционного бизнес-плана АЗС показывает, что открытие данного вида бизнеса является сверхприбыльным видом деятельности. Доходность предприятия во многом определяется высокой степенью потенциальных рисков. Перспективы развития данного вида деятельности главным образом определяются местом расположения заправочного комплекса, уровнем автомобильного трафика и эффективным управлением предприятием.

Заключение

Инвестиционная привлекательность для любой коммерческой организации это одно из наиболее значащих условий успешного функционирования. При высокой инвестиционной привлекательности, компания будет чувствовать преимущество перед конкурентами и будет уверенно вести дела, в то время как предприятие с низкой инвестиционной привлекательностью или же с полным ее отсутствием будет подвержено множеству трудностей и потери потенциального дохода.

Для реализации такой цели как внедрение нового вида бизнеса самая подходящая мера по повышению инвестиционной привлекательности организации - это разработка инвестиционного проекта и составление бизнес-плана.

Всех инвесторов можно разделить на две группы: кредиторы, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов; участники (владельцы доли) бизнеса которые заинтересованы в получении дохода от роста стоимости компании. Для любой группы инвесторов главный показатель инвестиционной привлекательности компании — это уровень дохода, который инвестор может получить на вложенные средства.

Исследуемой организацией является ООО «АТЛАНТ», нефтетерминал по г. Артему и Владивостоку. За рассматриваемый период наблюдается снижение выручки и чистой прибыли. Снижение финансового результата обусловлено падением объемов транспортных перевозок и объемов продаж.

В целом по предприятию наблюдается ухудшение в использовании его имущества. С каждого рубля средств, вложенных в активы, предприятие в 2017 году получило меньше прибыли, чем в предыдущие годы. Сократилась рентабельность продаж и производственной деятельности.

На основе проведенного финансового анализа ООО «АТЛАНТ», можно сделать вывод, что организация обладает крайне низкой инвестиционной привлекательностью, т. к. уровень рентабельности активов снижается, уровень

ликвидности не высокий. Однако коэффициенты ликвидности в рассматриваемом периоде имеют тенденцию к росту, что свидетельствует о растущей платежеспособности предприятия.

Финансовая устойчивость ООО «АТЛАНТ» объясняется тем незначительным вкладом собственных средств в материальные запасы, что, однако, выявляет и отрицательный момент – собственный капитал используется нерационально, не вкладывается в достаточной мере в оборот предприятия, что приводит к уменьшению объемов продаж, выручки, а, следовательно, и прибыли предприятия. Организации необходимо повысить инвестиционную привлекательность для максимизации эффективности их деятельности.

Для повышения инвестиционной привлекательности и эффективности деятельности ООО «Атлант» в целом, представлен бизнес-план по внедрению нового вида деятельности – открытию собственной АЗС. Данный инвестиционный проект должен привлечь инвесторов.

В процессе составления бизнес-плана было рассчитано, что понадобится 17 месяцев подготовительного периода. По истечению этого срока АЗС должна начать свою работу. С финансовой точки зрения для реализации проекта нам потребуется 11 302 000 рублей.

На плане прибыли и убытков виден планируемый результат функционирования АЗС. Первый год АЗС будет работать в минус, что довольно нормально для такого вида проектов. Но уже на второй год работы проект будет иметь 2 482 тыс. р. накопленной нераспределенной прибыли. В последующие годы нераспределенная прибыль только растет. На пятый год функционирования этот показатель будет составлять 32 373 тыс. р., что несомненно показатель высокой экономической эффективности проекта.

Срок окупаемости проекта составляет всего 3 года. Чистая текущая стоимость NPV проекта равна 20 451 тыс. р., IRR внутренняя ставка доходности проекта равна 49,74%, PI индекс прибыльности проекта равен 2,89. IRR вложений инвестора приблизительно равен 20%.

Коэффициенты рентабельности ООО «АТЛАНТ» имеют отрицательную динамику. Но после внедрения проекта АЗС показатели рентабельности компании вырастут примерно в 2 раза за счет рентабельности самого проекта. Рентабельность организации будет иметь положительную динамику. Так как показатели рентабельности компании являются ключевыми для инвесторов, можно сделать вывод, что вместе с ростом рентабельности возрастет и инвестиционная привлекательность организации.

Кроме того, анализ показал отсутствие финансовой зависимости проекта. Коэффициенты ликвидности и деловой активности так же свидетельствуют о экономической эффективности инвестиционного проекта.

В результате реализации предложенного проекта финансовые показатели ООО «АТЛАНТ» возрастут, вместе с тем возрастет инвестиционная привлекательность организации, что и являлось основной целью.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Эксмо, 2009. – 64 с.
2. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.99. №39-ФЗ.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации: часть первая: [по состоянию на 31 декабря 2017 г.: принят ГД 24 октября 1994].
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 [по состоянию на 31 декабря 2017 г.: принят ГД 16 июля 1998].
5. Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 № 1 (ред. от 28.04.2018) «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».
6. Агадуллина, А. А. Финансовое планирование как основа успешного управления в организации / А. А. Агадуллина, Р. Р. Яруллин. // Вектор Экономики. – 2017. – № 10. – С. 30-32.
7. Антонов, Г. Д. Управление инвестиционной привлекательностью организации: учебное пособие / Г. Д. Антонов. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 223 с.
8. Аркадьев, В. Р. Общая теория финансов: учебное пособие / В. Р. Аркадьев. – М.: Бизнес, 2013. – 223 с.
9. Базаров, А. Б. Финансы Российской Федерации, итоги двух десятилетий: учебное пособие / А. Б. Базаров. – М.: Наука, 2014. – 665 с.
10. Бариленко, В. И. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. 3-е изд. и перераб. / В. И. Бариленко, С. И. Кузнецов, Л. К. Плотникова, О.В. Кайро. – М.: КНОРУС, 2014. – 256 с.
11. Басовский, Л. Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 241 с
12. Бруснецова, А. В. Тенденции на рынке кредитования России / А. В. Бруснецова. // Эксперт. – 2015. – № 12. – С. 12-16.
13. Бурмакина, Т. В. Анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Т. В. Бурмакина. – М.: Финансы и кредит, 2013. – 312 с.
14. Бусыгин, А. В. Деловое проектирование и управление проектом: курс лекций / А. В. Бусыгин. - М.: И. П. Бусыгин. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 518 с.
15. Веденеева, М. В. Кредитоспособность: методические рекомендации работникам кредитных организаций / М. В. Веденеева. – М.: Консалт-Банкир, 2011. – 63 с.
16. Володин, А. А. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник для студентов вузов 3-е изд. / А. А. Володин, Н. Ф. Самсонов, Л. А. Бурмистрова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 364 с.
17. Герасимова, Е. Б. Финансовый анализ. Управление финансовыми операциями: учебное пособие / Е. Б. Герасимова, Д. В. Редин. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2014. – 192 с.
18. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: научно-практическое пособие / В. Л. Горбунов. – М.: ИНФРА-М, 2013. - 248 с.

19. Горелов, Д. В. Общая характеристика алгоритма и принципов оценки качества бизнес-планирования на промышленном предприятии / Д. В. Горелов, И. В. Рыжов // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 5. – С. 16-19 с.
20. Дроздова, М. В. Типология проблем кредитования малого и среднего бизнеса в России: учебное пособие / М. В. Дроздова. – М.: Опора России, 2013. – 156 с.
21. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии: учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. – М.: Дашков и К, 2013. – 432 с.
22. Животова, О. В. Финансовый менеджмент: учебник / О. В. Животова. – Казань: КГУ, 2014. – 221 с.
23. Веселовский, М. Я. Инновационные процессы в российской экономике: коллективная монография / М. Я. Веселовский, И. В. Кировой. – М.: Научный консультант, 2016. – 340 с.
24. Иголина, Л. Л. Инвестиции: учебное пособие / Л. Л. Иголина; В. А. Слепова. – М.: Юристъ, 2013. – 480 с.
25. Кангро, М. В. Инвестиционное проектирование на предприятии: учебное пособие / М. В. Кангро, В. Н. Лазарев. – Ульяновск: УлГТУ, 2013. – 164 с.
26. Карлик, А. Е. Инвестиционный менеджмент: учебник / А. Е. Карлик. – М.: Вернера Регена, 2016. – 971 с.
27. Карпова, Е. Н. Долгосрочная финансовая политика организации: учебное пособие / Е. Н. Карпова, О. М. Кочановская, А. М. Усенко, А. А. Коновалов. – М.: Альфа-М, 2014. – 208 с.
28. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент: базовый курс / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 768 с.
29. Латышева, Л. А. Финансовый менеджмент: учебник / Л. А. Латышева, Ю. М. Склярова, И. Ю. Скляров, С. В. Фролко, А. Я. Глушко, Л. В. Кулешова. – М.: МИРАКЛЬ, 2016. – 340 с.
30. Леонтьев, В. Е. Инвестиции: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская. – М.: Юрайт, 2017. – 455 с.
31. Лукасевич, И. Я. Инвестиции: вузовский учебник. / И. Я. Лукасевич. – М.: АЛЬФА-М, 2013. – 210 с.
32. Моисеев, В. В. Актуальные проблемы инвестиций и инноваций в современной России: учебник / В. В. Моисеев, С. Н. Глаголев, Ю. А. Дорошенко. – М.: Директ-медиа, 2014. – 426 с.
33. Олейникова, Т. С. Экспресс-оценка кредитоспособности: методические рекомендации работникам банков. / Т. С. Олейникова. – М.: Ассоциация российских банков, 2015. – 45 с.
34. Орлова, П. И. Бизнес-планирование: учебник. 2-е изд., пер. и доп. / П. И. Орлова, – М.: ИНФРА-М, 2016. – 288 с.
35. Пласкова, Н. С. Развитие методического обеспечения оценки Инвестиционной привлекательности организации: учебное пособие / Н. С. Пласкова, Л. О. Петрушина. – М.: Аудитор, 2014 – 269 с.

36. Плужников, В. Г. Анализ существующих методов оценки инвестиционной активности предприятия: учебник / В. Г. Плужников, В. Н. Смагин, С. А. Шикина. – М.: Инфра – М, 2015. – 120 с.
37. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г. В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2014. – 536 с.
38. Семенов, С. М. Финансы и кредит: учебное пособие / С. М. Семенов. – Иркутск: ИГУ, 2015. – 101 с.
39. Сеницкая, Н. Я. Финансовые факторы инвестиционной привлекательности: учебное пособие / Н. Я. Сеницкая. – Архангельск: СФУ имени М.В. Ломоносова, 2013. – 196 с.
40. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. / Е. С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2014. – 324 с.
41. Турманидзе, Т. У. Анализ и оценка эффективности инвестиций: учебник. / Т. У. Турманидзе. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 247 с.
42. Тютюнников, В. С. Правовое регулирование отношений финансовых отношений: учебное пособие для студентов не юридических специальностей обучения. / В. С. Тютюнников. – М.: МВТУ им. Баумана, 2015. – 222 с.
43. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций: учебное пособие / А. С. Шапкин, В. А. Шапкина. – М.: Дашков и К, 2016. – 544 с.



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра «Финансы и кредит»

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

на выпускную квалификационную работу студентки **Стурза Екатерины Сергеевны**, обучающейся по образовательной программе подготовки бакалавров 38.03.02 «Менеджмент» «Финансовый менеджмент», очная форма обучения, группа Б1402фма

Руководитель ВКР к.т.н., доцент Лазарев Владимир Анатольевич

на тему **«Рост инвестиционной привлекательности организации за счет новых видов деятельности»**

Дата защиты ВКР «6» июля 2018 г.

Актуальность выбранной темы выпускной квалифицированной работы обоснована особой значимостью повышения инвестиционной привлекательности для организации, так как результатом ее повышения является стабилизация работы и улучшение показателей экономической эффективности в целом. Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в разработке бизнес-плана нового вида деятельности для исследуемой организации, главной целью которого является повышение инвестиционной привлекательности ООО «АТЛАНТ».

В выпускной квалификационной работе Стурза Екатерина Сергеевна согласно выданному заданию изучила теоретические основы оценки инвестиционной привлекательности организации, методы ее анализа, а также влияние новых видов деятельности на инвестиционную привлекательность

организации.

Проанализировав финансовое состояние и инвестиционную привлекательность ООО «АТЛАНТ», Стурза Е. С. в качестве предложения по повышению инвестиционной привлекательности самостоятельно составила инвестиционный бизнес-план нового вида деятельности для ООО «АТЛАНТ».

При выполнении выпускной квалификационной работы Стурза Екатерина Сергеевна показала высокий уровень самостоятельности и ответственности. Кроме того, студентка, в процессе написания работы учитывала все замечания и рекомендации руководителя.

Выпускная квалификационная работа демонстрирует умение автора работать с литературой, грамотно и аргументированно излагать свои мысли, умение анализировать и делать выводы. Тема работы раскрыта, поставленные в работе цели достигнуты. Оформление работы соответствует требованиям, предъявляемым к ВКР.

В списке использованных источников – 43 источника.

Задания руководителя ВКР выполнялись в соответствии с утвержденным графиком подготовки и оформления выпускной квалификационной работы.

Работа может быть допущена к защите, при условии успешной защиты заслуживает оценки «отлично».

Оригинальность текста ВКР составляет 80%.

Заключение: работа заслуживает оценки «отлично», а **Стурза Екатерина Сергеевна** присвоения квалификации бакалавр.

Руководитель ВКР к.т.н., доцент



В. А. Лазарев

«21» июня 2018 г.