

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Поволжская академия образования и искусств имени Святителя Алексия,
митрополита Московского»

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) «Экономика предприятий и организаций»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему:

«Разработка инвестиционного проекта по формированию автопарка ООО «ТК Молния»»

Выполнила студентка
3 курса группы Эз-331
заочной формы обучения
Разина Софья Евгеньевна

(подпись)

Научный руководитель
Торхова Анна Николаевна
доцент, к. экон. н
(Ф.И.О., должность, уч.степень, уч.звание)

(подпись)

Допустить к защите:
Заведующий кафедрой

(подпись)

(Ф.И.О)

«__» _____ 20__ г.

Тольятти

2024

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. Теоретические аспекты инвестиционного проектирования	6
1.1. Понятие инвестиций и инвестиционного проекта.	6
1.2. Содержание инвестиционного проекта: виды, классификация, фазы жизненного цикла, порядок разработки	13
1.3. Техничко-экономическое обоснование инвестиционных проектов	19
1.4. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов.....	22
Глава 2. Анализ производственно-хозяйственной деятельности ООО «ТК Молния» как основы для инвестиционного проектирования	32
2.1 Организационно-экономическая характеристика компании	32
2.2 Анализ основных технико-экономических показателей деятельности .	36
2.3 Анализ показателей ликвидности и платежеспособности	41
2.4 Анализ финансовой устойчивости.....	45
2.5 Анализ использования основных фондов.....	48
2.6 Анализ рынка сбыта	53
Глава 3. Разработка инвестиционного проекта по формированию собственного автопарка ООО «ТК Молния»	61
3.1 Общая концепция проекта	61
3.2 Расчет интегральных показателей проекта	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	74
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что разработка инвестиционного проекта обусловлена несколькими ключевыми аспектами, включая потребность предприятий и организаций в развитии, расширении и модернизации, а также в поиске новых возможностей и источников дохода. В современных реалиях разработка успешного инвестиционного проекта становится одной из важнейших задач для оптимизации производства.

Инвестирование капитала важная и сложная задача, которая остается актуальной на протяжении времени. Как для предприятий, так и финансовых институтов, и государств. Оценка финансового состояния, анализ инвестиционных предложений и расчёт эффективности проектов - все это критически важные шаги, которые должны предшествовать принятию решений об инвестировании. Кроме того, современные рыночные условия, быстрое развитие технологий и изменения в потребительском спросе акцентируют внимание предпринимателей на необходимости правильного выбора инвестиционных стратегий и проектов. В контексте постоянного изменения бизнес-среды и глобальных экономических факторов, умение оценивать и принимать обоснованные инвестиционные решения становится критически важным навыком для устойчивого развития предприятий.

Инвесторы, финансовые учреждения и компании заинтересованы в реализации эффективных инвестиционных проектов, поскольку это обеспечивает им возможность получить прибыль и защитить свои вложения.

Эффективное инвестирование направлено на расширение экономических возможностей предприятия таких как, расширение производства, модернизацию оборудования и технологий могут увеличить производственные мощности предприятия, что в свою очередь способствует увеличению объемов производства и росту выручки.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью ООО ТК «Молния».

Предметом является финансово-хозяйственная деятельность транспортной компании.

Цель выпускной квалификационной работы - разработка инвестиционного проекта с целью обновления автотранспортного парка и определение экономической эффективности предлагаемых мероприятий.

Задачи данной работы:

1. Рассмотреть теоретические аспекты разработки инвестиционных проектов;
2. Рассмотреть оценку эффективности инвестиционных проектов;
3. Провести анализ финансовой деятельности ООО ТК «Молния»;
4. Охарактеризовать инвестиционный проект;
5. Проанализировать эффективность инвестиционного проекта, предлагаемого к реализации;

Теоретико-методологическая основа исследования:

Были использованный и изучены различные литературные источники, посвященные инвестициям, инвестиционному проектированию, анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия, федеральные законы, нормативные документы.

Полный список использованных источников приводится в конце работы.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что методические и практические рекомендации могут быть использованы при работе конкретного предприятия.

Эмпирическая база исследования:

В работе были использованы статистико - экономический, балансовый, простой и дисконтированный методы исследования и соответствующие им научные приемы.

В работе использованы следующие источники информации:

-Научная и исследовательская литература по направлениям: инвестиционный менеджмент, инвестиционный анализ, анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

-Законодательные акты;

-Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах предприятия за три года с 2021 по 2023 гг. - Внутренняя нормативная документация.

Структура работы.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Глава 1. Теоретические аспекты инвестиционного проектирования

1.1. Понятие инвестиций и инвестиционного проекта

Инвестиции действительно представляют собой важный фактор в экономическом развитии и функционировании предприятий. Это позволяет совершать вложения средств с целью дальнейшего увеличения капитала, при этом оправдывая риск и компенсируя возможные потери от инфляции.

Активность инвестиций не только способствует росту отдельных предприятий, но также оказывает влияние на экономическую среду в целом, способствуя стимулированию новых предпринимательских инициатив, поощрению инноваций и созданию благоприятных условий для развития.

Инвестиции - это сложный и динамичный процесс, который переводит представителей бизнеса в отдельную автономную сферу производственно-финансовой деятельности, включая инвестиционные операции. [9]

Инвестиции представляют собой активы, в которые предприниматели и другие лица вкладывают средства с целью получения прибыли или достижения позитивного социального воздействия. Это означает, что инвестиции могут включать различные виды активов, такие как акции, облигации, недвижимость и т. д., в которые люди или организации инвестируют деньги в надежде на прибыль или для достижения благоприятного социального влияния. Понятие инвестиций является новым для нашей экономики. В прежней Центральной системе планирования использовалось лишь понятие "капитальные вложения", которое включало все расходы на восстановление основных фондов, включая ремонтные работы.

Инвестиционные проекты являются первоначальной точкой, через которую инвестиции поступают в экономику. Реализация разнообразных инвестиционных проектов не только обеспечивает приток инвестиций, но также является фундаментом для стимулирования экономического роста и расширения деловой активности в стране.

Понятие «инвестиционный проект» многогранное и может рассматриваться с различных сторон.

В контексте инвестиционного процесса инвестиционный проект представляет собой специфическую разновидность проекта, связанного с вложением капитала в определенные виды деятельности с целью получения прибыли или достижения других экономических выгод. Инвестиционный проект, как правило, подразумевает создание новых объектов, расширение или модернизацию существующих, что предполагает определенные капитальные затраты и направлено на получение дохода в будущем.

Инвестиционный проект представляет собой и план инвестиций, включающий в себя различные мероприятия, такие как проектирование, строительство, приобретение новых технологий и оборудования, а также подготовку персонала. Целью инвестиционного проекта является создание нового продукта или модернизация существующего производства с целью получения экономической выгоды.

В рамках инвестиционного проекта разрабатывается целый комплекс мероприятий, преследующих конкретные цели и направленных на использование капитала для достижения устойчивого дохода в будущем. Это подразумевает не только создание системы организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, но и конкретную деятельность, целью которой является достижение поставленных целей.

Важно отметить, что инвестиционный проект часто связан не только с экономической, но и с технической и социальной составляющей. Такие проекты часто рассматриваются как средство стимулирования экономического развития и создания долгосрочной стоимости для предприятий и регионов.

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» содержится определение инвестиционного проекта, которое подразумевает,

что инвестиционный проект представляет собой обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений. Это обоснование включает в себя разработку проектно-сметной документации в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными нормативами, стандартами и правилами, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций, также известное как бизнес-план. [1]

Такое понимание инвестиционного проекта подчеркивает его комплексный характер. Оно предполагает, что инвестиционный проект должен быть не только технически и экономически обоснованным, но и оцененным с точки зрения возможности его реализации в рамках установленных норм и стандартов. Таким образом, инвестиционный проект в контексте данного законодательного определения представляет собой комплексный документ, который обосновывает экономическую целесообразность и техническую жизнеспособность осуществления капитальных вложений, а также содержит подробный план действий и прогнозы финансовых результатов.

Инвестиционный проект, согласно В.В. Бочарову, представляет собой документированное обоснование экономической целесообразности, а также объема и сроков проведения капитальных вложений. Он включает в себя необходимую документацию, разработанную в соответствии с установленными стандартами. Кроме того, в рамках такого проекта предоставляется описание оптимальных практических действий, необходимых для осуществления конкретных инвестиций. [10]

И.И. Мазур и В.Д. Шапиро предлагают наиболее емкую трактовку инвестиционного проекта, определяя его как инвестиционную акцию, включающую в себя вложения различных ресурсов, таких как интеллектуальные, финансовые, человеческие и материальные, с целью достижения запланированного результата в оговоренные сроки. Согласно их

мнению, каждый проект, рассматриваемый как система деятельности, существует только в течение времени, необходимого для достижения конечного результата. Это понимание важно учитывать при определении срока окупаемости и эффективности конкретного инвестиционного проекта. [17]

В научной литературе можно встретить множество определений инвестиционного проектирования различных авторов, в таблице 1 представлены основные из них.

Таблица 1.1 - Подходы к определению понятия «инвестиционных проектов»

Н омер.	Источник	Определение
1	Инвестиционное проектирование: учебное пособие / Н.Р. Кельчевская, И.С. Пелымская, Л.М. Макаров; [под общ. ред. Н. Р. Кельчевской].	Инвестиционный проект - это последовательность шагов, направленных на обоснование экономической целесообразности вложений в реальные активы, определение объемов и сроков инвестирования, описание конкретных действий для осуществления инвестиций, и оценка текущих и конечных результатов с учетом достижения планируемой эффективности.
2	Словарь по обществознанию: Учебное пособие для абитуриентов вузов / Ю. Ю. Петрунин, М.	Инвестиционный проект - экономический проект, требующий значительных начальных инвестиций и окупающийся после

	И. Панов, Л. Б. Логунова и др.; Под ред. Ю. Ю. Петрунина	завершения реализации.
3	Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».	Инвестиционный проект представляет собой обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений. Это обоснование включает в себя разработку проектно-сметной документации в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными нормативами, стандартами и правилами, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций, также известное как бизнес-план.
4	Бочарова, М.А. Создание системы управления в бизнес – организациях. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук.	Инвестиционный проект - представляет собой документированное обоснование экономической целесообразности, а также объема и сроков проведения капитальных вложений. Он включает в себя необходимую документацию, разработанную в соответствии с установленными стандартами. Кроме того, в рамках

		такого проекта предоставляется описание оптимальных практических действий, необходимых для осуществления конкретных инвестиций.
5	Мазур, И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учебное пособие для ВУЗов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Экономика, 2001. – 456 с.	Инвестиционный проект – это акция, включающая в себя вложения различных ресурсов, таких как интеллектуальные, финансовые, человеческие и материальные, с целью достижения запланированного результата в оговоренные сроки.
6	Петрова Е.Е., Арапов С.В., Бикезина Т.В. Инвестиционный анализ : учебное пособие / Е.Е. Петрова, С.В.Арапов, Т.В. Бикезина. – Санкт-Петербург : РГГМУ, 2021 – 220 с.	Инвестиционный проект представляет собой последовательный набор действий, включающий обоснование объема и порядка инвестиций, их фактическое вложение, ввод в действие производственных мощностей, эксплуатацию этих мощностей, достижение задуманного результата, а также непрерывную оценку целесообразности продолжения проекта и всестороннюю оценку эффективности проекта в итоге.

Таким образом, инвестиционный проект обладает следующими характеристиками:

- Четко определенные цели, которые должны быть достигнуты при выполнении определенных технических, экономических и других требований.
- Внутренние и внешние взаимосвязи поставленных задач, работ и операций, а также имеющихся ресурсов, требующие непрерывной координации и контроля в процессе реализации проекта.
- Установленные сроки начала и завершения проекта.
- Ограниченные ресурсы.
- Уникальность конкретной реализации проекта, его целей и условий достижения.

Эти отличительные признаки характеризуют инвестиционные проекты как уникальные и сложные задачи, требующие внимательного планирования, координации и контроля. Важно учитывать все аспекты проекта, чтобы достичь поставленных целей в установленные сроки и с ограниченными ресурсами.

Таким образом инвестиционный проект в условиях рыночной экономики включает в себя приобретение различных ресурсов, необходимых для его реализации. Эти ресурсы могут включать в себя не только материальные активы, такие как оборудование, материалы и лицензии, но также и различные услуги, такие как разработка проектной документации, проведение торгов, надзор за работами и подготовка персонала.

Это понимание "закупок" в рамках управления проектами более широкое, чем в традиционном понимании этапа материально-технического обеспечения. Таким образом, понимание ресурсов проекта расширяется, включая также спектр работ и услуг, необходимых для успешной реализации проекта.

В контексте рыночной экономики, это также означает необходимость проведения анализа рынка, выбора поставщиков, проведение торгов и установления оптимальных условий для приобретения ресурсов проекта. Взаимодействие с поставщиками и контрактное обеспечение становятся важными аспектами управления инвестиционным проектом.

1.2. Содержание инвестиционного проекта: виды, классификация, фазы жизненного цикла, порядок разработки

Инвестиционный проект может быть рассмотрен в трех аспектах. Во-первых, это конкретное дело или мероприятие, включающее выполнение определенных шагов. Во-вторых, под инвестиционным проектом понимается система юридических, финансовых и управленческих документов, необходимых для осуществления различных действий. В-третьих, под инвестиционным проектом подразумевается план действий (включая капитальное строительство, приобретение технологий, оборудования, подготовку персонала), направленный на создание нового предприятия или модернизацию существующего с целью достижения экономической выгоды. Таким образом, инвестиционный проект представляет собой программу капитальных вложений с целью последующей прибыли. [22]

Разрабатывая и воплощая инвестиционный проект, особенно в сфере производства, важно учитывать, что всегда присутствует временная задержка между началом инвестирования и моментом получения дохода. Жизненный цикл инвестиционного проекта охватывает несколько этапов: от зарождения идеи до производства продукции. Жизненный цикл инвестиционного проектирования можно выделить в несколько фаз:

Первая фаза – прединвестиционная, включает исследования, проводимые до принятия решения о вложении капитала.

Вторая фаза предполагает фокусирование и формирование активов предприятия, подготовку контрактов о поставке по поставке материалов и

сырья, а также выпуск первых пробных партий продукции. Это незыблемый этап, на котором часть средств проекта необратимо расходуется согласно инвестиционному плану, определяющего направление расходов средств.

Третья фаза начинается с момента ввода в эксплуатацию основных фондов или покупке активов. На этом этапе проекта начинается производство продукции или оказание услуг, которые в свою очередь сопровождаются доходами и текущими расходами. При запуске инвестиционного проекта в действие важно провести анализ его деятельности для контроля поступления денежных потоков, которые обеспечат покрытие издержек проекта доходами. Основной целью данной фазы является оптимизация времени окупаемости проекта.

Четвертая фаза - ликвидационная, характеризуется завершением инвестиционного проекта, достижением его целей и использованием всех его возможностей. На этом этапе инвестор оценивает остаточную стоимость основных средств с учетом амортизации, их возможную рыночную стоимость, а затем принимают решения о продаже или утилизации оборудования, а также ликвидируют последствия инвестиционного проекта при необходимости. Данная фаза не всегда наступает по окончании проекта, инвестор может преждевременно завершить проект независимо от уровня достижения поставленных целей. Для такого решения имеется ряд причин, как изменение желаний инвестора, нехватка ресурсов и многое другое.

После завершения инвестиционного проекта, важно рассматривать вопрос его закрытия, как особый проект – отдельную специфическую задачу, ограниченную доступными ресурсами.

Задержки или нарушение в планировании любой из упомянутых фаз оказывают негативное воздействие на весь процесс реализации инвестиционного проекта. Это подчеркивает важность эффективной и сбалансированной организации всех аспектов деятельности при наличии детального разработанного расписания.

Инвестиционные проекты могут быть классифицированы по ряду признаков, включая их взаимосвязи друг с другом. Вот как эти классификации могут выглядеть:

1. По взаимосвязи друг с другом:

- Независимые проекты: допускают одновременное и отдельное осуществление, при этом их параметры и результаты не влияют друг на друга. Например, одновременное строительство двух независимых заводов в разных регионах. [7]

- Альтернативные проекты: взаимоисключающие варианты, не допускающие одновременной реализации. Из нескольких альтернативных проектов (вариантов) может быть реализован только один. Например, решение о том, строить ли новый завод или модернизировать существующий. [21]

- Взаимодополняющие проекты: их реализация возможна только в совокупности. Такие проекты взаимосвязаны и их осуществление происходит только совместно. Например, строительство завода и инфраструктуры для его обслуживания.

Эти классификации помогают инвесторам и управляющим проектами лучше понять взаимосвязь различных инвестиционных инициатив и принимать обоснованные решения при выборе и реализации проектов.

Инвестиционные проекты также могут быть классифицированы в зависимости от их сроков реализации. Вот как эта классификация может выглядеть:

2. По срокам реализации:

- Краткосрочные проекты: это проекты, которые могут быть завершены в течение трех лет или менее. Обычно они включают в себя инициативы, которые имеют относительно быстрый оборот и генерируют результаты в течение короткого временного промежутка.

- Среднесрочные проекты: в такие проекты входят те, которые требуют от трех до пяти лет для своей реализации. Они часто связаны со строительством объектов, разработкой новых технологий или расширением бизнеса на новые рынки.

- Долгосрочные проекты: это проекты, осуществление которых занимает более пяти лет. Они часто включают крупные инфраструктурные проекты, научные исследования в области технологий будущего, длительные строительные или производственные инициативы.

Классификация инвестиционных проектов по масштабам проекта представляет собой важную характеристику, которая позволяет оценить их влияние на экономику и бизнес в целом. Вот как эта классификация может выглядеть:

3. По масштабам проекта:

- Малые проекты: такие проекты ограничиваются рамками одной небольшой фирмы и обычно включают в себя планы по расширению производства и увеличению ассортимента выпускаемой продукции. Обычно они имеют сравнительно небольшие сроки реализации.

- Средние проекты: включают в себя реконструкцию и техническое перевооружение существующего производства продукции. Они обычно реализуются поэтапно, в строгом соответствии с заранее разработанными графиками поступления всех видов ресурсов.

- Крупные проекты: представляют собой проекты крупных предприятий, которые базируются на новых идеях производства продукции, необходимой для удовлетворения спроса на внутреннем и внешнем рынках.

[24]

- Мега-проекты: такие проекты представляют собой целевые инвестиционные программы, включающие множество взаимосвязанных конечных проектов. Эти программы могут быть международными,

государственными или региональными и обычно имеют значительное влияние на экономику и инфраструктуру.

Классификация инвестиционных проектов по основной направленности отражает цели и приоритеты, стоящие перед этими проектами. Вот как эта классификация может выглядеть:

4. По основной направленности:

- Коммерческие проекты: главной целью таких проектов является получение прибыли. Они ориентированы на экономические выгоды и улучшение финансовых показателей предприятия или инвесторов. Примером может служить строительство коммерческой недвижимости или запуск нового продукта на рынок.

- Социальные проекты: ориентированы на решение социальных проблем, таких как безработица, криминальная обстановка, или повышение уровня образования и здравоохранения. Целью этих проектов является улучшение качества жизни граждан и социальная ответственность. Примером может быть создание программы профессиональной подготовки для безработных.

- Экологические проекты: целью таких проектов является улучшение среды обитания, обращение с отходами, внедрение экологически чистых технологий и снижение негативного влияния человеческой деятельности на окружающую среду. Примерами таких проектов могут быть строительство ветряных электростанций или внедрение систем утилизации отходов.

5. В зависимости от величины риска:

- Надежные проекты: такие проекты характеризуются высокой вероятностью получения запланированных результатов. Они часто основываются на устоявшихся моделях бизнеса, стабильных рыночных условиях и предсказуемых факторах. Инвесторы и управляющие проектами

могут рассчитывать на относительную уверенность в достижении поставленных целей.

- **Рисковые проекты:** для таких проектов характерна высокая степень неопределенности. Они могут включать в себя инновационные исследования, разработку новых технологий, запуск продуктов на рынок с высокой степенью конкуренции или реализацию проектов в сложных и изменчивых экономических и политических условиях.

Да, по-разному организованные инвестиционные проекты могут преследовать различные цели, однако они могут быть обобщены в четыре основные группы, включая:

1) **Сохранение продукции на рынке:** некоторые проекты могут быть направлены на предотвращение устаревания или уменьшение доли рынка, таким образом сохраняя позицию продукции на рынке.

2) **Расширение объемов производства и улучшение качества продукции:** проекты, нацеленные на рост производства и улучшение характеристик продукции, могут иметь цель увеличить конкурентоспособность и удовлетворить растущий спрос.

3) **Выпуск новой продукции:** определенные проекты могут стремиться к созданию и выпуску новых продуктов или услуг, что способствует расширению бизнеса и проникновению на новые рынки.

4) **Решение социальных и экономических задач:** некоторые проекты могут быть ориентированы на решение социальных или экономических проблем, таких как создание рабочих мест, улучшение условий труда или поддержка местных сообществ.

Важно также отметить, что все инвестиционные проекты обладают определенными общими чертами, позволяющими их стандартизировать, такие как временной период, достижение прибыли, стоимостная оценка проекта и другие параметры. Временной период, внутренняя окупаемость,

стоимостная оценка проекта и другие параметры помогают стандартизировать инвестиционные проекты.

Расчетный срок жизни проекта, или жизненный цикл, представляет собой период времени от начала до завершения проекта. Понимание этого периода помогает инвесторам и управляющим правильно оценить проект, его эффективность и ожидания в отношении возврата инвестиций.

1.3. Техничко-экономическое обоснование инвестиционных проектов

Техничко-экономическое обоснование (ТЭО) инвестиций представляет собой основной документ, который обосновывает эффективность и целесообразность инвестиций в рассматриваемый проект. Оно разрабатывается после положительного предварительного инвестиционного решения и детализирует все решения, принятые на предпроектной стадии. [12]

В ТЭО обычно содержится следующая информация:

- Описание предмета и целей инвестиционного проекта.
- Технические решения и технологии, которые будут использоваться в проекте.
- Расчеты затрат на строительство, закупку оборудования, материалов и прочих ресурсов.
- Прогнозируемые экономические показатели проекта, такие как прибыль, потоки денежных средств, срок окупаемости, внутренняя норма доходности и т.д.
- Анализ рисков и принятые меры по их снижению.
- Сравнение проекта с альтернативными вариантами инвестирования.

В результате разработки ТЭО инвестиций инвестор получает обоснованную информацию, которая помогает ему принять окончательное решение о реализации или отказе от конкретного инвестиционного проекта.

Технико-экономическое обоснование проекта предусматривает выполнение всех перечисленных шагов, которые включают в себя:

1. Проведение полномасштабного маркетингового исследования для оценки рыночной ситуации, потребностей клиентов, предпочтений и конкурентной среды.

2. Подготовку программы выпуска продукции (реализации услуг) и разработку планов по маркетингу и сбыту.

3. Предоставление исходно-разрешительной документации, включая все необходимые разрешения и лицензии для реализации проекта.

4. Разработку технических решений, включая генеральный план, архитектурное планирование и строительные решения.

5. Инженерное обеспечение проекта, включая предоставление технических решений для всех аспектов проекта.

6. Мероприятия по охране окружающей среды и гражданской обороне, в соответствии с законодательством и стандартами безопасности.

7. Описание организации строительства и данные о необходимом жилищно-гражданском строительстве.

8. Описание системы управления предприятием, организации труда рабочих и служащих.

9. Формирование сметно-финансовой документации, включая расчеты затрат и прогнозы доходов.

10. Оценку рисков, связанных с осуществлением проекта и разработку мер по их снижению.

11. Планирование сроков осуществления проекта и разработку графиков работ.

12. Оценку коммерческой эффективности проекта, включая расчеты прибыли, возврата инвестиций и других финансовых показателей.

Каждый из этих шагов играет важную роль в технико-экономическом обосновании проекта и помогает обеспечить его успешную реализацию.

Разработка технико-экономического обоснования (ТЭО) инвестиций является обязательной, если проект претендует на различные формы государственной поддержки. В других случаях решение о разработке ТЭО принимается заказчиком (инвестором).

Информация, содержащаяся в ТЭО инвестиций, действительно может быть использована в различных сферах:

1) Подтверждение кредитору финансовой устойчивости и платежеспособности будущего проекта, что важно при привлечении финансирования.

2) Получение различных форм государственной поддержки, таких как льготные условия налогообложения, субсидии, государственные гарантии и т.д.

3) Проведение социологических исследований в районе реализации проекта для оценки социально-экономического влияния проекта на местное сообщество.

4) Проектного и акционерного финансирования, когда инвесторам и заинтересованным сторонам необходимо обоснование эффективности проекта.

Структуру и содержание отдельных частей проекта обычно определяет разработчик ТЭО, который несет ответственность за правильность и объективность полученных результатов. Важно, чтобы информация в ТЭО была основана на достоверных данных и прошла независимую экспертизу, особенно если проект планируется реализовать с использованием государственных и других сторонних ресурсов.

1.4. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов

При оценке инвестиционных проектов учитывается множество критериев, таких как их социальная значимость, воздействие на окружающую среду, использование трудовых ресурсов и другие. Однако, основное внимание в таких оценках уделяется эффективности использования инвестиционного проекта.

Эффективность инвестиционного проекта понимается как соответствие достигаемых результатов проекта, как экономических, так и внешнеэкономических, например, смягчение социальных проблем в регионе, затрат на проект.

Согласное «методическим рекомендациям», эффективность инвестиционного проекта – это показатель, отражающий соответствие целям и интересам участников проекта, общества в целом. [6]

В соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, различают два основных вида эффективности проекта:

1. Эффективность проекта в целом. Это оценка направлена на определение потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поиска источников финансирования. При этом анализируются общие экономические показатели проекта, его потенциал для генерации прибыли, окупаемость инвестиций, а также риски и другие факторы, которые могут быть важны для потенциальных инвесторов.

2. Эффективность участия в инвестиционном проекте. Это важный аспект, который оценивается с целью проверки реализуемости инвестиционного проекта и заинтересованности в нем всех его участников. Включает анализ роли и выгоды для всех участников проекта, проверку их заинтересованности и оценку возможных рисков и преимуществ для каждого участника.

Таким образом, эти два вида эффективности проекта позволяют оценить его как в целом, так и в отношении участия отдельных сторон в нем, что важно для принятия обоснованных решений о реализации инвестиционных проектов.

Различают две группы методов оценки эффективности инвестиционного проекта:

1. Простые и статистические методы
2. Методы дисконтирования.

Простые или статистические методы оценки инвестиций оперируют предположением об одинаковой важности доходов и расходов в инвестиционной сфере, не учитывая временную ценность денег. Примерами таких методов являются: расчет срока окупаемости, расчет нормы прибыли.

Норма прибыли отражает долю инвестиционных затрат, которая компенсируется прибылью, и вычисляется как отношение чистой прибыли к общему инвестиционным затратам.

$$Нп = \frac{Чп}{Из}, \quad (1.1)$$

Где:

Нп – норма прибыли

Чп – чистая прибыль

Из – Инвестиционные затраты;

Методы дисконтирования при анализе эффективности инвестиционного проекта отличаются тем, что они учитывают значимость временного аспекта денег.

При оценке экономической эффективности инвестиционных проектов применяются известные в мировой практике показатели, такие как:

- Приведенная стоимость (PV - present value);
- Чистая приведенная стоимость (NPV - Net present value);
- Срок окупаемости (PBP - Pay-Back Period);
- Внутренняя норма доходности (IRR - internal rate of return);

- Индекс рентабельности (PI - Profitability Index).

Важно учитывать приведенную стоимость (PV) при анализе инвестиционных проектов. [27]

В условиях рыночной экономики фактор времени играет критическую роль при осуществлении инвестиций и проведении финансовых операций. [8]

Оценка эффективности инвестиционных проектов часто зависит от того, как быстро можно получить доход или возврат инвестированных средств. Это связано с концепцией временной стоимости денег, которая утверждает, что сумма денег, полученная сегодня, имеет большую стоимость, чем та же сумма, полученная в будущем.

Основная цель любого инвестора заключается в нахождении инструмента, который в конечном итоге принесет больше дохода, чем затраты на его приобретение. Сложность возникает из-за разницы во времени между затратами на приобретение сегодня (момент $t=0$) и получением дохода от инвестиций, которые поступают как правило не сразу, а по прошествии какого-то промежутка времени (в момент $t=1$). Основной способ решения этой проблемы заключается в оценке стоимости инструмента с учетом будущих поступлений (доходов) от его использования в будущем. Для вычисления приведенной стоимости (PV) любого инструмента (будь то физический объект или финансовый актив), используемого в течение определенного периода, необходимо умножить ожидаемый поток дохода от этого инструмента (C) на коэффициент $1 / (1+r)$, где r - это ставка дисконтирования.

$$pv = C \times \frac{1}{(1 + r)}, \quad (1.2)$$

Где:

PV – приведенная стоимость

C – величина ожидаемого потока дохода от данного средства

R – определяет собой доходность наилучшего альтернативного финансового средства с таким же холдинговым передом и аналогичным уровнем риска;

Величину $\frac{1}{(1+p)}$ – называют фактором дисконтирования. Норма (ставка) дисконта r , которая представляет собой доходность альтернативного финансового инструмента, отражает издержки возможности использования капитала в других целях. Она показывает, какую прибыль компания упустила, выбрав инвестирование в реальные активы вместо лучшей альтернативы финансового инструмента.

Для принятия решения о покупке реального актива стоимостью C_0 рублей необходимо:

1. Оценить поток дохода C_n , который ожидается от данного актива на всем периоде владения.
2. Определить ценную бумагу с аналогичным периодом владения, имеющую тот же уровень риска, что и планируемый проект.
3. Расчет дисконтированной доходности этой ценной бумаги в текущий момент.
4. Вычислить приведенную стоимость PV ожидаемого потока дохода C_n путем дисконтирования будущих доходов.
5. Сравнить инвестиционные расходы C_0 с приведенной стоимостью PV :
 - Если $PV > C_0$, то покупка реального актива обоснована.
 - Если $PV < C_0$, то приобретение не рекомендуется.
 - Если $PV = C_0$, тогда решение о покупке или отказе зависит от обстоятельств, и экономически не имеет явного преимущества в сравнении с инвестированием в ценные бумаги или другие объекты.

Чистая приведенная стоимость (NPV) используется для оценки целесообразности приобретения реального актива. Она представляет собой чистый прирост к активам компании, полученный в результате реализации

проекта. Проще говоря, NPV определяется как разница между приведенной стоимостью PV актива и затратами на его приобретение. [14]

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I_0, \quad (1.3)$$

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I^t}{(1+k)^t}, \quad (1.4)$$

Где CF_t – поступления денежных средств (денежный поток) в период t ;

n – продолжительность проекта,

k – норма доходности,

I_0 – первоначальные вложения,

I^t – инвестиционные затраты в период t .

Формула 1 применяется для ситуаций с одноразовыми вложениями, в то время как формула 2 следует использовать для долгосрочных инвестиций.

Срок окупаемости, также известный как "простой" срок окупаемости, представляет собой продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Моментом окупаемости называется тот наиболее ранний момент времени в расчетном периоде, после которого текущий чистый доход становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Этот метод оценки инвестиций дает представление о том, за какой период времени инвестиции начнут окупаться. Обычно для применения этого метода требуется учесть простую накопительную сумму денежных потоков и находить период времени, за который накопительная сумма станет положительной.

Обычно компания устанавливает оптимальное количество шагов k для завершения инвестиционного проекта на основе своих стратегических и тактических целей. Например, руководство фирмы может исключить проекты, превышающие 5 лет, так как планируется изменить профиль продукции компании через 5 лет.

Когда определен срок завершения для альтернативных проектов, определяется срок окупаемости оцениваемого проекта, определяя, через

сколько шагов расчета m сумма денежных потоков $C_1 + C_2 + \dots + C_m$ будет равна или превысит начальные инвестиции C_0 . Другими словами, для определения срока окупаемости проекта необходимо последовательно сравнивать накопленные доходы с начальными инвестициями. Согласно правилу срока окупаемости, проект считается приемлемым, если выполняется условие: $m \geq k$.

Срок окупаемости (дисконтированный) - DPP (Discounted Payback Period) - это период, за который дисконтированные поступления от проекта покрывают его изначальные затраты. Таким образом, срок окупаемости - это минимальный временной промежуток (с момента запуска проекта), когда совокупный эффект становится положительным и остается неотрицательным. Обычно он вычисляется по специализированной формуле:

$$\sum_{t=0}^{DPP} \frac{FCF_t}{(1+r)^t} - IC_0 = 0, \quad (1.5)$$

Где FCF_t – поступления денежных средств по проекту в период t ,

r – норма доходности,

IC_0 – первоначальные вложения.

В русском языке срок окупаемости обычно обозначается Ток и находится по формуле:

$$Ток = \frac{K}{P_q + A} \leq T_{эо}, \quad (1.6)$$

Или,

$$Ток = \frac{K}{D_q} \leq T_{эо}, \quad (1.7)$$

$$-K + \sum_{i=0}^T (P_i + A_i) \geq 0, \quad (1.8)$$

$$T \leq T_{эо}, \quad (1.9)$$

Где T - срок окупаемости инвестиционного проекта в годах,

$Pч$ - чистые поступления (чистая прибыль) в первый год после реализации проекта при равномерных доходах в течение всего периода окупаемости в рублях,

K - общие расходы на осуществление инвестиционного проекта, включая затраты на исследования и разработки в рублях,

Pi - чистые поступления (чистая прибыль) в i -м году в рублях,

$Tэо$ - экономически обоснованный срок окупаемости инвестиций, который определяется руководством компании субъективно в годах,

A - амортизационные отчисления на полное восстановление в расчете на год после реализации инвестиционного проекта при равномерных доходах в течение всего срока окупаемости в рублях,

Ai - амортизационные отчисления на полное восстановление в i -м году в рублях,

$Дч = Pч + A$ - чистый доход в первый год после реализации инвестиционного проекта при равномерных доходах за весь срок окупаемости в рублях.

Обычно формула (6) используется для ситуаций равномерного поступления доходов в течение всего периода окупаемости инвестиций, в то время как формула (7) используется, когда доходы неравномерно распределены по годам реализации инвестиционного проекта в течение всего его срока.

Внутренняя норма доходности (IRR) или (ВНД) действительно представляет собой расчетную ставку процента (ставку дисконтирования), при которой сумма дисконтированных доходов за весь период использования инвестиционного проекта становится равной сумме первоначальных затрат, то есть чистая приведенная стоимость становится равной нулю.

Внутренняя норма доходности очень важна для инвесторов и компаний, так как она дает представление о доходности инвестиционного проекта и позволяет сравнивать различные проекты на основе их ожидаемой

доходности. Если внутренняя норма доходности выше ставки дисконтирования или требуемой прибыли, то проект считается привлекательным для инвестирования. Если же ВНД ниже ставки дисконтирования, то проект может быть менее привлекателен с финансовой точки зрения.

Внутренняя норма доходности находится путем решения следующего уравнения:

$$\sum_{t=1}^n CF_t \times \frac{(1 + IRR)^{-1}}{100} - Invest = 0, \quad (1.10)$$

$$\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1 + k)^t} - I_0 = 0, \quad (1.11)$$

Где CF_t – поступления денежных средств (денежный поток) в период t ,

n – продолжительность проекта,

k – норма доходности,

I_0 – первоначальные вложения.

В русскоязычной практике для обозначения внутренней нормы доходности используется аббревиатурой ВНД и обычно находится решением уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{P_t - Z_t}{(1 + E_{ВН})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{ВН})^t}, \quad (1.12)$$

Где P_t – результаты, достигаемые на t -шаге расчета,

Z_t – затраты на t -шаге, K – сумма дисконтированных капиталовложений на t -шаге,

T – горизонт расчета (продолжительность расчетного периода); он равен номеру шага расчета, на котором производится закрытие проекта.

Индекс доходности – это показатель, который оценивает относительную "отдачу" от проекта по сравнению с вложенными в него средствами. Этот показатель может быть рассчитан как для

дисконтированных, так и для недисконтированных денежных потоков.

Можно найти по формуле:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}}{I_0}, \quad (1.13)$$

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t}}, \quad (1.14)$$

Где CF_t – поступления денежных средств (денежный поток) в период t ,

n – продолжительность проекта,

k – норма доходности,

I_0 – первоначальные вложения,

I_t – инвестиционные затраты в период t .

Формула 13 применима в случае разовых вложений. Формула 14 применима в случае длительных вложений.

В русском языке под индексом доходности стоит понимать аббревиатуру ИД, которая находится по формуле:

$$ид = \frac{1}{I} \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t) \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (1.15)$$

Где P_t – результаты, достигаемые на t -шаге расчета,

Z_t – затраты на t шаге, T – горизонт расчета (продолжительность расчетного периода); он равен номеру шага расчета, на котором производится закрытие проекта,

$(P_t - Z_t)$ – эффект, достигаемый на t -ом шаге,

I – инвестиции в периоде t ,

E – постоянная норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал.

Оценка эффективности инвестиционного проекта играет ключевую роль, поскольку перед началом реализации проекта важно иметь

представление о возможных результатах его осуществления на практике. Инвестиционные проекты оцениваются по различным критериям, таким как их социальная значимость, воздействие на окружающую среду, использование трудовых ресурсов и другие аспекты. В данной работе будет использовано два метода оценки инвестиционного проекта: статический и дисконтирования, чтобы более точно определить его целесообразность и перспективы.

Таким образом, инвестиционное проектирование представляет собой важный этап управления инвестициями, который включает разработку оптимального инвестиционного плана, учитывая технические и экономические условия. Мы выяснили, что среди ключных теоретических особенностей инвестиционного проектирования выделяются системность, направленность на цели, адекватность, гибкость и динамичность. Также важно отметить, что оценка эффективности инвестиционного проекта включает в себя такие критерии, как Чистая приведенная стоимость (NPV), Внутренняя норма доходности (IRR) и Срок окупаемости.

Глава 2. Анализ производственно-хозяйственной деятельности ООО «ТК Молния» как основы для инвестиционного проектирования

2.1 Организационно-экономическая характеристика компании

Общество с ограниченной ответственностью «ТК Молния» зарегистрировано по адресу 127273, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Отрадное, Сигнальный проезд, д. 39, этаж 3, помещ. 309. Основным видом деятельности компании является Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам.

Реквизиты юридического лица:

ОГРН 1147748020804

ИНН 9715010780

КПП 771501001

ОКПО 40639887.

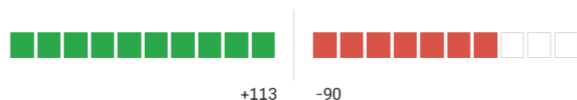
Организационно-правовой формой является "Общества с ограниченной ответственностью", а формой собственности — "Частная собственность".
Виды деятельности ОКВЭД-2:

49.4 Деятельность автомобильного грузового транспорта и услуги по перевозкам

52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками.

По данным сайта проверки контрагентов (<https://checko.ru/company/tk-molniya-1147748020804?ysclid=lvu25dqxmv181054315>) компания обладает очень низкой оценкой надежности, признаки фирмы-однодневки не обнаружены (Рис. 1).

Оценка надежности



Очень низкая оценка надежности
Признаки фирмы-однодневки не обнаружены

Рисунок 2.1 – Информация о компании с ресурса проверки контрагентов.

Уставный капитал ООО "ТК МОЛНИЯ" составляет 12 тыс. руб.

В 2023 году организация получила выручку в сумме 24,7 млн руб., что на 10,7 млн руб., или на 30,2%, меньше, чем годом ранее.

По состоянию на 31 декабря 2023 года совокупные активы организации составляли 10,9 млн руб. Это на 16,8 млн руб. (на 60,8%) меньше, чем годом ранее.

Чистые активы ООО "ТК МОЛНИЯ" по состоянию на 31.12.2023 г. были отрицательные, минус 10,5 млн. руб.

Результатом работы ООО "ТК МОЛНИЯ" за 2023 год стал убыток в размере 5,9 млн. руб. В 2022 году убыток был в 9,2 раза меньше.

Организация не применяет специальных режимов налогообложения (находится на общем режиме).

Организация относится к категории микропредприятий. В соответствии с нормативно утвержденными критериями, микропредприятием считается организация с выручкой до 120 млн. руб. в год и численностью сотрудников до 15 человек.

По данным ресурса проверки контрагентов (checko.ru) компания обладает рядом признаков надежности:

- Долгое время работы

Компания зарегистрирована 9 лет назад, что говорит о стабильной деятельности и поднадзорности государственным органам

- Уставный капитал больше минимального

Уставный капитал составляет 12 тыс. руб., это один из признаков повышенной надежности компании

- Не входит в реестр недобросовестных поставщиков

По данным ФАС, не входит в реестр недобросовестных поставщиков

- Нет связей с дисквалифицированными лицами

По данным ФНС, в состав исполнительных органов компании не входят дисквалифицированные лица

- Нет массовых руководителей и учредителей

Согласно текущим критериям ФНС, руководители и учредители ООО "ТК МОЛНИЯ" не являются "массовыми"

- Нет сообщений о банкротстве

В реестре ЕФРСБ не найдено ни одного сообщения о банкротстве компании

- Уплачены налоги за прошлый отчетный период

По данным ФНС, в прошлом отчетном периоде компанией были уплачены налоги на сумму 4,6 млн. руб., в т.ч.:

Налог на добавленную стоимость = 3 995 501 руб.

Налог на прибыль = 5 067 руб.

Страховые взносы на обязательное медицинское страхование работающего населения, зачисляемые в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования = 122 229 руб.

Страховые взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством = 14 592 руб.

Страховые и другие взносы на обязательное пенсионное страхование, зачисляемые в Пенсионный фонд Российской Федерации = 319 045 руб.

Транспортный налог = 154 504 руб.

Компания оказывает транспортные услуги юридическим лицам по городу Москва и пригородам. Перевозит в основном строительные материалы. На балансе организации находятся следующие транспортные средства: седельный тягач Камаз 5490-S5 в количестве 3 единицы, в том числе: 2 ед. 2005 года выпуска (балансовая стоимость 1 ед. = 1 240 000,0 руб.), 1 ед. 2009 года выпуска (балансовая стоимость - 1 680 000 руб.).

Численность персонала составляет 15 человек. Организационная структура компании представлена на рис. 2



Рисунок 2.2 - Организационная структура «ТК Молния»

Сущность оказываемых ООО «ТК Молния» услуг заключается в организации своевременной доставки груза таким образом, чтобы продукция доставлялась к месту назначения именно в назначенный срок. Под транспортной услугой понимается результат деятельности исполнителя транспортной услуги по удовлетворению потребностей грузоотправителя и грузополучателя в перевозках в соответствии с установленными нормами и требованиями.

В данный момент компания пользуется системой «АвтоТрансИнфо» для поиска грузов и размещения имеющихся автомобилей.

«АвтоТрансИнфо» помогает обмениваться информацией между перевозчиками, экспедиторами и грузоотправителями. База данных «АвтоТрансИнфо» содержит заявки на перевозку грузов, сообщения о наличии свободного транспорта и информацию об участниках рынка.

Размещаемая участниками АТИ информация мгновенно становится доступна всем остальным.

2.2 Анализ основных технико-экономических показателей деятельности

Рассмотрим динамику технико-экономических показателей деятельности предприятия за 2021-2023 гг. в таблице 2.1, составленной на основе отчета о финансовых результатах, представленных в приложении.

Анализ технико-экономических показателей позволяет оценить общее состояние дел на предприятии в производственно-технической, финансово-хозяйственной, инновационной, коммерческой и социальной сферах. Каждый анализируемый показатель дает характеристику одному из направлений внутренней или внешней деятельности организации.

В таблице 2.1 представлены показатели за 3 года с расчетом абсолютных и относительных отклонений. В приложении представим динамику показателей за 5 лет: с 2019 по 2023 года, что позволит выявить тренды изменений.

Таблица 2.1 - Анализ технико-экономических показателей ООО «ТК Молния»

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное отклонение, +/- (2022 г. к 2021г.)	Относительное отклонение, % (2022 г. к 2021 г.)	Абсолютное отклонение, +/- (2023 г. к 2022г.)	Относительное отклонение, % (2023 г. к 2022 г.)
Выручка, тыс. руб.	34 747,00	35 405,00	24 708,00	658,00	101,89	-10 697,00	69,79
Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	35 368,00	33 536,00	27 949,00	-1 832,00	94,82	-5 587,00	83,34
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-621,00	1 869,00	-3 241,00	2 490,00	-300,97	-5 110,00	-173,41
Прочие доходы, тыс. руб.	6 153,00	3 341,00	17 143,00	-2 812,00	54,30	13 802,00	513,11
Прочие расходы, тыс. руб.	7 102,00	5 556,00	20 937,00	-1 546,00	78,23	15 381,00	376,84
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб. (стр.5– стр.6)	-1 570,00	-346,00	-7 035,00	1 224,00	22,04	-6 689,00	2033,24
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	21,00	298,00	1 139,00	277,00	1 419,05	841,00	382,21
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-1 591,00	-644,00	-5 896,00	947,00	40,48	-5 252,00	915,53
Численность персонала, чел.	15,00	16,00	16,00	1,00	106,67	0,00	100,00
Производительность труда, тыс.руб.на 1чел.	2 316,47	2 212,81	1 544,25	-103,65	95,53	-668,56	69,79
Рентабельность продукции по чистой прибыли, %	-4,50	-1,92	-21,10	2,58	42,69	-19,18	1098,54
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	-4,58	-1,82	-23,86	2,76	39,73	-22,04	1311,89
Затраты на 1 руб. продукции, руб.	1,02	0,95	1,13	-0,07	93,06	0,18	119,42

Анализ технико-экономических показателей ООО «ТК Молния», представленный в таблице 2.1, свидетельствует о том, что выручка предприятия показывает неоднородную динамику: увеличилась в 2022 году на 658,0 тыс. руб. или 1,89% и снизилась в 2023 году на 10,7 млн. руб.

Для понимания общего тренда проанализируем динамику выручки за 5 лет с 2019 по 2023 года в таблице 2.2 и на рисунке 2.3.

Таблица 2.2 - Динамика выручки ООО «ТК Молния» за период с 2019 по 2023 г.г.

Показатель	2019 год	2020 год	2021год	2022 год	2023 год
Выручка, тыс. руб.	36 047,00	35 416,00	34 747,00	35 405,00	24 708,00

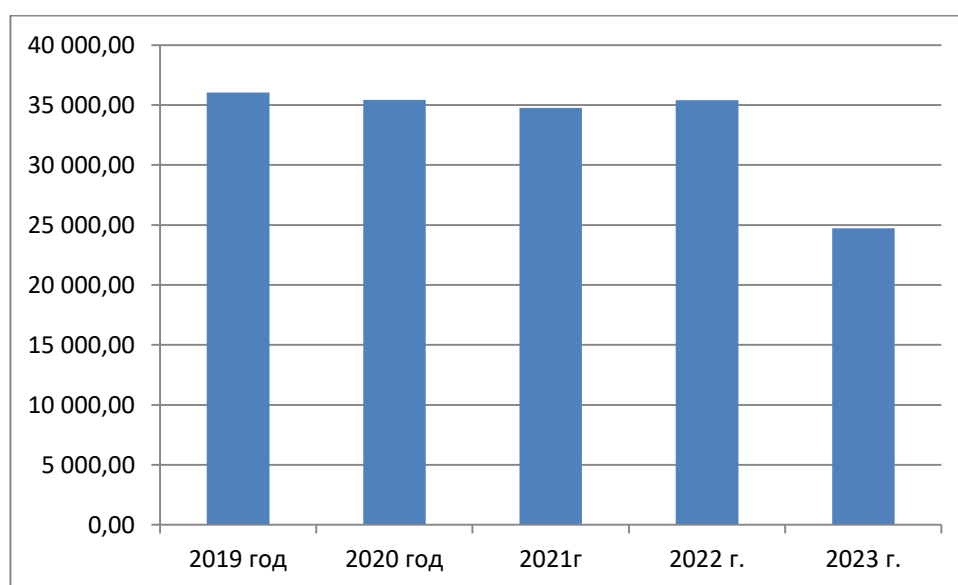


Рисунок 2.3 - Динамика выручки ООО «ТК Молния» за период с 2019 по 2023 г.г.

Таким образом, на протяжении 5 последних лет выручка компании стабильно снижается, за исключением 2022 года, когда ООО «ТК Молния» получило финансовую поддержку от МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РФ - предоставление финансирования на возвратной основе.

Себестоимость оказания услуг за исследуемый период снижалась с 35,4 млн. руб. 2021 году до 33,5 млн. руб. в 2022 году и до уровня 27,9 млн. руб. в 2023 г.

Учитывая небольшую долю прочих доходов и расходов в структуре денежных потоков от основной деятельности, показатели прибыли и убытков зависят от выручки и себестоимости по основным видам деятельности. При этом в исследуемом периоде прочие расходы всегда превышали прочие доходы, что также отрицательно сказывалось на финансовых результатах деятельности. Поэтому в 2021 г. убытки составили 1,6 млн. руб., а в 2022 году – 644 тыс. руб. и 2023 году – 5896,0 тыс. руб. Кроме того в 2023 году значительно увеличились статьи прочих доходов и расходов.



Рисунок 2.4 – Динамика изменения чистой прибыли ООО «ТК Молния»

Рентабельность продукции за анализируемый период была отрицательной.

Один из низких показателей рентабельности был в 2020 году, что объяснялось действующими в этот период коронавирусными ограничениями

и в 2023 году. Рентабельность продаж за исследуемый период также была отрицательной.

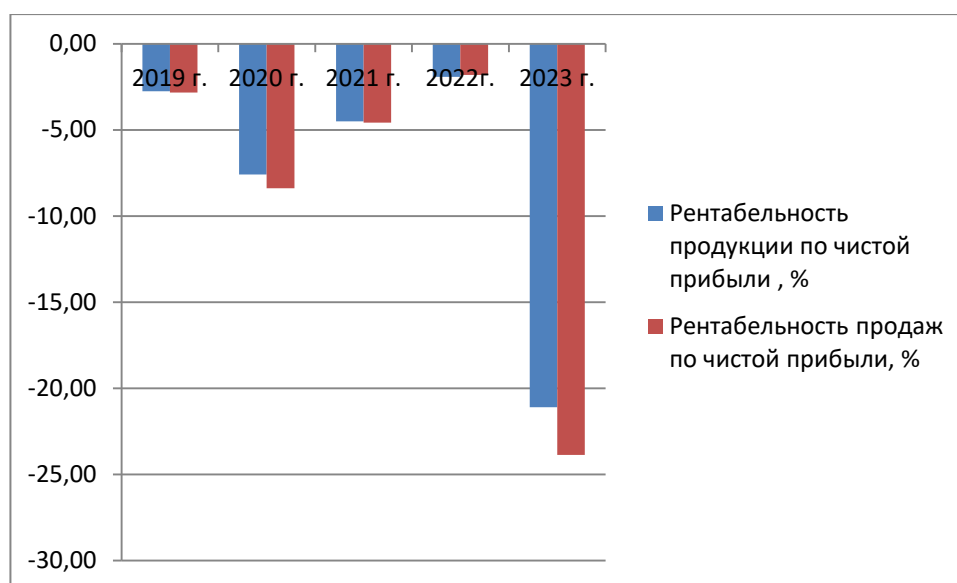


Рисунок 2.5 – Динамика показателей рентабельности ООО «ТК Молния»

Исходя из произведённого анализа, предприятие можно считать низкорентабельным. Кроме того показатель затратноёмкости составлял от 1,10 руб. на 1 рубль реализации продукции в 2020 годах до 95 копеек на 1 рубль реализации продукции в 2022 году, что означает что в каждом рубле выручки предприятие получает только от 10 копеек убытков до 5 копеек прибыли, а все остальное – это затраты. В 2023 году данный показатель является самым высоким – 1,13 руб.

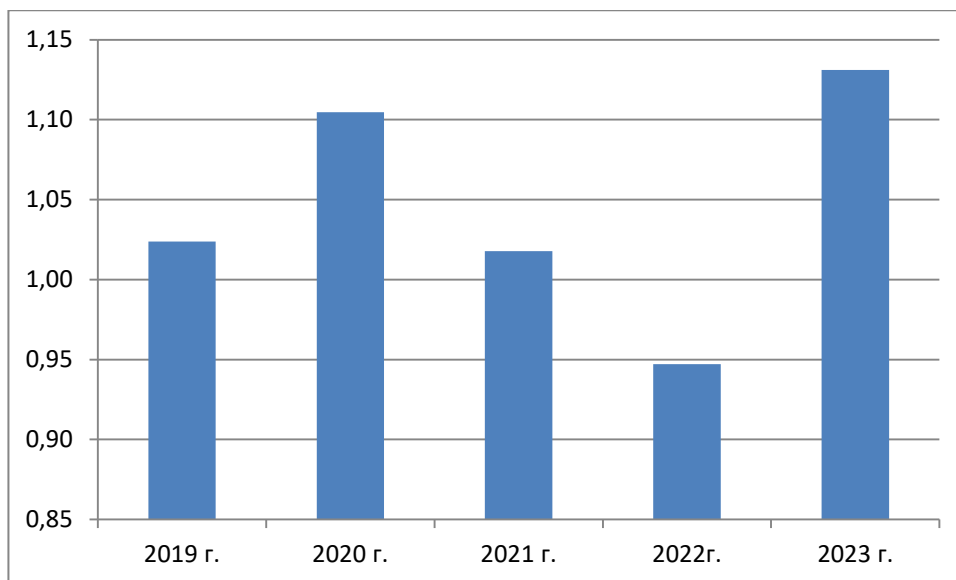


Рисунок 2.6 - Изменение показателей затратоемкости за период 2019-2023 гг.

Таким образом, на протяжении исследуемого периода предприятие демонстрирует отрицательную динамику основных финансовых показателей, и является низкорентабельным.

2.3 Анализ показателей ликвидности и платежеспособности

Суть анализа ликвидности заключается в сравнении средств баланса по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке ее убывания, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков.

На основе сопоставления групп активов с соответствующими группами пассивов выносится суждение о ликвидности баланса предприятия. Если при таком сравнении части актива дают суммы, достаточные для погашения обязательств, баланс считается ликвидным, а предприятие - платежеспособным.

Для анализа показателей ликвидности и платежеспособности предприятия произведены расчеты на основании бухгалтерского баланса ООО «ТК Молния», представленного в приложении. Результаты расчетов представлены в таблицах 2.3-2.4.

Таблица 2.3 – Анализ ликвидности бухгалтерского баланса ООО «ТК Молния», тыс. руб.

Актив	На 31.1 2. 2022	На 31.1 2. 2023	Пассив	На 31.1 2. 2022	На 31.1 2. 2023	Платежный излишек или недостаток	
						На 31.1 2. 2022	На 31.1 2. 2023
1.Наиболее ликвидные активы (А1) стр. 1250+стр. бух.баланса 1240	82	403	1.Наиболее срочные обязательства (П1) стр. 1520 бух.баланса	1735 5	1537 7	- 1727 3	- 1497 4
2.Быстрореализуемые активы (А2) стр. 1230	5655	4545	2.Краткосрочные пассивы (П2) стр. 1510, 1540,1550 бух.баланса	0	0	5655	4545
3.Медленнореализуе мые активы (А3) стр 1210, 1220, 1260- 12605 бух.баланса	141	163	3.Долгосрочные пассивы (П3) стр. 1400 (1410+1420) бух.баланса	1497 2	6001	- 1483 1	- 5838
4.Труднореали- зуемые активы (А4) стр 1100 бух.баланса	2184 8	5769	4.Постоянные пассивы (П4) стр.13 00, 1310, 1530- 12605	- 4601	- 1049 8	- 2644 9	- 1626 7
БАЛАНС стр 1600 бух.баланса	2772 6	1088 0	БАЛАНС стр.1700 бух.баланса	2772 6	1088 0	0	0

Баланс считается абсолютно ликвидным, если: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

Невыполнение первого неравенства ($A1 \geq П1$) свидетельствует о неплатежеспособности организации на момент составления баланса. У организации недостаточно наиболее ликвидных активов для покрытия наиболее срочных обязательств.

Выполнение второго неравенства ($A2 \geq П2$) позволяет сделать вывод о том, что поскольку быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы, то организация может быть платежеспособной в недалеком будущем.

По итогам 2022 и 2023 годов третье неравенство не выполняется, это значит, что в будущем организация не может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

Невыполнение четвертого неравенства свидетельствует о не соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличии у предприятия собственных оборотных средств.

Таким образом, баланс организации является не ликвидным, ООО «ТК Молния» не может быть платежеспособной в ближайшей перспективе.

С использованием полученных групп активов и пассивов рассчитаем коэффициенты ликвидности (таблица 2.4).

Таблица 2.4 - Анализ коэффициентов ликвидности ООО «ТК Молния»

Показатель	На 31.12. 2022	На 31.12. 2023	Рекомендуемый показатель
1. Коэффициент текущей ликвидности $K_{т.л} = (A1 + A2 + A3) : (П1 + П2)$	0,34	0,33	от 1 до 2
2. Коэффициент быстрой ликвидности (строгой ликвидности) $K_{б.л} = (A1 + A2) : (П1 + П2)$	0,33	0,32	от 0,8 до 1,0
3. Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{а.л} = A1 : (П1 + П2)$	0,00	0,03	0,2-0,7
4. Для комплексной оценки ликвидности баланса рассчитывается коэффициент общей ликвидности баланса: $K_{ол} = (A1 + 0,5 * A2 + 0,3 * A3) / (П1 + 0,5 * П2 + 0,3 * П3)$	0,14	0,16	1 - 3
5. Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, насколько достаточно собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости. $K = (П4 - A4) / (A1 + A2 + A3)$	-4,50	-3,18	больше или равно 0,1.
6. Коэффициент маневренности функционального капитала $K = A3 / [(A1 + A2 + A3) - (П1 + П2)]$	0,01	-0,03	уменьшение показателя является положительным фактом

Из таблицы видно, что в 2022 и 2023 годах коэффициенты не соответствуют рекомендуемым значениям.

Рассмотрим их более подробно.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, что у предприятия не достаточно средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Значение коэффициента текущей ликвидности выше единицы говорит о том, что предприятие в любой момент может погасить любое обязательство. ООО «ТК Молния» такой возможности не имеет.

Коэффициент быстрой ликвидности или коэффициент «критической оценки» показывает, насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность. Он помогает оценить возможность погашения фирмой краткосрочных обязательств в случае ее критического положения, когда не будет возможности продать запасы. По итогам 2022 и 2023 годов такие возможности у ООО «ТК Молния» отсутствуют.

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием платежеспособности и показывает какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами. Значение данного показателя по итогам 2022-2023 г.г. не соответствует рекомендуемым значениям.

Коэффициент общей ликвидности баланса оценивает изменения финансовой ситуации в компании с точки зрения ликвидности. Значение данного коэффициента должно быть больше или равно 1, и по итогам исследуемых периодов он не соответствует рекомендуемым значениям. Однако данный коэффициент показывает положительную динамику, что в будущем позволяет прогнозировать его соответствие рекомендуемым значениям.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами показывает, что у предприятия недостаточно собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости.

Таким образом, анализ ликвидности позволяет сделать следующие выводы: по состоянию на 31.12.2023 года у организации наблюдаются проблемы с ликвидностью и платежеспособностью.

2.4 Анализ финансовой устойчивости

Под финансовой устойчивостью понимается такое состояние предприятия, при котором платежеспособность постоянна во времени, а соотношение собственного и заемного капитала обеспечивает эту платежеспособность.

Для оценки финансовой устойчивости применяется система абсолютных и относительных показателей. Абсолютными показателями финансовой устойчивости являются показатели, характеризующие состояние запасов и обеспеченность их источниками формирования. Для оценки состояния запасов и затрат используют данные группы статей "Запасы" II раздела актива баланса.

Проведем анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости ООО «ТК Молния» в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Анализ финансовой устойчивости ООО «ТК Молния»

Показатели	Условные обозначения	На 31.12. 2022	На 31.12. 2023	Изменения за период
1	2	3	4	5= 4-3
1.Источники формирования собственных средств(III раздел пассива баланса)	СИ	-4601	-10498	-5897
2.Внеоборотные активы (I раздел актива баланса)	ВА	21848	5769	-16079
3.Наличие собственных оборотных средств (стр.1-стр.2)	СОС	-26449	-16267	10182
4.Долгосрочные пассивы (IV раздел пассива баланса)	ДП	14972	6001	-8971

5.Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств(СД=СОС + ДП)	СД	-11477	-10266	1211
6.Краткосрочные заемные средства (строка займы и кредиты V раздел пассива баланса)	КЗС	0	0	0
7.Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (стр.5 +стр.6)	ОИ	-11477	-10266	1211
8.Общая величина запасов(строка Запасы II раздел актива баланса)	З	141	163	22
9.Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств $\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}$, (стр.3 – стр.8)	$\Delta\text{СОС}$	-26590	-16430	10160
10.Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов $\Delta\text{СД} = \text{СД} - \text{З}$. (стр.5 – стр.8)	$\Delta\text{СД}$	-11618	-10429	1189
11.Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов $\Delta\text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{З}$.	$\Delta\text{ОИ}$	-11618	-10429	1189
12.Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости	$S = \{\Delta\text{СОС}$ $\Delta\text{СД}$ $\Delta\text{ОИ}\}$	{0;0;0}	{0;0;0}	

Для характеристики источников формирования запасов используют три основных показателя:

1. Наличие собственных оборотных средств.
2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат.
3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат.

Соответственно можно выделить и три показателя обеспеченности запасов источниками их формирования:

- Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств;

- Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов;

- Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (ΔOI).

Отмеченные показатели обеспеченности запасов источниками их формирования интегрируются в трехкомпонентный показатель (S) характеризующий тип финансовой устойчивости: $S = \{\Delta COC; \Delta CD; \Delta OI\}$.

Трёхкомпонентный показатель, характеризующий тип финансовой устойчивости ООО «ТК Молния» по итогам 2022 и 2023 годов $S = \{0; 0; 0\}$, т.е. $\Delta COC < 0$; $\Delta CD < 0$; $\Delta OI < 0$ - кризисное финансовое состояние, при котором предприятие является неплатежеспособным и находится на грани банкротства, ибо основной элемент оборотного капитала - запасы не обеспечены источниками их покрытия.

Также для оценки финансовой устойчивости применяется система коэффициентов (таблица 2.6).

Таблица 2.6 - Оценка относительных показателей финансовой устойчивости ООО «ТК Молния»

Показатели	Условн. Обознач.	На 31.12. 2022	На 31.12. 2023	Изменения за период	Предлагаемые нормы
1	2	3	4	5	6
1.Коэффициент обеспеченности собственными средствами $K_{oc} = (CI - BA) : OI$	Косс	-2,30	-1,58	-0,72	$> 0,1$
2.Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами $K_{omz} = (CI - BA) : Z$	Комз	- 187,58	-99,80	87,78	0,6 - 0,8
3.Коэффициент маневренности собственного капитала	Км	-1,21	-2,82	-1,61	0,5

$K_M = (CI - BA) : BA$					
4.Индекс постоянного актива $K_{\Pi} = BA : CI$	K_{Π}	-4,75	-0,55	4,20	$K_M + K_{\Pi} = 1$
5.Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств $K_{дпа} = ДП : (CI + ДП)$	$K_{дпа}$	1,44	-1,33	-2,78	
6.Коэффициент реальной стоимости имущества = (стр.1100 + стр.1210) : ВБ	$K_{рси}$	0,79	0,55	-0,25	$> 0,5$
7.Коэффициент автономии $K_a = CI : ВБ$	K_a	-0,17	-0,96	-0,80	$> 0,5$
8.Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $K_{сзс} = (ДП + CI) : CI$	$K_{сзс}$	-2,25	0,43	2,68	< 1

На основании произведенных расчетов можно сделать вывод, что только 1 показатель: Коэффициент реальной стоимости имущества соответствует рекомендуемым значениям. У предприятия недостаточно оборотных средств для того, чтобы покрывать расходы, связанные с запасами, поэтому оно вынуждено увеличивать собственную кредитную нагрузку.

2.5 Анализ использования основных фондов

Одним из важнейших факторов, влияющих на прибыльность организации, является оптимальное использование основных средств. Более полное и рациональное использование основных фондов организации способствует улучшению ее технико-экономических показателей.

Компания оказывает транспортные услуги юридическим лицам по городу Москва и пригородам. На балансе организации находятся следующие транспортные средства: седельный тягач Камаз 5490-S5 в количестве 3

единицы, в том числе: 2 ед. 2005 года выпуска (балансовая стоимость 1 ед. = 1 240 000,0 руб.), 1 ед. 2009 года выпуска (балансовая стоимость – 1 680 000 руб.).

Для оценки эффективности использования основных фондов применяются следующие показатели, представленные в таблице 2.7., рассчитанные с использованием формул, представленных в главе 1.

Таблица 2.7 - Показатели эффективности использования основных фондов ООО «ТК Молния» за 2019-2023 г.г.

Показатели	2019 год	2020 год	2021г	2022 г.	2023 г.
Выручка, тыс. руб.	36 047,00	35 416,00	34 747,00	35 405,00	24 708,00
Стоимость основных средств, тыс. руб.	8 209	20 268	24 278	19 406	3 097
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-1 254,00	-3 768,00	-1 570,00	-346,00	-7 035,00
Численность персонала, чел.	17,00	15,00	15,00	16,00	16,00
Фондоотдача, руб.	4,39	1,75	1,43	1,82	7,98
Фондоемкость, руб.	0,23	0,57	0,70	0,55	0,13
Фондорентабельность, %	-15,28	-18,59	-6,47	-1,78	-227,16
Фондовооруженность, тыс. руб.	482,88	1351,20	1618,53	1212,88	193,56

Рассмотрим их более подробно. Для начала стоит отметить значительные изменения в стоимости основных средств.

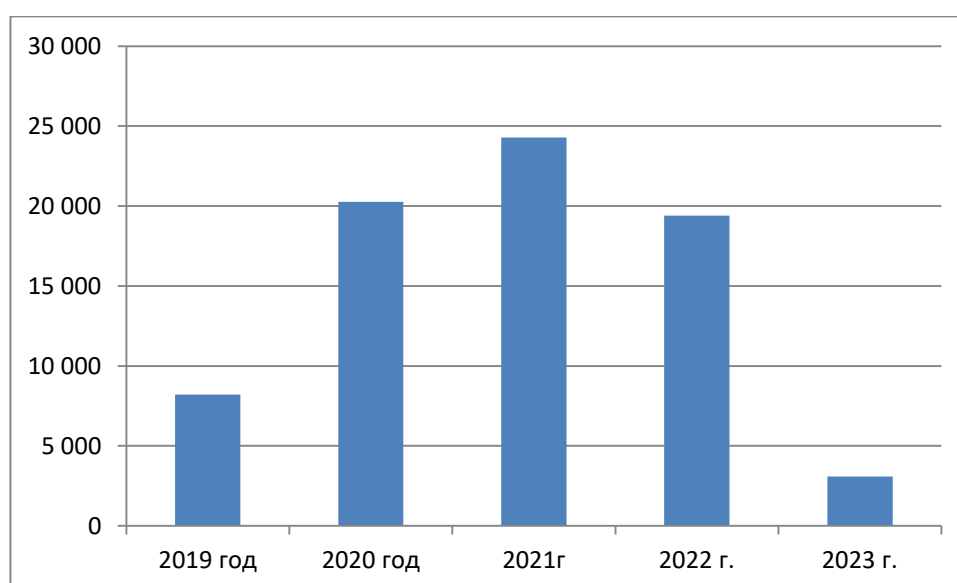


Рисунок 2.7 – Динамика стоимости основных средств за 2019-2023 г.г.

Если в 2021 году стоимость основных средств составляла 24 278,0 тыс. руб., и до этого периода она возрастала, то в 2022 и 2023 годах – она резко снизилась до размера 3 097,0 тыс. руб. в 2023 г. Большой объем основных средств был продан, что подтверждается ростом прочих доходов организации в эти периоды. Вследствие изменения стоимости основных средств, показатель фондоотдачи показывает неравномерную динамику (рис. 2.8).

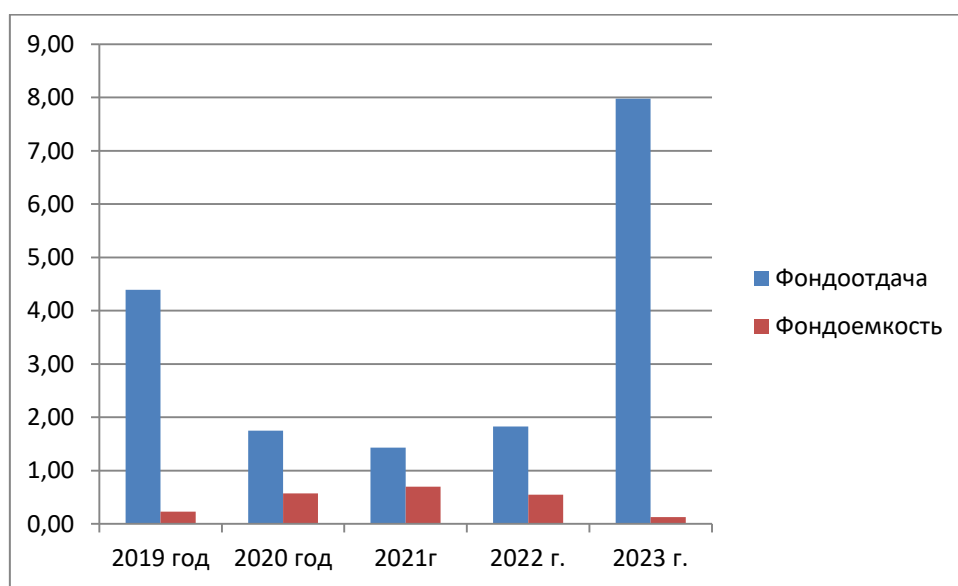


Рисунок 2.8 – Динамика фондоотдачи основных средств за 2019-2023

г.г.

Фондоотдача показывает, сколько услуг, оказанных предприятием за определенный период, приходится на 1 рубль функционирующего основного капитала. И в 2023 году в связи со снижением стоимости основных средств практически в 3 раза, она также, в 3 раза и увеличилась.

Фондоемкость напротив, отражает стоимость основных производственных фондов, приходящуюся на 1 руб. оказанных услуг. И поэтому мы видим (рис. 2.8) снижение фондоемкости в связи со снижением выручки с одной стороны и снижением стоимости основных средств с другой стороны.

Фондорентабельность использования основных средств показывает сколько прибыли получает организация с одного рубля основных производственных фондов. На рисунке 2.9 мы видим нарастание убыточности использования основных фондов.

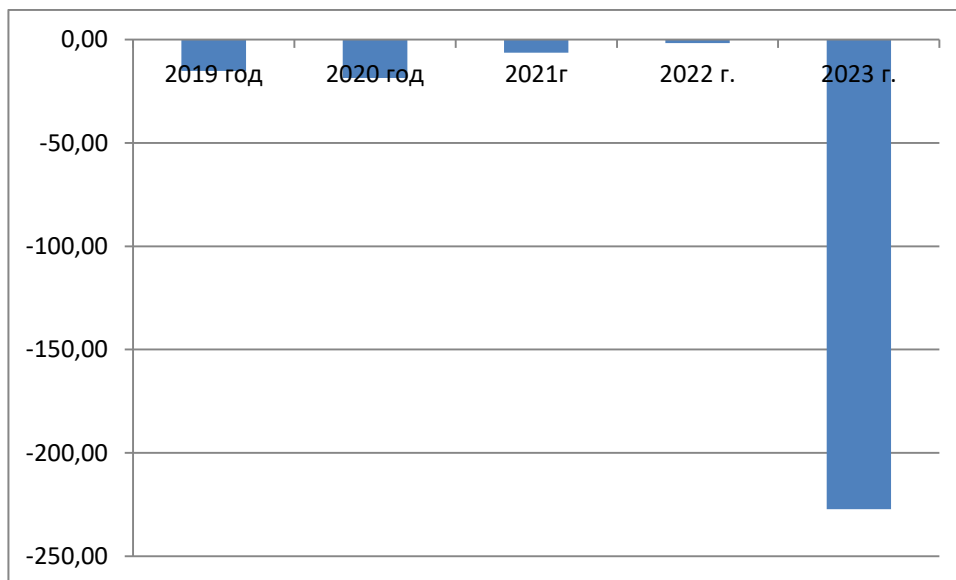


Рисунок 2.9 – Динамика фондорентабельности основных средств за 2019-2023 г.г.

Фондовооруженность показывает стоимость основных средств, приходящихся на 1 работника организации.

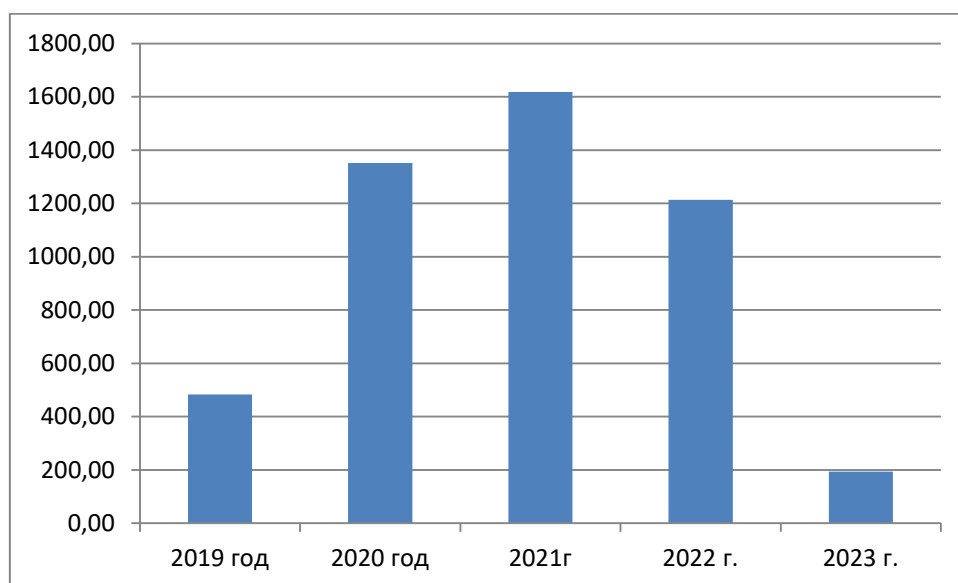


Рисунок 2.10 – Динамика фондовооруженности за 2019-2023 г.г.

На рисунке 2.10 мы видим резкое сокращение фондовооруженности организации.

Таким образом, основные средства организации используются неэффективно.

Если мы обратим внимание на показатель прочих расходов организации за исследуемый период, то увидим их значительный рост, который растет пропорционально снижению стоимости основных средств. (табл. 2.8, рис. 2.11)

Таблица 2.8 - Показатели стоимости основных средств и прочих расходов ООО «ТК Молния» за 2019-2023 г.г., тыс. руб.

Показатели	2019 год	2020 год	2021г	2022 г.	2023 г.
Стоимость основных средств	8 209	20 268	24 278	19 406	3 097
Прочие расходы	3351	1307	7102	5556	20937

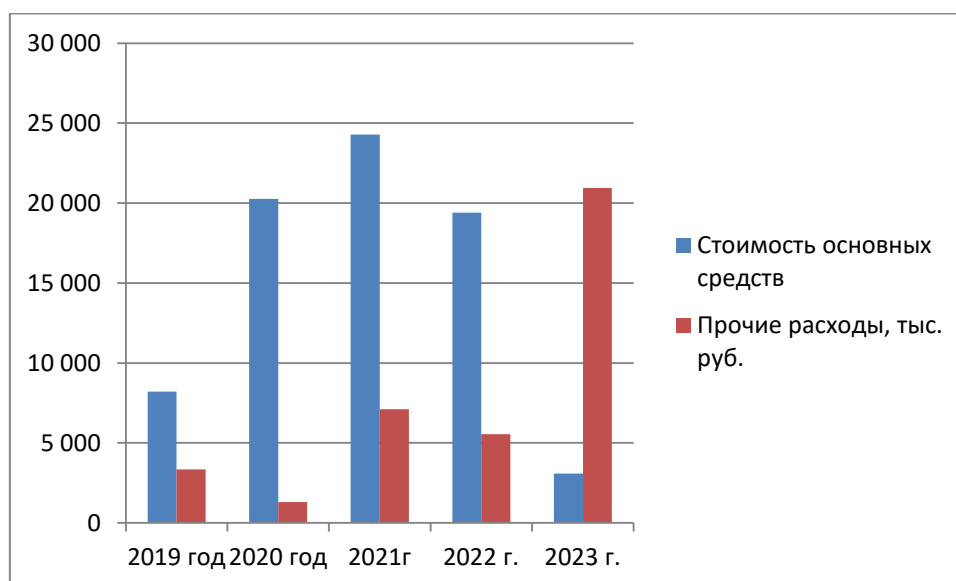


Рисунок 2.11 – Динамика стоимости основных средств и прочих расходов ООО «ТК Молния» за 2019-2023 г.г.

Мы видим значительный рост прочих расходов при снижении стоимости основных средств. Это связано с тем, что распродав основные средства, организация начала тратить большие суммы на аренду транспортных средств у сторонних предприятий для организации

грузоперевозок. Собственники грузовых автомобилей также находятся через систему «АТИ» - «АвтоТрансИнфо», которая используется для поиска грузов, размещения и поиска автомобилей, что подтверждается выпиской из оборотно-сальдовой ведомости по счету 60 за 2022 год.

Общая сумма услуг по аренде транспортных средств составила 3 489 380,2 руб. Причем сумма 2 531 710,2 руб. перешла в виде кредиторской задолженности на 2023 год. При этом общая сумма расходов по статье «Прочие расходы» = 5 556,0 тыс. руб. Таким образом, в структуре прочих расходов, расходы на аренду транспортных средств у сторонних логистических компаний составляют $3489,4/5556*100=62,8\%$.

Таким образом, решение о продаже транспортных средств оказалось ошибочным.

2.6 Анализ рынка сбыта

Транспортная отрасль играет важную роль в российской экономике. Ее доля в структуре валовой добавленной стоимости достигает 7%, а реализация проектов по строительству транспортной инфраструктуры вносит значительный вклад в объемы инвестиций в основной капитал. Для внутренней и внешней торговли транспорт является аналогом кровеносной системы человека: сбалансированное и своевременное развитие транспортной инфраструктуры — это фундамент для наращивания объемов торговли. Грузооборот российского транспорта показывает стабильный рост на протяжении последних нескольких лет (источник: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-transportation-services-2019-rus/\\$FILE/ey-transportation-services-2019-rus.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-transportation-services-2019-rus/$FILE/ey-transportation-services-2019-rus.pdf)).

Рынок автомобильных грузоперевозок включает следующие сегменты:

- FullTruckLoad (FTL) – перевозки полностью загруженным транспортным средством;

- LessthanTruckLoad (LTL) – перевозки грузов транспортным средством с частичной загрузкой (со сбором грузов от разных отправителей);

Перевозки автомобильным транспортом в России, несмотря на значительную протяженность страны с запада на восток, выполняются в основном на небольшие расстояния. По протяженности автомобильных дорог Россия занимает 5 место в мире (1529 тыс. км).

В России, США и Китае — сопоставимая доля автотранспорта в структуре объема перевезенных грузов (~60–75%), однако доля автомобильного транспорта в структуре грузооборота в России значительно ниже (около 5% против ~40% в США и ~34% в Китае).

Трендом последних лет на рынке автомобильных грузоперевозок в России и в мире стал стабильный рост сегмента сборных грузов (lessthantruckloadshipping, LTL).

Автомобильные перевозки — наиболее востребованный в мире вид грузоперевозок. К 2027 г. их доля на мировом логистическом рынке может достичь 39% от общего объема рынка, опережая остальные виды транспорта на 6–10% и более.

К 2027 году объем мирового рынка транспортно-логистических услуг автомобильных грузоперевозок может достигнуть 5 трлн. долларов.

Рынок автоперевозок в России ежегодно растет на 5–8%. Драйверами роста всех сегментов грузоперевозок выступают обеление рынка, ежегодный рост оборота сетевой розничной торговли на уровне 13% до 2030 г., активный рост e-commerce с ежегодными темпами на уровне 33% до 2024 г., экспансия торговых сетей в регионы, желание компаний передавать логистические услуги на аутсорсинг.

Наиболее крупным сегментом является FTL. В 2022 г. объем рынка FTL-перевозок показал рост 5% и составил 1,9 трлн руб.

В настоящее время мы наблюдаем трансформацию логистических путей, которая также ведет к росту востребованности автомобильных перевозок:

- запуск паромных переправ через Новороссийск (в Турцию) и Астрахань (в Азербайджан);
- запуск трассы М12 и расширение трассы М7;
- расширение пропускной способности границ с Казахстаном и Китаем.

При этом тарифы на железнодорожные перевозки с 1 июня 2022 г. выросли на 11%, хотя более 150 тыс. грузовых вагонов (12% парка ж/д) простаивает из-за изменения грузопотоков, новые контракты в формате take or pay (взаимная ответственность перевозчика и грузоотправителя за развитие и дальнейшее использование железнодорожной инфраструктуры).

Начиная с апреля 2022 г. наблюдается падение тарифов на грузовые перевозки из Санкт-Петербурга и Москвы, которые перестали быть грузовыми хабами для импортной продукции с северо-западного направления.

С восточного направления, наоборот, ставки возросли, особенно по маршрутам Казань — Нижний Новгород: плюс 44%, Казань — Москва: плюс 36%, Новокузнецк — Новосибирск: плюс 38%, Самара — Москва: плюс 43%.

Согласно Комплексному плану, инвестиции в проекты транспортной отрасли в 2018—2028 годах превысят 6 трлн рублей, половина из которых поступит из внебюджетных источников. Мероприятия Комплексного плана главным образом ориентированы на повышение коммуникации между центрами экономического роста и развитие транспортных коридоров «Запад — Восток» и «Север — Юг».

Результаты проведенного опроса компаний показали заинтересованность участников отрасли вопросами развития инфраструктуры (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Драйверы роста отрасли грузоперевозок в РФ (источник: опрос ЕУ. Обзор отрасли грузоперевозок в России, 2023 год.) |

Драйверы роста отрасли грузоперевозок в РФ в перспективе от трех до пяти лет	Значимость показателя
1. Снятие инфраструктурных ограничений	75%
2. Развитие железнодорожных транзитных маршрутов через территорию России	63%
3. Дополнительные меры государственной поддержки	50%
4. Более доступный рынок заемного капитала (снижение ставок, увеличение сроков)	42%
5. Совершенствование технологий и внедрение новых (Blockchain, Big data, беспилотное управление транспортным средством и т. д.)	38%
6. Реализация прочих проектов, входящих в Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года	33%
7. Передача определенных задач и функций от промышленных холдингов (аутсорсинг)	29%
8. Появление новых участников рынка / новых моделей развития логистического бизнеса	25%
9. Строительство и модернизация автомобильных дорог на маршруте «Европа — Западный Китай»	25%
10. Консолидация отрасли (укрупнение рыночных игроков, создание интегрированных транспортных систем)	21%
11. Развитие Северного морского пути	21%
12. Изменения в регулировании рынка грузоперевозок	13%
13. Другое	13%
14. Использование онлайн-платформ, позволяющих объединить участников отрасли и потребителей	8%

Большинство опрошенных считают, что снятие инфраструктурных ограничений (75%) и развитие железнодорожных транзитных маршрутов (63%) могут стать драйверами роста отрасли грузоперевозок в среднесрочной перспективе. Меньшее количество респондентов указало в качестве возможных драйверов отрасли развитие Северного морского пути (38%), строительство и модернизацию автодорог на маршруте «Европа — Западный Китай» (13%) и реализацию прочих мер Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры (25%). Половина опрошенных в качестве возможных драйверов рынка выделила дополнительные меры государственной поддержки.

По мнению трети респондентов, положительные изменения в отрасли может дать введение онлайн-платформ на базе новых технологий, призванных объединить участников отрасли и потребителей. Причем 83% опрошенных ожидают введения таких платформ в кратко- и среднесрочной перспективе.

Результаты проведенного опроса показали: большинство игроков в среднесрочной перспективе планируют решать задачи, связанные с развитием и расширением бизнеса. Более половины опрошенных на среднесрочную перспективу ставят задачи, связанные с приобретением новых основных средств (68%), созданием дополнительных сервисов (64%), расширением мощностей (64%), оптимизацией операционных затрат (59%), повышением качества оказываемых услуг (55%) и расширением географии деятельности компании (55%).

В качестве новых технологий, участники рынка в ближайшей перспективе ожидают:

- Использование онлайн-платформ, позволяющих объединить участников отрасли и потребителей;
- Внедрение технологий, позволяющих в режиме реального времени передавать информацию о местонахождении, рабочем состоянии, расходе топлива и возможных неисправностях техники;
- Использование технологии Blockchain для создания универсальной безопасной платформы для обмена важной информацией, документами и прочими данными с доступом для посредников, грузовладельца и грузополучателя, а также для отслеживания местонахождения грузов и выполнения поставок в срок;
- Внедрение технологии Big data, позволяющей объединять и обрабатывать потоки данных всех участников в цепочке логистики;
- Использование технологий беспилотного управления транспортным средством;

- Использование роботов в крупных логистических центрах.

По прогнозам Минтранса России, до 2028 года показатели отрасли автомобильных грузоперевозок будут демонстрировать небольшую положительную динамику. В прогнозном периоде ожидается рост объема транзитных перевозок через территорию Российской Федерации. В соответствии с подготовленным проектом Стратегии развития автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта Российской Федерации на период до 2030 года, развитие автомобильных грузоперевозок будет определяться эффективностью мероприятий, направленных на решение ряда актуальных задач отрасли, в том числе:

- Повышением эффективности и качества услуг
- Повышением скорости доставки грузов
- Повышением конкурентоспособности российских компаний на международном рынке автомобильных перевозчиков
- Повышением транзитного потенциала страны.

Минтранс России и Ространснадзор планируют разработать регламенты, направленные на минимизацию порожнего пробега автомобилей, уменьшение времени их простоя в погрузочно-разгрузочных пунктах и повышение использования грузоподъемности.

В числе актуальных тенденций рынка, которые могут способствовать оптимизации автомобильных грузоперевозок, может быть отмечено развитие перевозок сборных грузов (LTL). Улучшению качества автомобильных перевозок будет способствовать развитие автоматизированных систем управления движением. В рамках национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» предусмотрено устройство 400 пунктов весогабаритного контроля на автомобильных дорогах федерального значения к 2027 году, а также размещение АСВГК на дорогах регионального и местного значения.

Таким образом, рынок грузовых автомобильных перевозок имеет большой потенциал роста, не смотря на все виды санкций.

По результатам анализа финансово-хозяйственной деятельности можно сделать следующие выводы:

- 1) Рынок автоперевозок в России ежегодно растет на 5–8%.
- 2) Исследуемое предприятие – ООО «ТК Молния» занимаясь, грузоперевозками имеет всего 3 единицы транспортных средств сроком эксплуатации 19 лет и 15 лет.
- 3) Финансовые результаты деятельности компании на протяжении 4-х исследуемых лет являются отрицательными.

Чтобы достичь точки безубыточности, мы рекомендуем увеличить объём продаж. Учитывая большой потенциал роста рынка грузовых автомобильных перевозок, компания может увеличить выручку, нарастив объём продаж. При этом необходимо учитывать производственные мощности.

Карта перевозок компании представлена на рис.2.12.

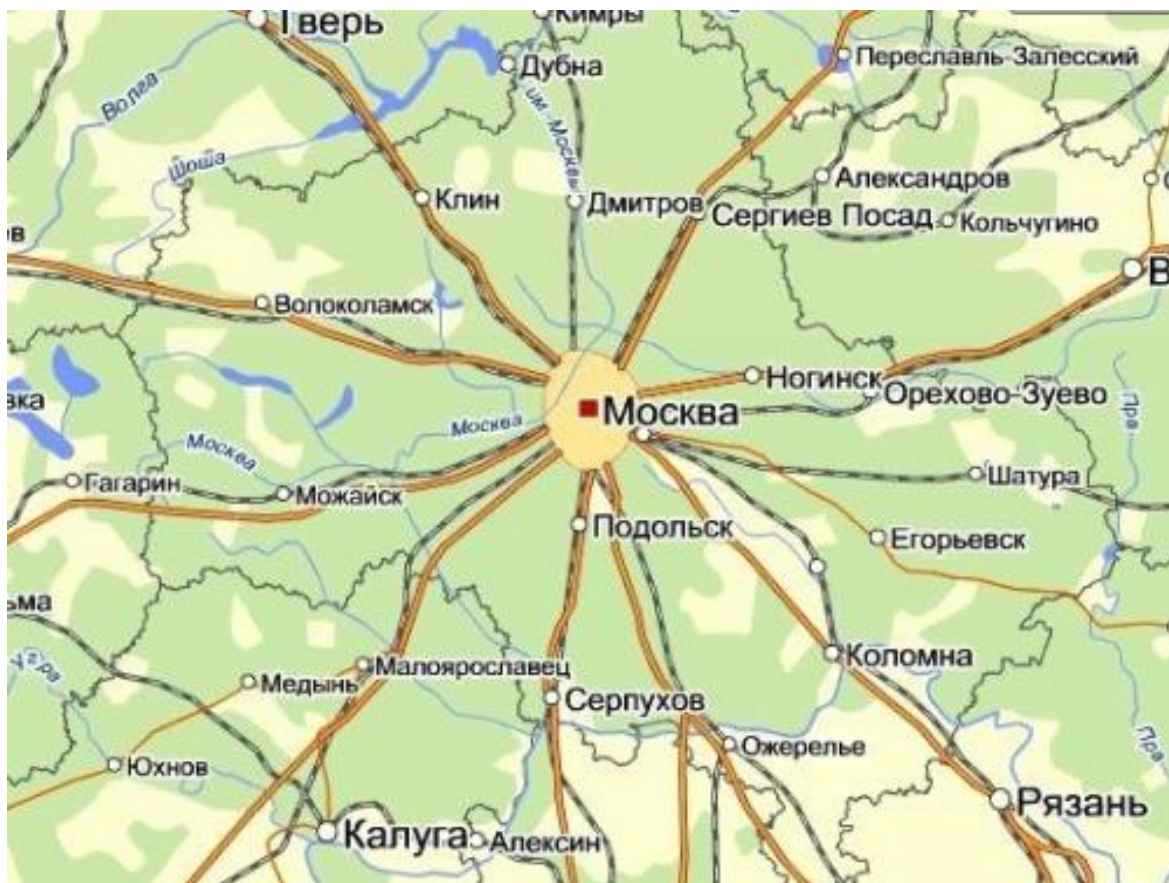


Рисунок 2.12 – Карта перевозок ООО ТК Молния

Имеющиеся в наличии транспортные средства не могут обеспечить рост объемов грузоперевозок. Поэтому предприятию необходимо расширить парк грузовых автомобилей либо путем аренды дополнительных транспортных средств, либо путем приобретения грузовых автомобилей в кредит или в лизинг.

Глава 3. Разработка инвестиционного проекта по формированию собственного автопарка ООО «ТК Молния»

3.1 Общая концепция проекта

В рамках реализации инвестиционного проекта планируется формирование собственного автопарка транспортной компании ООО «ТК Молния».

На данный момент ООО «ТК Молния» имеет 3 грузовых автомобиля и арендует транспорт у сторонних логистических компаний. На балансе компании нет основных средств.

В качестве мероприятия по повышению экономической эффективности ООО «ТК Молния» мы предлагаем: расширение автопарка транспортной компании путем приобретения КАМАЗ 5490-S5, 3 ед. по цене 4780 тыс. руб. и полуприцепа шторно-бортовой KRONE SD, грузоподъемностью 20 тонн, по цене 5100 тыс. руб. в количестве 3 ед. Таким образом, приобретаемые средства полностью заменят арендуемый транспорт и мы исключим из статьи расходов аренду у сторонних логистических компаний.

Итого затраты составят 29 640 тыс. руб.

Таблица 3.1 - Перечень инвестиционных затрат

Инвестиции проекта, тыс. руб.	Количество, шт.	Цена, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.	Поставщик
Седельный тягач Камаз 5490 (S5) Neo	3	4780	14 340	https://www.truck-holding.ru/catalog/sedelnyy-tyagach-5490-025-87.html
Полуприцеп Krone SD	3	5100	15 300	https://www.gt-sales.ru/catalogue/semi-trailers/tilt/element5251/
Итого	6		29 640	

Таблица 3.2 – Наименование услуг в рамках реализации инвестиционного проекта

Наименование товара (услуги)	Количество автомобилей, шт.	Максимальный объём реализации в месяц, километров	Цена услуги, руб/км.
Автомобильные грузовые перевозки	3	45000	60

Как мы уже рассчитали, в структуре прочих расходов, расходы на аренду транспортных средств у сторонних логистических компаний составляют 62,8%. По итогам 2023 года «Прочие расходы» составили 20 937,00 тыс. руб., в том числе 13148,4 тыс. руб. ($20\,937,00 \cdot 62,8\%$) - расходы на аренду транспортных средств у сторонних логистических компаний. Таким образом, приобретение собственных транспортных средств исключит эту статью расходов у компании и расходы составят $20\,937 - 13148 = 7789$ тыс.руб.

Увеличения затрат на оплату труда не потребуется.

Для приобретения грузовой техники планируется обратиться в СберЛизинг

<https://www.sberleasing.ru/leasing/lizing-gruzovyh-avtomobiley/#sbl-condition-type>.

Условия расчета представлены на рис.3.1.

The screenshot displays the SberLeasing website's lease calculation tool for trucks. The main heading is "Рассчитайте лизинг грузовых автомобилей". The interface includes several input fields and a summary box:

- Стоимость имущества (Asset Value):** A slider ranging from 500 тыс. Р to 50 млн Р, with a current value of 29 640 000 Р.
- Первоначальный взнос (Initial Payment):** A slider ranging from 0% to 49%, with a current value of 0 Р.
- Срок договора (Contract Term):** A dropdown menu set to 60 месяцев.
- Summary Box:**
 - Ежемесячный платёж (Monthly Payment):** 981 804 Р.
 - Экономия по налогам (Tax Savings):** 19 639 420 Р.
 - Годовое удорожание (Annual Depreciation):** 19.76%.
 - Сумма договора (Contract Sum):** 58 918 259 Р.
- Buttons:** "Заявка на лизинг" (Leasing Application) and "Оставить заявку" (Leave Application).

Рисунок 3.1 – Кредитный калькулятор СберЛизинг

Ежемесячный платеж составит 981,804 тыс.руб.

Экономия на налогах за 5 лет реализации проекта составит 19 639, 420 тыс.руб., в том числе:

- 9 819,71 тыс.руб экономия за счет НДС, можно вернуть НДС, входящий в состав лизинговых платежей, оформив налоговый вычет;
- 9 819,71 тыс.руб экономия на налоге на прибыль. Налог на прибыль не платится с суммы финансирования, т.к. она относится к расходам.

За базу для расчета потока доходов-расходов примем показатели деятельности компании за 2023 год, заменив выручку от оказания услуг на новых автомобилях в доходную часть и расходы по лизинговой сделке в расходную часть.

Таблица 3.3 - Базовые расчеты доходов и расходов для инвестиционного проекта

Показатель, тыс.руб.	2023 г.	Проект
Выручка	24708	32400
Экономия на НДС		1963,8
Экономия на налоге на прибыль		1963,8
Расходы по обычной деятельности, тыс. руб.	27 949	27949
Прочие доходы, тыс. руб.	17 143	17143
Прочие расходы, тыс. руб.	20937	7789

Расходы содержанию лизинга, тыс	-	11782
---------------------------------	---	-------

Проектная выручка является результатом 3 автомобилей *45000 км (квартал)*60 руб/км *4 (квартала в год)=32400 тыс.руб.

Экономия на НДС и налоге на прибыль = 9819,71/5=1963,8 тыс.руб.

Прочие расходы = 20 937-13148 (экономия за счет исключения аренды)=7789 тыс.руб.

Расходы по содержанию лизинга = 981,804тыс.руб. *12=11782 тыс.руб.

3.2 Расчет интегральных показателей проекта

Таблица 3.4– Поток доходов-расходов (кэш-фло) проекта

Показатель	Значение показателя, руб.	Период				
		1-й год	2-й год	3й год	4-й год	5-й год
Первоначальные инвестиции	29640					
Выручка от реализации		51 507	51 507	51 507	51 507	51 507
Затраты		42 238	42 238	42 238	42 238	42 238
Прибыль до вычета налогов (EBITDA)		9 269	9 269	9 269	9 269	9 269
Налог на прибыль		1 854	1 854	1 854	1 854	1 854
Экономия на налоге на прибыль		1 964	1 964	1 964	1 964	1 964
Чистая прибыль		9 379	9 379	9 379	9 379	9 379
Амортизация		5928	5928	5928	5928	5928
Чистый денежный поток		15 306,8	15 306,8	15 306,8	15 306,8	15 306,8

Прогнозная выручка 51507 тыс.руб.=32400 тыс.руб.+17143 тыс.руб. (прочие доходы) +1963 тыс.руб.

Прогнозные затраты = 0,94*32400 тыс.руб. +11782 тыс.руб.=42238 тыс.руб.

Таким образом, чистый денежный поток во все годы осуществления инвестиционного проекта равен 76 534 тыс. руб.

Таким образом, чистый денежный поток во все годы осуществления инвестиционного проекта оказался положительным. Накопленный денежный поток к концу срока реализации проекта составит 76 534 тыс.руб., что является свидетельством финансовой состоятельности проекта.

Для оценки состоятельности проекта методом чистой приведенной стоимости необходимо определить ставку дисконтирования. Ставка дисконтирования зависит от минимальной доходности и влияния уровня инфляции. В данном случае под минимальной доходностью понимается минимальная безрисковая ставка по вкладам в наиболее надежный российских банках. Она составляет около 12% годовых (ЦБ). Уровень инфляции за 2023 год по данным Росстата составил 5%. Исходя из этого, формула ставки дисконтирования имеет вид:

$$(1 + E) = (1 + R) * (1 + I)$$

(3.1.)

где E - ставка дисконтирования, R – минимальная доходность (безрисковая ставка), I – уровень инфляции.

$$(1 + E) = (1 + 0,12) * (1 + 0,05)$$

$$(1 + E) = 1,1584$$

$$E = 0,1584=0,16$$

$$E = 16\%$$

Оценка экономической эффективности проекта методом расчета чистой приведенной стоимости (NPV)

Таблица 3.5 - Расчет NPV

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
------------	---------	---------	---------	---------	---------

Денежные потоки проекта, руб.	15 306,84	15 306,84	15306,8	15306,84	15306,84
Коэффициент дисконтирования, $1/(1+e)^t$	0,743	0,641	0,552	0,476	0,410
Дисконтированные потоки, руб.	11375,48	9806,44	8453,8	7287,786	6282,574
Сумма дисконтированных потоков, руб.	43206,11				
NPV	13566,11				

Сумма дисконтированных денежных потоков составляет 43206,11 тыс.руб. Таким образом, NPV данного инвестиционного проекта равен:

$$NPV = 43206,11 - 29640 = 13566,11 \text{ руб.}$$

$NPV > 0$, это свидетельствует о прибыльности проекта и выгоды его осуществления.

Расчет индекса прибыльности инвестиций.

Индекс прибыльности инвестиций (PI) показывает отношение отдачи капитала к размеру вложенного капитала, показатель PI показывает относительную прибыльность проекта или дисконтируемую стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений.

Критерий принятия решения такой же, как при принятии решения по показателю NPV, т.е. $PI > 0$. При этом возможны три варианта:

- $PI > 1,0$ – инвестиции рентабельны и приемлемы в соответствии с выбранной ставкой дисконтирования;
- $PI < 1,0$ – инвестиции не способны генерировать требуемую ставку отдачи и неприемлемы;
- $PI = 1,0$ – рассматриваемое направление инвестиций в точности удовлетворяет выбранной ставке отдачи.

Проекты с высокими значениями PI более устойчивы. PI рассматриваемого инвестиционного проекта равен:

$$PI = PVP / I, \quad (3.2.)$$

где PVP – Сумма дисконтированных денежных потоков.

I – Первоначальные вложения

$$PI = 43206 \text{ тыс. руб.} \div 29640 \text{ тыс. руб.} = 1,46$$

$$1,46 > 1$$

Т.е. индекс доходности данного проекта выше 1, это говорит о том, что даже если у инвестора возникнут непредвиденные затраты, то результат проекта будет положительным.

Но исходя из условий прибыльности инвестиционного проекта ($PI > 1$), данный проект можно признать рентабельным.

Оценка экономической эффективности методом внутренней нормы доходности.

Внутренняя норма доходности - норма прибыли, порожденная инвестицией.

Внутренняя норма прибыли находится обычно методом подбора значений ставки дисконта, при вычислении показателя чистой текущей стоимости проекта.

Коэффициент дисконтирования P , определяющий настоящую стоимость платежа, который будет осуществлен через n лет при ставке дисконтирования i , определяется по формуле:

$$P = 1 \div (1 + i)^n \quad (3.3)$$

Таблица 3.6 - Расчет внутренней нормы доходности

Период	Чистый денежный поток, тыс.руб.	Коэффициент дисконтирования 1 (10%)	Чистый денежный поток 1	Коэффициент дисконтирования 2 (50%)	Чистый денежный поток 1, тыс.руб.
0	-29640		-29640,0		-29640,0
1 год	15 306,84	0,91	13929,2	0,67	10255,6
2 год	15 306,84	0,83	12704,7	0,44	6735,0
3 год	15306,84	0,75	11480,1	0,3	4592,1
4 год	15306,84	0,68	10408,7	0,2	3061,4
5 год	15306,84	0,62	9490,2	0,13	1989,9
Чистый дисконтированный доход			28372,9		-3006,1

Внутренняя норма доходности (IRR) находится по формуле:

$$\text{ВНД (IRR)} = \text{КД1} + (\text{ЧДД1}/(\text{ЧДД1}-\text{ЧДД2})) * (\text{КД2}-\text{КД1}) \quad (3.4.)$$

Рассчитаем внутреннюю норму доходности для данного проекта:

$$\text{ВНД (IRR)} = 0,1 + (28372,9 \div (28372,9 - (-3006,1))) * (0,5 - 0,1)$$

$$\text{ВНД} = 0,361 \text{ или } 36,1\%$$

Для нормы дисконта 10% NPV составит 28372,9 тыс. руб., для нормы дисконта 50% NPV составит -3006,1 тыс. руб.

IRR составляет 0,361, таким образом, т.е. внутренняя рентабельность проекта составляет 36,1%, этот показатель является достаточно высоким показателем внутренней рентабельности проекта.

Таблица 3.7 - Расчет срока окупаемости проекта (PP)

Период	0	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
	- 29640					
Чистый денежный поток, тыс.руб.		15 306,84	15 306,84	15 306,84	15 306,84	15 306,84
Коэффициент наращивания	1,1	1	1	1	1	1

	-					
Приведенные капитальные вложения, тыс.руб.	3260	-17	-1	13	28	43
	4	297,16	990,32	316,52	623,36	930,20

В результате анализа данных было определено, что срок окупаемости проекта составит чуть более 2 лет, примерно 2,2 года.

Таким образом при полной стоимости проекта 29 640 тыс. рублей накопленный денежный поток (кэш-флоу) до конца срока реализации проекта составил 76 534 тыс. рублей. Такое значение кэш-флоу свидетельствует о финансовой состоятельности проекта.

При использовании ставки дисконтирования 16% было вычислено значение NPV (чистая приведенная стоимость) равное 13 566,1 тыс. рублей. Обычно, при значении NPV больше 0 проект рассматривается как прибыльный. В данном случае NPV превышает 0, что говорит о том, что проект будет прибыльным.

Также был рассчитан индекс прибыльности, который составил 1,46 (то есть, каждый вложенный рубль вернет 1,46 рублей). Это значение больше 1, что также указывает на то, что проект будет прибыльным.

Внутренняя норма доходности (IRR) проекта составила 36,1% что также свидетельствует о его эффективности и высокой доходности.

Срок окупаемости проекта равен приблизительно 2года и 2 месяца, что означает, что инвестиции будут полностью окуплены к концу этого периода.

Исходя из всех полученных данных, можно сделать вывод о экономической эффективности проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первом разделе проанализировали виды деятельности предприятия, перечень оказываемых услуг, численность работников и организационную структуру компании.

Во второй главе мы рассмотрели все экономические показатели предприятия, рассчитали рентабельность, окупаемость оказания транспортных услуг. Анализ технико-экономических показателей ООО «ТК Молния», свидетельствует о том, что выручка предприятия снизилась в 2020 году по отношению к 2019 году на 1,75% или на 631 тыс. руб., а в 2021 по отношению к 2020 г.г. – на 669 тыс. руб. или на 1,89%. Небольшой рост выручки произошел в 2022 году и составил 658,0 тыс. руб. или 1,89%. Выручка предприятия в 2022-2023 г.г. показывает неоднородную динамику: увеличилась в 2022 году на 658,0 тыс. руб. или 1,89%.и снизилась в 2023 году на 10,7 млн. руб.

Себестоимость оказания услуг за исследуемый период снижалась с 35,4 млн. руб. 2021 году до 33,5 млн. руб. в 2022 году и до уровня 27,9 млн. руб. в 2023 г.

Рентабельность продукции за анализируемый период была отрицательной. Один из низких показателей рентабельности был в 2020 году, что объяснялось действующими в этот период коронавирусными ограничениями и в 2023 году.

Исходя из произведённого анализа, предприятие можно считать низкорентабельным. Кроме того показатель затратноёмкости составлял от 1,10 руб. на 1 рубль реализации продукции в 2020 годах до 95 копеек на 1 рубль реализации продукции в 2022 году, что означает что в каждом рубле выручки предприятие получает только от 10 копеек убытков до 5 копеек прибыли, а все остальное – это затраты. В 2023 году данный показатель является самым высоким – 1,13 руб.

Также был проведен анализ показателей ликвидности и платежеспособности: баланс организации является не ликвидным, ООО «ТК Молния» не может быть платежеспособной в ближайшей перспективе. коэффициенты ликвидности не соответствуют рекомендуемым значениям.

Дополнительно был проведен анализ финансовой устойчивости. Трёхкомпонентный показатель, характеризующий тип финансовой устойчивости ООО «ТК Молния» по итогам 2022 и 2023 годов $S = \{0; 0; 0\}$, что характеризует кризисное финансовое состояние, при котором предприятие является неплатежеспособным и находится на грани банкротства, ибо основной элемент оборотного капитала - запасы не обеспечены источниками их покрытия. У предприятия недостаточно оборотных средств для того, чтобы покрывать расходы, связанные с запасами, поэтому оно вынуждено увеличивать собственную кредитную нагрузку.

Также в работе был проанализирован рынок автоперевозок в России, который ежегодно растет на 5–8%. Драйверами роста всех сегментов грузоперевозок выступают обеление рынка, ежегодный рост оборота сетевой розничной торговли на уровне 13% до 2030 г., активный рост e-commerce с ежегодными темпами на уровне 33% до 2024 г., экспансия торговых сетей в регионы, желание компаний передавать логистические услуги на аутсорсинг.

Наиболее крупным сегментом является FTL. В 2022 г. объем рынка FTL-перевозок показал рост 5% и составил 1,9 трлн. руб.

В настоящее время мы наблюдаем трансформацию логистических путей, которая также ведет к росту востребованности автомобильных перевозок.

По результатам анализа были сформулированы следующие рекомендации: чтобы достичь точки безубыточности, мы рекомендуем увеличить объём продаж. Учитывая большой потенциал роста рынка грузовых автомобильных перевозок компания может увеличить выручку,

нарастив объём продаж. При этом необходимо учитывать производственные мощности. Имеющиеся в наличии транспортные средства не могут обеспечить рост объемов грузоперевозок. Поэтому предприятию необходимо расширить парк грузовых автомобилей путем приобретения грузовых автомобилей в кредит или в лизинг.

В качестве мероприятия по повышению экономической эффективности ООО «ТК Молния» мы предлагаем: расширение автопарка транспортной компании путем приобретения КАМАЗ 5490-S5, 3 ед. по цене 4780 тыс. руб. и полуприцепа шторно-бортовой KRONE SD, грузоподъемностью 20 тонн, по цене 5100 тыс. руб. в количестве 3 ед. Таким образом, приобретаемые средства полностью заменят арендуемый транспорт и мы исключим из статьи расходов аренду у сторонних логистических компаний.

Первоначальные инвестиции составят 29640 тыс.руб.

Таким образом при полной стоимости проекта 29 640 тыс. рублей накопленный денежный поток (кэш-флоу) до конца срока реализации проекта составил 76 534 тыс. рублей. Такое значение кэш-флоу свидетельствует о финансовой состоятельности проекта.

При использовании ставки дисконтирования 16% было вычислено значение NPV (чистая приведенная стоимость) равное 13 566,1 тыс. рублей. Обычно, при значении NPV больше 0 проект рассматривается как прибыльный. В данном случае NPV превышает 0, что говорит о том, что проект будет прибыльным.

Также был рассчитан индекс прибыльности, который составил 1,46 (то есть, каждый вложенный рубль вернет 1,46 рублей). Это значение больше 1, что также указывает на то, что проект будет прибыльным.

Внутренняя норма доходности (IRR) проекта составила 36,1% что также свидетельствует о его эффективности и высокой доходности.

Срок окупаемости проекта равен приблизительно 2года и 2 месяца, что означает, что инвестиции будут полностью окуплены к концу этого периода.

Исходя из всех полученных данных, можно сделать вывод о экономической эффективности проекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2022) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <https://www.consultant.ru/>
2. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 (ред. от 17.02.2023) / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <https://www.consultant.ru/>
3. Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 N 1 (ред. от 18.11.2022) "О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы" Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <https://www.consultant.ru/>
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477 / Опубликовано на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
5. Агаева, Лилия Кябировна А23 Инвестиционная деятельность предприятия: учеб. пособие / Л.К. Агаева, В.Ю. Анисимова. – Самара: Изд-во Самарского университета, 2018. – 76 с.
6. Астахов, В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры связанные с банкротством /В.П. Астахов. М.: Ось- 89, 2022г.
7. Баранов В.В. Финансовый менеджмент: стоимостной подход. Учебное пособие. / Баранов В.В., Иванов И.В. – 2008. – 47 с. - URL: <https://fictionbook.ru/static/trials/08/32/63/08326366.a4.pdf> (Дата обращения 12.05.2024)
8. Березовская, Е. А. Экономическая аналитика : учебное пособие : [16+] / Е. А. Березовская, С. В. Крюков ; Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2021. – 106 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL:

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=691189> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-9275-3905-5. – Текст : электронный.

9. Блау, С.Л. Инвестиционный анализ: учебник / С.Л. Блау. — 6-е изд. — Москва: ИТК "Дашков и К", 2023. — 256 с. — (Учебные издания для бакалавров). — ISBN 978-5-394-05218-7. — URL: <https://lib.rucont.ru/efd/688955> (Дата обращения: 14.05.2024)

10. Богатин, Ю.В. Инвестиционный анализ: Учебно-практическое пособие/ Ю.В. Богатин, В.А. Швандар. - М.: Изд-во «Юнити», 2023г.- 288 с.

11. Болотин, А. А. Управление валовой прибылью современного производственного предприятия как неотъемлемое условие управления корпоративной прибылью // Экономический анализ: теория и практика. - 2011. - № 48.

12. Бороненкова, С. А. Управленческий анализ. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 384 с.

13. В. Я. Поздняков. Экономический анализ: учебник: М.: ИНФРА-М, 2011. - 490 с.

14. Гинзбург, А. И. Экономический анализ: учебник. - 14 изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 648 с.

15. Гогина, Г.Н. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Г.Н. Гогина ; Филиал негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Самарская гуманитарная академия» в г. Тольятти, Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита. - Самара :Самарская гуманитарная академия, 2013. - 266 с. : ил., схем., табл. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375366>

16. Джурабаева Г.К. ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ // Экономика и социум: современные модели развития. – 2014. – Том 4. – № 2. – С. 104-121.

17. Ермишина, А. В. Экономика фирмы : учебник / А. В. Ермишина ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Южный федеральный университет. – Ростов-на-Дону ; Таганрог : Южный федеральный университет, 2018. – 357 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561014> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-9275-2794-6. – Текст : электронный.

18. Ефимова, Г. А. Экономика предприятия (организации): методические указания для самостоятельной работы студентов : методическое пособие : [16+] / Г. А. Ефимова, Ю. В. Пономарёва ; Санкт-Петербургский государственный аграрный университет. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный аграрный университет (СПбГАУ), 2014. – 49 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364310> – Библиогр. в кн. – Текст : электронный.

19. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций : учебное пособие / Т. К. Руткаускас, А. Ю. Домников, Л. А. Медведева [и др.] ; под общ. ред. Т. К. Руткаускас ; Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2019. – 319 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=697268> (дата обращения: 13.03.2024). – Библиогр.: с. 305-308. – ISBN 978-5-7996-2636-5. – Текст: электронный.

20. Инвестиции: учебник для бакалавров / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев; ред.: В.В. Ковалев [и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Проспект, 2015. — 584 с. — Авт. указаны на обороте тит. л. — ISBN 978-5-392-16302-1. — URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01006758920> (дата обращения: 11.05.2024)

21. Карабанова, О.В. Экономика организации (предприятия): практикум для академического бакалавриата: задачи и решения / О.В.

Карабанова. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 129 с. : ил., табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=363015> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-4541-3. – DOI 10.23681/363015. – Текст : электронный.

22. Каспир, Г.Я. Анализ финансово-хозяйственной деятельности пред-приятия [Электронный ресурс] / Г.Я. Каспир. - М. : Лаборатория кни-ги, 2011. - 213 с. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140854>

23. Колесов, В.А. Инвестирование в современную экономику: учебное пособие / В.А. Колесов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2021.

24. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник [Электронный ресурс] / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 247 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116052>

25. Линкевич, В. А. Методика анализа эффективности потенциала компании / В. А. Линкевич, С. Д. Гульманов // Экономический анализ: теория и практика. - 2011. - № 6.

26. Любушкин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие.- 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИ-ТИ-ДАНА, 2011. - 448с.

27. Мазур, И.И. Управление проектами (справочник для профессионалов) / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: «Высшая школа». – 2006. – 880 с.

28. Николаев М.А. Инвестиционная деятельность: учеб. пособие. / Николаев М.А. – М.: Финансы и статистика. – 2014. – 336 с. - URL: <https://bibliorossica.com/book.html?currBookId=17349> (Дата обращения 24.04.24)

29. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 269с.

30. Пласкова Н.С. Финансовые критерии оценки результативности бизнеса // Финансы. - 2011. - №6. - с.61-63.
31. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 288с.
32. Селезнева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации : учебное пособие / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 583 с. - Библиогр. в кн. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114703>
33. Теслюк Л. М. Оценка эффективности инвестиционного проекта [Электронный ресурс]: учебное электронное текстовое издание / Л. М. Теслюк, А. В. Румянцева; под редакцией М. В. Березюк; Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, Институт «Высшая школа экономики и менеджмента», Департамент НОЦ «ИНЖЭК», Кафедра экономики природопользования. — Екатеринбург, 2014. — 140 с. — Режим доступа: <http://elar.urfu.ru/handle/10995/27977>.
34. Шевцов А.В. Инвестиционные фонды. - Деньги и кредит, N 11, 1992. Методика анализа финансового состояния предприятия в условиях перехода к рынку. - Деньги и кредит, N 5, 2019.
35. Шахзадянц М.Г. Управление инвестициями с учетом вступления России в ВТО// КиберЛенинка – научная электронная библиотека. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-investitsiyami-s-uchetom-vstupleniya-rossii-v-vto>
36. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / под ред. М. Римера. – СПб.: Питер, 2017. – 432 с.
37. Якимова, В.А. Практикум по дисциплине «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности» [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.А. Якимова. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2014. - 224с.:ил.,табл.- URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275155>.

Internet-источники

38. Официальный сайт «Интех ГмбХ» https://intech-gmbh.ru/body-flanging_machines/ (Дата обращения 22.03.24)
39. Официальный сайт ПАО «Сбербанк» <https://www.sberbank.ru/ru/person> (Дата обращения 22.02.2024)
40. Официальный сайт ПАО «ВТБ» <https://www.vtb.ru/> (Дата обращения 22.02.2024)

