Министерство науки и высшего образования Российской федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

Кафедра экономики предприятия,

регионального и кадрового менеджмента

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

Управление инвестициями на предприятии

Работу выполнил\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ К. В. Шлыков

 (подпись, дата)

Факультет \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_экономический\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_курс\_\_3\_\_\_\_\_

Направление 38.03.01 Экономика\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Научный руководитель

Старший преподаватель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.В. Никитина

 (подпись, дата)

Нормоконтролер

Старший преподаватель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_А.В. Никитина

 (подпись, дата)

Краснодар

2021

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение 3

1. Теоретические и методологические аспекты управления инвестициями на торговом предприятии 5
	1. Теоретические представления отечественных и зарубежных учёных об управлении инвестициями на торговых предприятиях 5
	2. Методологические подходы к управлению инвестициями на торговом предприятии 8
	3. Методики анализа и оценки систем управления инвестициями в торговом предприятии в современных условиях 13
2. Анализ и оценка сложившихся моделей управления инвестициями и их проблем в АО «Тандер» 19
	1. Общая экономическая характеристика АО «Тандер» 19
	2. Анализ структуры и динамики основных экономических показателей, описывающих сферу управления инвестициями в АО «Тандер» 22
	3. Оценка эффективности модели управления инвестициями в АО «Тандер» и поиск резервов её оптимизации 26

Заключение 31

Список использованных источников 33

Приложение 1 36

Приложение 2 38

**ВВЕДЕНИЕ**

Для современного предприятия является жизненно необходимым эффективное управление инвестициями, что невозможно без детального анализа основ. Именно этим и обусловлена актуальность рассматриваемой темы курсовой работы. Несомненно, современное успешное предприятие не может существовать без привлечения и размещения инвестиций, как необходимого рычага финансовой регуляции в управлении бизнесом, все основные задачи экономики решаются с помощью инвестиций – от создания новых объектов предпринимательской деятельности до обновления. Обоснование управленческого решения о выборе приоритетных направлений инвестирования является проблемой экономической. Мало иметь ресурсы, составляющие суть инвестиций, чтобы достичь главной цели предпринимательской деятельности – получить прибыль, надо еще умело ими распорядиться. Для принятия такого ряда решений необходимы специальные методы оценки экономической эффективности инвестиционного проекта, в котором обосновываются способы и средства достижения поставленной производственной задачи.

Целью курсовой работы является исследование управления инвестициями на предприятии и поиск путей его совершенствования.

В связи с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

1. изучить теоретические представления отечественных и зарубежных учёных об управлении инвестициями на торговых предприятиях;
2. проанализировать существующие методологические подходы к управлению инвестициями на торговом предприятии;
3. рассмотреть методики анализа и оценки систем управления инвестициями в торговом предприятии в современных условиях;
4. оценить общую экономическую характеристику АО «Тандер» и дать по ней выводы;
5. проанализировать структуру и динамику основных экономических показателей, описывающих сферу управления инвестициями в АО «Тандер»;
6. оценить эффективность модели управления инвестициями в АО «Тандер» и найти резервы для её оптимизации.

Предметом курсовой работы выступают экономические отношения, складывающиеся в процессе управления инвестициями на предприятии.

Объект исследования – АО «Тандер».

В работе использованы такие методы исследования как: сравнение, группировка, обобщение, горизонтальный и вертикальный анализ, коэффициентный анализ.

В работе использованы труды специалистов в области менеджмента, экономического и финансового анализа, такие как: Ван Хорн Дж. К, Лямин Б. М., Серов В. М., Холт Р.Н., Абрамов С. И., Нешитой A. С., Юзвович Л. И., Гусев, А. В. и других.

Нормативно правовая база представлена следующим нормативным актам: Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и отбору их для финансирования (Утвержденные: Госстрой России, Министерством финансов РФ, Министерством экономики РФ, Госкомпром России) Приказ №7–12/47 от 31.03.1994 г.

Практическая значимость исследования состоит в том, разработанные рекомендации могут использоваться в АО «Тандер» для повышения эффективности деятельности предприятия в сфере управления инвестициями.

Курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

1. **Теоретические и методологические аспекты управления инвестициями на торговом предприятии**
	1. **Теоретические представления отечественных и зарубежных учёных об управлении инвестициями на торговых предприятиях**

Для понимания что из себя представляет управление инвестициями на торговом предприятии стоит проанализировать представления зарубежных и отечественных учёных о данном аспекте деятельности предприятия.

Для того чтобы сформулировать проанализировать представления учёных об «управлении инвестициями на торговых предприятиях» разделим эти понятия на отдельные составляющие. В зарубежной и отечественной практике относительно определения «инвестиции» мнения ученых расходятся [17]. Так, по мнению зарубежных ученых термин «инвестиции» имеет следующие значения:

* Бернес С., Холт Р.Н.: «Инвестиции - вложение средств в замену активов любым коммерческим предприятием, денежное «вливание» для обеспечения постоянного притока денежных средств». [27]
* Ван Хорн Дж.К.: «Инвестиции – вложение денежных средств сегодня в надежде получить еще больше в будущем». [14]

Теперь рассмотрим мнения отечественных ученых:

* Ковалев В. В.: «Инвестиции – вложения капитала в какой-либо инвестиционный проект предпринимателей, предполагающий через определённый промежуток времени не только возместить пущенный в оборот капитал, но и получить определённую прибыль» [20].
* Четыркин Е. М.: «Инвестиции – долгосрочные капиталовложения в производственный инвестиционный проект». [28]
* Липсиц И. В., Коссов В.В.: «Инвестиции – вложения денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение фирмой выгод в течение периода, превышающего один год» [22].

Оценивая данные определения, можно сказать о том, что зарубежные экономисты выделяют тот факт, что инвестиции — это финансовые вложения с целью получения прибыли. Взгляды отечественных учёных немногим отличаются. Они считают, что инвестиции — это финансовые вложения в долгосрочные проекты предприятий.

Рассмотрим то, как определяют инвестиционную деятельность экономисты. Так как понятие инвестиционная деятельность близко по значению управлению инвестициями. Отечественные экономисты дают следующие определения данной категории:

* Абрамов С. И.: «Инвестиционная деятельность - вложение капитала и совокупность практических действий реализации инвестиций» [11];
* Серов В. М.: «под инвестиционной деятельностью понимается совокупность мер экономического и организационного характера, осуществляемых всеми участниками инвестиционного процесса при реализации инвестиционных проектов, составляет их инвестиционную деятельность. Естественно, что эта деятельность должна быть направлена на достижение наиболее высоких показателей реализации инвестиционных проектов при минимизации осуществляемых при этом затрат и издержек.» [26];
* Бланк И. А.: «Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой целенаправленно осуществляемый процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов (инструментов) инвестирования, формирования сбалансированной по избранным параметрам инвестиционной программы (инвестиционного портфеля) и обеспечения ее реализации» [12]

Исходя из данных определений можно сделать вывод о том, что большая часть экономистов определяют инвестиционную деятельность, как процесс реализации инвестиций и соответствующие ему этапы управления.

Так как рассматриваются инвестиции на торговом предприятии, будет полезным определить, как учёные определяют торговое предприятие. Для этого определим, что такое торговля с экономической точки зрения:

Оксфордский словарь определяет торговлю как: деятельность по продаже товаров или услуг с целью получения прибыли.

Н. Н. Пилипенко определяет торговлю следующим образом: экономическое посредничество между производителями и потребителями, осуществляемое путем покупки товаров у производителей с целью перепродажи потребителям, либо путем реализации товаров потребителям с последующей оплатой их стоимости производителям.

Эти определения дают полноценное объяснения тому, что из себя представляет торговля. Теперь стоит определить, что такое предприятие.

Василевский А. И.: Предприятие – это самостоятельная производственно-хозяйственная единица, выполняющая одну или несколько функций в процессе производства или сбыта товаров и услуг.

Войтов А. Г.: Предприятие – это хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем в соответствии с установленным порядком [15].

По итогу на основании данных определений можно сформировать собственное представление управлению инвестициями на торговых предприятиях. Управлении инвестициями на торговых предприятиях – это совокупность мер экономического и организационного характера по вложению денежных средств самостоятельным хозяйствующим субъект, который занимается деятельность по продаже товаров или услуг, с целью увеличения дальнейшего постоянного притока денежных средств.

Множество экономистов выделяют экономическую ценность данной деятельности. Например, Л. И. Юзвович, считает, что Инвестиционная деятельность — это основа экономического развития любого хозяйствующего субъекта [29]. A. С. Нешитой считает, что инвестиции являются основой развития материально-технической базы хозяйствующих субъектов, а также служат фактором усиления их независимости в условиях рынка. [25]

Про инвестиции в торговлю также высказываются многие современные авторы, например, Лямин Б. М. высказывает следующие мысли: «Инвестиции в торговле направлены на обновление материально технической базы, увеличение мощности предприятия, расширения торговой сети, с целью оптимизации процесса работы и получения прибыли. Привлечение инвестиционных ресурсов в отрасль позволит предприятиям торговли преодолеть недостаток оборотных средств, и как следствие, избежать увеличения наценки товаров, способствует развитию и продвижению российских товаров на рынке» [23]

Определив представления учёных об управлении инвестициями, можно с уверенностью заявлять, что это ценная экономическая категория для любого предприятия, в том числе и для торгового. Поэтому стоит рассмотреть какие существуют методологические подходы к управлению инвестициями на торговом предприятии.

* 1. **Методологические подходы к управлению инвестициями на торговом предприятии**

Инвестиционная деятельность является необходимым условием кругооборота средств предприятия. С этой точки зрения любой вид предпринимательской деятельности включает в себя самостоятельные, обособленные процессы инвестиционной и основной деятельности, являющиеся одновременно важнейшими взаимосвязанными составляющими единого экономического процесса [13].

В зависимости от целей инвестирования, типа управления, характера экономической ситуации и множества других факторов можно выявить большое число разнообразных стратегий. Например, для стратегического инвестора, основная миссия которого заключается в расширении сферы своего влияния и участии в управлении предприятием, можно выделить стратегии:

1. Стратегия эффективного собственника. В случае использования этой стратегии миссия инвестора заключается не только в получении доступа к определенным видам продукции и обеспечении контроля за финансовыми потоками, но и в повышении научно-технического и производственно-сбытового потенциала, финансовом оздоровлении предприятия-эмитента. В качестве предпосылок использования данной стратегии необходимо отметить не только наличие значительных финансовых ресурсов, но и опыт, связи, а также знание технологии производства, рынков сбыта и других особенностей контролируемого предприятия.
2. Стратегия спекулятивного слияния или поглощения. Основная миссия этой стратегии заключается в приобретении контрольного пакета акций для обеспечения доступа к дефицитным видам продукции (услугам), финансовым ресурсам либо в целях получения в распоряжение выгодных объектов недвижимости, других имущественных и неимущественных прав. Применение этой стратегии по отношению к крупным предприятиям позволяет переключить значительные финансовые потоки на свои дочерние посреднические фирмы, оффшоры, банки.

Также в экономической теории принято выделять 2 вида управления инвестиционной деятельностью пассивное и активное.

Пассивное управление характерно для консервативных и умеренно-агрессивных предприятий инвесторов. В качестве главных целей при пассивном управлении выступают защита вложений от инфляции и получение гарантированного дохода при минимальном риске и низких затратах на управление. Серьезное преимущество пассивного управления - низкий уровень управленческих расходов.

Активное управление предполагает тщательный мониторинг рынка, оперативное приобретение инструментов, отвечающих целям инвестирования. Главная особенность активного типа управления заключается в стремлении инвестора переиграть рынок и получить доходность, превышающую среднерыночную. Этот тип управления требует значительных затрат, связанных с информационно-аналитической подготовкой решений, приобретением или разработкой собственного программно-технического и методического обеспечения. [24]

В независимости от того, какой вид управления инвестициями выберет торговое предприятие, важными пунктами, которые надо определить на начале зарождения инвестиционного проекта, являются: направления инвестиций и источники их финансирования. Важно это потому, что инвестиционный проект является ключевым инструментом управления инвестициями. Можно выделить следующие виды инвестиций по их направленности:

* первоначальные инвестиции;
* инвестиции, направленные на расширение масштабов компании;
* инвестиции, направленные на обновление основных производственных фондов организации;
* инвестиции, направленные на диверсификацию производства;
* реинвестирование, то есть дополнительное или повторное вложение финансовых ресурсов, полученных в результате различных финансовых и инвестиционных операций.

В зависимости от источников финансирования в экономической теории принято выделять следующие виды инвестиций:

* инвестиции, осуществленные из собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов предприятия (инвестора): прибыль, амортизационные отчисления, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий, и другие;
* инвестиции, произведенные из заемных финансовых средств предприятия (инвестора): банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и другие средства;
* инвестиции, произведенные из привлеченных финансовых средств предприятия (инвестора): средства, получаемые от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, юридических лиц. [19]

Выбор направлений и источников финансирования является неотъемлемой частью управления инвестиционной деятельностью. Связано это с тем, что оно носит целевой характер, т.е. предусматривает постановку и достижение определенных целей. Будучи четко выраженными, инвестиционные цели становятся мощным средством повышения эффективности инвестиционной деятельности в долгосрочной перспективе, ее координации и контроля, а также базой для принятия управленческих решений на всех стадиях инвестиционного процесса. Управление инвестициями преследует ряд конкретных целей на предприятии:

* максимизация рыночной стоимости компании и доходов ее собственников;
* повышение производственно-экономического потенциала компании в долгосрочном аспекте;
* повышение эффективности инвестиционных вложений компании;
* мониторинг влияния инвестиционной деятельности на финансовую устойчивость, ликвидность и платежеспособность компании и его последующее управление;
* максимизация положительной чистой текущей стоимости инвестиционных проектов; оптимизация источников финансирования инвестиций;
* минимизация и управление инвестиционными рисками.

Инвестиционная деятельность на торговых схожа с данным перечнем, но также носит несколько особых отраслевых особенностей, от которых зависит весь процесс инвестирования. Также при целеполагании происходит определение задач, как оперативных, так и стратегических, которые предприятию необходимо решить в процессе реализации целей. [16]

Таблица 1.1 «Цели и задачи инвестиций на торговом предприятии»

|  |  |
| --- | --- |
| Цели инвестиционной деятельности торгового предприятия | Задачи инвестиционной деятельности торгового предприятия |
| Расширение и повышение уровня развития производственного аппарата, задействованного в оказании услуги или обслуживании процесса получения, хранения и доставки товара до покупателя | * вложение ресурсов в модернизацию торгового оборудования;
* приобретение новой техники и технологий, ноу-хау, лицензий, патентов, торговых марок;
* финансирование научно-изыскательских центров;
* повышение квалификации кадров;
* совершенствование системы менеджмента;
* улучшение условий труда.
 |
| Увеличение производства и повышение качества продукции, предъявляемой к продаже и качества самой торговой услуги | * финансирование системы мероприятий по увеличению доли рынка, повышению качества предоставляемой услуги;
* разработка новых способов оказания торговой услуги;
* освоение новых форматов торговли, завоевание новых рынков.
 |
| Снижение риска инвестиционной деятельности | * маркетинговые исследования;
* диверсификация ассортимента; повышение качества продукции, предоставляемой к продаже и самих торговых услуг;
* исследования и прогнозирование состояния экономической и правовой конъюнктуры;
* рост качества научно-исследовательских разработок;
* привлечение к сотрудничеству научно-исследовательских институтов
 |
| Повышение эффективности инвестиций | * совершенствование процессов и структуры управления инвестиционной деятельностью;
* совершенствование методов экспертизы инвестиционных решений;
 |
| Снижение себестоимости оказываемых услуг | * совершенствование организации и управления процессами;
* сокращение непроизводительных затрат и потерь трудовых, материальных, финансовых ресурсов;
* рост производительности труда;
* совершенствование использования торгового оборудования.
 |

Представленный набор целей и задач торгового предприятия свидетельствует о разнонаправленности и разнообразии инвестиционных решений, принимаемых в процессе управления. Но стоит выделить, что инвестиционная сфера проникает во все сферы функционирования торгового предприятия, и все они взаимосвязаны и взаимообусловлены.

Поэтому анализ инвестиционной деятельности торгового предприятия необходимо производить в процессе оценки огромного количества экономической эффективности, набор которых уникален для каждого предприятия вследствие особенностей функционирования торговых предприятий. Однако возможно выделить примерную область показателей, в которой можно производить анализ инвестиционной деятельности.

* 1. **Методики анализа и оценки систем управления инвестициями в торговом предприятии в современных условиях.**

Процесс анализа и оценки инвестиционного решения на торговом предприятии должны исследоваться все сферы функционирования фирмы, а сам анализ должен быть комплексным. Наиболее полная классификация видов анализа инвестиционного проекта по данному критерию представлена в методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования [10]. В соответствии с данной классификацией исследование управления инвестиций должно включать анализ коммерческий, финансовый, институциональный, технический, экологический, социальный и экономической эффективности.

Коммерческий анализ предполагает проведение глубоких маркетинговых исследований, на основе которых определяются возможности реализации продукции и услуг, потенциальная емкость рынка и его основные сегменты, объем платежеспособного спроса, устанавливаются стоимостные показатели реализации.

Финансовый анализ дает представление о коммерческой состоятельности управления инвестициями, определяет платежеспособность реализуемых проектов, их обеспеченность финансовыми ресурсами.

Технический анализ проекта предусматривает изучение номенклатуры продукции, планируемой в соответствии с проектом, технологических процессов, оборудования, сырья, материалов и комплектующих. Особое внимание уделяется патентной защищенности технических решений, наличию лицензий, анализируется обеспечение проекта производственными фондами, рабочей силой, необходимой инфраструктурой.

Экологическая оценка проекта включает рассмотрение существующих экологических условий инвестиционной деятельности, её потенциальное влияние на окружающую среду.

Социальный анализ исследует социальные последствия реализации инвестиций, к которым следует отнести изменение условий труда работников, их жилищно-бытовых условий.

Экономическая оценка является наиболее сложной, с методической точки зрения, процедурой и характеризует экономическую эффективность управления инвестициями со стороны региона или государства.

Так как мы рассматриваем эффективность управления инвестициями со стороны торгового предприятия наиболее актуальными для нас являются финансовая и коммерческая эффективность управления инвестициями.

С точки зрения коммерческой эффективности для торговых предприятий стоит производить постоянный анализ перспективных сегментов розничной торговли. А именно динамику по развитию магазинов различных форматов. Стоит производить анализ конкурентной среды внутри региона, а также за его пределами. В зависимости от этих показателей будет производится анализ реализуемой инвестиционной деятельности, а также её дальнейшая корректировка.

Со стороны финансовой эффективности управления инвестиций оценка производится с учётом большого перечня показателей. Как абсолютных, так и относительных. Система относительных показателей используется для оценки инвестиционной эффективности заметно чаще. Поскольку абсолютные показатели позволяют менее грамотно оценивать текущую ситуацию, так как они зависят, в основном, от размера предприятия, а не от эффективности управления инвестициями.

Следующая система показателей может быть предложена для финансовой оценки управления инвестициями в торговом предприятии [21]:

1. Показатели эффективности использования основных фондов и материальных оборотных средств:
	1. Рентабельность основных фондов. Производится расчёт по формуле (1):

Roc= ЧП(год)/ ОС (ср. год) \*100%

Где: Rос – рентабельность основных средств; ЧП(год) – чистая прибыль за расчётный год; ОС (ср. год) – средняя стоимость основных средств за год.

* 1. Рентабельность материальных оборотных средств. Производится расчёт по формуле (2) [3]:

Rоб.с= ЧП(год) / Об.С.(ср. год)\*100%

Где Об.С.(ср. год) - средняя стоимость оборотных активов за год.

* 1. Коэффициент оборачиваемости товарных запасов. Производится расчёт по формуле (3) [2]:

Коз= Себестоимость реализованой продукции / Среднегодовая стоимость запасов

* 1. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала. Производится расчёт по формуле (4) [2]:

Коск= Выручка годовая/среднегодовая стоимость капитала и резервов

1. Показатели финансового состояния.
	1. Коэффициент текущей ликвидности. Производится расчёт по формуле (5) [2]

Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы / текущие обязательства

* 1. Коэффициент заемного капитала. Производится расчёт по формуле (6):

Коэффициент заемного капитала= Заемные средства/ Валюта баланса

* 1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Производится расчёт по формуле (7) [2]:

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности = Выручка от реализации продукции/Среднегодовая величина дебиторской задолженности

* 1. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Производится расчёт по формуле (8) [2]:

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности= Себестоимость реализованной продукции/ среднегодовая кредиторская задолженность

Также процесс оценки финансовой эффективности инвестиций можно произвести на основе нескольких методов, как статических, так и динамических. Среди статических наиболее подходящей являются расчёт рентабельности, а также срока окупаемости инвестиционного проекта. Для расчёта эффективности в динамике можно воспользоваться известной моделью Profitability index. Этот индекс рассчитывается по следующей формуле (9) [17]:



Где:

PI – Profitability index

NCFi – чистый денежный поток для i-го периода,

r – ставка дисконтирования (стоимость капитала, привлеченного для инвестиционного проекта),

Inv – начальные инвестиции.

При значениях PI> 1 считается, что данные инвестиции эффективны. Но значения PI не сильно превышающие значение 1, не удовлетворяют большинство компаний. Связано это с тем, что большинство компаний желает, чтобы вложенные средства увеличивались на десятки процентов и низкие ожидаемые значения данного показателя могут говорить о том, что при неудачном стечении обстоятельств на рынке проект может оказаться убыточным.

Приведенные статические и динамические модели являются лишь одними из множества возможных. Выбор конкретной модели производится в зависимости от специфики сегмента, в котором находится торговое предприятие, а также целей, которые преследует анализ эффективности.

 Выбор некоторых моделей затрудняется, если эффективность управления инвестициями исследуется извне предприятия, например, аналитическими агентствами или конкурентами. Вызваны эти трудности тем, что информация по конкретным инвестиционным проектам предприятия, за редким исключением, не разглашается. В такой ситуации для анализа эффективности управления инвестициями могут подойти только показатели, представленные в балансе или отчёте о финансовых результатах, а также производные от них.

Безусловно важным критерием при оценке как коммерческой, так и финансовой эффективности служит текущая ситуация в России. Она создаёт трудности для управления инвестиционным процессом, а как следствие его оценки. Поскольку было бы неправильно негативно оценивать отдел управления инвестиционной деятельности на предприятии в непредсказуемо изменяемых условиях. Для понимания главных факторов, воздействующих больше всего на управление инвестициями в российских торговых предприятиях в 2021 году, можно составить следующую таблицу:

Таблица 1.2 «Особые внешние факторы, воздействующие на российские торговые предприятия в 2021 году»

|  |  |
| --- | --- |
| Внешний фактор | Влияние на инвестиционную деятельность организации |
| Снижение курса рубля | Оказывает влияние на темпы инфляции вследствие чего повышаются риски. Вызывает подорожание иностранного оборудования, следствие увеличение себестоимости продукции и снижение рентабельности инвестиций. |
| Карантинное влияние на организации | Из-за постоянного изменения требований со стороны государства к условиям функционирования торговых предприятий в 2020 и 2021 году, вследствие пандемии, множеству компаний потребовались срочные инвестиции. А источников финансирования стало заметно меньше, из-за резко возросших рисков |
| Нестабильная внешнеполитическая ситуация | Из-за нестабильности снижается вероятность в привлечении иностранных инвестиций. Так как для них выросли риски. |

Факторы из таблицы 1.2 не являются единственными, но они хорошо характеризуют ситуацию в целом. Процесс управления инвестициями усложнился, а при анализе его эффективности появились новые переменные.

Конкретно говорить об эффективности инвестиционной деятельности можно только рассматривая конкретное предприятие. На основании его анализа можно выбрать наилучшие методики оценки эффективности для торгового предприятия.

1. **Анализ и оценка сложившихся моделей управления инвестициями и их проблем в АО «Тандер»**
	1. **Общая экономическая характеристика АО «Тандер»**

АО «Тандер» (управляющая компания сети магазинов «Магнит») является второй по доле рынка торговой сетью в России. Полное фирменное наименование общества – акционерное общество «Тандер». Сокращенное фирменное название общества АО «Тандер». Место нахождения общества: Российская Федерация, город Краснодар, улица Леваневского, 185. Единственным акционером общества является публичное акционерное общество «Магнит».

В продуктовой сети «Магнит» представлено несколько форматов магазинов:

1. Магнит «у дома» — это магазины шаговой доступности, они находятся рядом с жилыми домами, основными пешеходными и транспортными потоками. Торговая площадь этих объектов составляет от 200 до 600 кв. м. Большая часть ассортимента – продукты питания повседневного спроса.
2. «Магнит семейный» - представляет собой супермаркет, эти магазины имеют в ассортименте не только продукты питания, но и непродовольственные товары. Объекты расположены в торговых центрах, рядом с офисами и жилыми комплексами. Торговая площадь таких магазинов составляет от 1000 до 1500 кв. м.
3. «Магнит Косметик» - Магазины формата дрогери такие магазины являются непродовольственными со специально подобранным ассортиментом, легкой навигацией и удобной выкладкой.
4. «Магнит Аптека» – представляет собой фармацевтический магазин, который предлагает лекарства и товары для здоровья по доступным ценам в удобном месте.
5. Магнит Сити – представляют собой небольшие магазины c ассортиментом готовой продукции, базовых продовольственных и непродовольственных товаров в местах с высоким трафиком. Есть зона кафе с зарядкой для телефона и Wi-Fi и площадью помещения 120–180 кв. м. [4].

Есть и другие форматы магазинов, такие как «Магнит Экстра» - формат суперстора, «Магнит Моя цена» - формат дискаунтера, «Магнит Go» - формат киоска, «Магнит Даркстор» - формат, нацеленный на доставку товаров домой. Общее количество магазинов стабильно увеличивается от года к году, это продемонстрировано на рисунке 2.1:

Рисунок 2.1 «Количество магазинов в сети»

Как видно на рисунке за 5 лет количество магазинов сети планомерно увеличилось с 14059 по результатам 2016 года до 21564 по данным 2020 года. Стоит отметить, что с 2019 года предприятие притормозило темпы роста количества магазинов, с целью успешности большего процента открываемых точки.

У АО «Тандер» развитая система логистики, которая уже давно является одним из главных конкурентных преимуществ сети. По данным на конец 2020 года в сети было представлено 38 распределительных центра, которые позволяют осуществлять доставку 91% товаров в магазины и только 9% оставлять на доставку поставщиками.

АО «Тандер» активно развивает собственное мобильное приложение, а также активно инвестирует в цифровую трансформацию, что является одной из главных мировых тенденций нескольких последних лет. Также предприятие производит финансовые вложение в развитие частной марки. У АО «Тандер» представлен СТМ в различных ценовых категориях, что обеспечивает компании меньшие риски, связанные с производителями и поставщиками товаров. Для развития СТМ компания также производит инвестирование в расширение собственного производства. На данный момент в сети представлено 4 агропромышленных комплекса, а также 13 производственных подразделений.

Вся представленная информация говорит, о том, что АО «Тандер» является предприятием с огромным по российским меркам масштабов. У компании большая дифференциация видов деятельности, от розничной продажи до собственного производства. За счёт этого можно утверждать, что компания придерживается в системе управления, в том числе инвестиций, стратегии виолента.

Как результат развития сети можно привести динамику баланса компании за несколько лет. Данная информация представлена на рисунке 2.2.

Рисунок 2.2 «Динамика баланса за 5 лет АО «Тандер»»

Как видно из рисунка 2.2 баланс компании за последние 5 лет стабильно увеличивался, и по итогу возрос почти на 35%. Эти данные говорят о развитии торговой сети. Это было бы невозможно без активного управления инвестиционной деятельностью и вложения средств в различные направления. Однако, одного баланса безусловно недостаточно для анализа структуры инвестиционной деятельности. Считаю оценить описать все наиболее важные экономические показатели, которые были представлены в пункте 1.3, описывающие сферу управления инвестициями в АО «Тандер».

* 1. **Анализ структуры и динамики основных экономических показателей, описывающих сферу управления инвестициями в АО «Тандер»**

Наиболее важными при анализе структуры показателей управления инвестициями являются значения эффективности использования основных фондов и материальных оборотных средств. К ним относятся: рентабельность основных фондов, рентабельность материальных оборотных средств, коэффициент оборачиваемости товарных запасов, коэффициент оборачиваемости собственного капитала. Рассчитаем эти значения за 3 последних года и сравним их, для анализа динамики, используя информацию из Приложения 1 и Приложения 2 [7].

Рентабельность основных фондов:

Roc(2018)=11,00%

Roc(2019)= 6,26%

Roc(2020)= 27,26%

Рентабельность материальных оборотных средств:

Rоб.с(2018) = 10,86%

Rоб.с(2019) = 5,28%

Rоб.с(2020)= 20,40%

Для наглядности рассмотрим динамику этих данных на рисунке 2.3

Рисунок 2.3 «Динамика рентабесльности основных и оборотных средств за 3 года в АО «Тандер»

Как видно из рисунка 2.3 в 2019 году наблюдалось снижение рентабельности как оборотных, так и основных средств, а в 2020 году этот показатель вырос почти в 5 раз в обоих случаях. Вызван этот рост повышением показателя чистой прибыли за 2020 год в сравнении с 2019. Стоит отметить, что хоть и за объём 2020 год вложеных средств остался относительно на том же уровне, показатель управления инвестициями возрос. Это говорит об улучшении управления инвестициями, на основании этих показателей(глав книга). Однако, анализу подлежат и другие значения.

Коэффициент оборачиваемости товарных запасов:

Коз(2018)=5,7659

Коз(2019)=5,4469

Коз(2020)=5,7718

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала:

Коск(2018)=14,9627

Коск (2019)=10,9541

Коск (2020)=10,1973

Анализируя динамику этих двух показателей можно прийти к разным выводам. Коэффициент оборачиваемости запасов изменился незначительно, в качестве наиболее сильно воздействующего значения здесь выступает величина запасов. Именноо из-за его несоразмерного роста в 2019 году с величиной себестоимости продаж произошло снижение коэффициента оборачиваемости запасов. Однако, в 2020 году этот показатель вернулся к прежнему уровню. Значения этих показателей как и предыдущих чем выше, тем с большей уверенностью можно говорить о хорошем управлении инвестициями на предприятии.

Что касается коэффициент оборачиваемости собственного капитала, ситуация с анализом и оценкой неоднозначна. С одной стороны значения показателя существенно снижается, почти на 30% в 2019 году, а в 2020 ещё сильнее. С другой стороны, если разбираться в причинах данного снижения можно найти весомые аргументу в сторону защиты управления инвестициями в АО «Тандер». Поскольку в 2018 году произошла прибавка в добавочном капитале в 60 млрд. рублей, а в 2020 году ещё 50 млрд. рублей, в следствии продажи контрольного пакета акций АО «Тандер» и последующей переоценки капитала компании, изменения в балансе предприятия произошли существенные. При этом изменения в составе другого фактора – выручки компании невозможны в соответствующей пропорции, поскольку этот показатель связан не только с финансами компании, но и с продажами. Из всего этого следует, что ничего негативного с управлением инвестициями на предприятии не случилось, просто факты хозяйственной жизни и резкий рост одного показателя привели к снижению коэффициента оборачиваемости собственного капитала.

Также для анализа структуры и динамики экономических показателей, описывающих сферу управления инвестициями в АО «Тандер», подойдут показатели финансового состояния предприятия. К ним относятся: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент заемного капитала, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Рассчитаем данные показатели по формулам:

Коэффициент текущей ликвидности:

Ктл(2018)=0,8423

Ктл(2019)=0,9123

Ктл(2020)=1,2426

Коэффициент текущей ликвидности за наблюдаемый период значительно увеличился, произошло это за счёт снижения объема краткосрочных заёмных средств и увеличения оборотных активов. Благодаря тому, что коэффициент теперь больше 1, можно утверждать о том, что оборотные активы могут покрыть своей стоимостью краткосрочную кредиторскую задолженность. Однако, стоит отметить, что нормативное значение представленного показателя в районе 2 ед. Но всё-таки тенденция управления инвестициями в области оборотных активов положительная.

Коэффициент заемного капитала:

Кзк(2018)=0,7751

Кзк(2019)=0,7410

Кзк(2020)=0,6968

Коэффициент заемного капитала снижается, а значит на предприятии растёт доля используемого собственного капитала. Эта информация говорит о том, что у предприятия снижаются риски некредитоспособности и повышается возможность привлечения кредитов в будущем. Однако резкий рост данного показателя временное явление, поскольку доля добавленного капитала не будет постоянно расти, что было описано ранее.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

Кдз(2018)= 66,6387

Кдз(2019)= 61,7473

Кдз(2020)= 78,5868

Изменения в дебиторской задолженности происходили неравномерно, в 2019 году произошёл резкий рост, но в 2020 показатель снизился. И за счёт того, что выручка от продаж выросла коэффициент оборачиваемости значительно увеличился.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

Ккз(2018)= 7,3466

Ккз(2019)= 6,9378

Ккз(2020)= 7,9885

Изменения с коэффициентом оборачиваемости кредиторской задолженности схожие с предыдущим показателем. Стоит отметить тот факт, что значение в динамике за 3 года увеличилось, что свидетельствует об улучшении управления инвестициями, поскольку оборачиваемость средств, это повышение возможностей по реинвестированию полученных средств.

Изменения полученных показателей дают важную информацию для оценки управления инвестициями в АО «Тандер. Однако этого недостаточно. Наиболее полезным является сравнение этих показателей со средними по отрасли, для определения эффективности управления инвестициями на предприятии. Также после оценки эффективность важным этапом управления инвестициями является поиск резервов для улучшения вложений.

* 1. **Оценка эффективности модели управления инвестициями в АО «Тандер» и поиск резервов её оптимизации**

Произвести оценку эффективности модели управления инвестициями в АО «Тандер» можно с помощью сравнения показателей финансового состояния предприятия и эффективности использования основных фондов и материальных оборотных средств с их среднеотраслевыми значениями [9]. Проанализируем рассчитанные ранее показатели со среднеотраслевыми и сделаем на их сравнении выводы об управлении инвестициями в АО «Тандер» в таблице 2.1:

Таблица 2.1 «Сравнение финансовых показателей управления инвестициями в АО «Тандер» и их среднеотраслевых значений»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Среднеотраслевые значения показателя  | Значения в АО «Тандер» | Выводы из сравнения |
| Рентабельность основных фондов | 27,2% | (2018)= 11,00%(2019)= 6,26%(2020)= 27,26% | В 2020 году значения на уровне среднеотраслевых |
| Коэффициент текущей ликвидности  | 1,18 | (2018)=0,8423(2019)=0,9123(2020)=1,2426 | В 2020 году значения показателя превысили среднеотраслевые |
| Коэффициент заемного капитала | 0,78 | (2018)=0,7751(2019)=0,7410(2020)=0,6968 | Коэффициент заемного капитала лучше, чем средние по отрасли |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 42,44 | (2018) = 66,6387(2019) = 61,7473(2020) = 78,5868 | Значения показателя лучше среднеотраслевых |

На основании финансовых показателей, рассмотренных в таблице 2.1, можно прийти к выводу о том, что с финансовой стороны управление инвестициями в АО «Тандер» лучше среднеотраслевого. Это говорит об эффективности управления финансовыми вложениями.

Однако, как было оговорено ранее, это не единственный способ оценки эффективности управления инвестициями. Существует множество формул, по которым можно рассчитать эффективность каждого отдельно взятого инвестиционного проекта. Но их использования извне АО «Тандер» невозможно, поскольку непубличное акционерное общество не размещает подробную информацию об инвестиционной деятельности.

Также существует коммерческий анализ эффективности управления инвестициями. Его оценка для АО «Тандер» представляется возможной. Например, на основании адаптированности инвестиционной политики под текущие условия рынка.

Проанализируем информации из источников, предоставляющих аналитическую информацию о ситуации на рынке российского ритейла. Агентство Infoline предоставляет следующие данные:

* Доля традиционной торговли 28%. Это сравнительно высокий показатель, за счёт которого можно наращивать собственное влияние на рынке
* Рынок современной торговли фрагментирован. 30,8% объема ритейла приходится на топ 5 компаний и 34,9% на топ 10.
* Рынок ритейла показывает стабильно высокий рост. Рост выручки топ 10 ритейлеров от года к году составляет 10%.

Приведённая информация говорит о том, что рынок современного продуктового ритейла в России очень перспективе, поскольку есть возможность развивать своё влияние за счёт снижения привлечения покупателей, которые сейчас являются сторонниками традиционной торговли, а также за счёт эффекта масштаба привлекать покупателей из более мелких сетей ритейла. Поэтому даже при увеличении в 10% объёма продаж всего рынка от года к году, компания может обеспечить себе значительный рост дохода.

Но одного понимания, что рынок растёт для компании недостаточно, необходимо найти тот сегмент этого рынка, в который наиболее перспективны инвестиции. На основе данных, предоставленных компанией: Retail monitor оf GFK составлен рисунок 2.4, на котором показаны наиболее перспективные сегменты ранка ритейла.

Рисунок 2.4 – «Наиболее перспективные сегменты рынка ритейла в России»

На основе данных, представленных на рисунке 2.4, можно определить, что наиболее перспективны в данный момент сегменты: электронной коммерции (+48,9% за 2020 год), дискаунтеров (+39,1%), специализированных магазинов (+17,4). Также стабильно высокий рост показывают магазины формата у дома (+9,1%), а также Дрогери и парфюмерия (+4,5%).[5]

В данный момент увеличить своё влияние на рынке можно за счёт инвестиций в наиболее развивающиеся сегменты. Поэтому АО «Тандер» планирует развивать магазины дискаунтеры под названием «Магнит Моя цена». В 2020 были запущены 23 пилотных магазина формата «Моя цена», в 2021 году в планах открыть ещё 30 точек.

Для развития сегмента электронной коммерции АО «Тандер» развивает дарксторы. В 2020 году было открыто 2 даркстора в Москве, они направлены на собственную доставку товара и в декабре 2020 года осуществляли 7000 заказов в день. В планах у компании открыть в 2021 году ещё 20 магазинов данного формата. Прогнозируемая годовая выручка на 2021 год у данного проекта составляет 3,3–3,5 млрд. рублей [8].

Развитие инвестиционных проектов в наиболее быстрорастущих сегментах рынка говорит о том, что в АО «Тандер» высокая эффективность управления инвестициями.

Однако развитие инвестиций в АО «Тандер» можно оптимизировать путем использования ранее не задействованных резервов. Например, нацелив торговую сеть на большую цифровизацию путём активного инвестирования. Это безусловно должно дать положительный эффект, поскольку цифровизация является главным мировым трендом и показала эффективность своего внедрения на множестве предприятий.

Внедрить цифровые технологии легче всего в только развиваемые проекты. Например, в сеть дарксторов возможно внедрение роботизированной системы сборки заказов. Благодаря этому возможно экономить на заработной плате сборщиков заказов. Она составляет 40–50 тысяч рублей у каждого сборщика заказов, а в дарксторе существует необходимость в 5–8 таких работниках. Соответственно, при внедрении такой системы предприятие ежемесячно будет экономить на фонде оплаты труда более полумиллиона рублей.

Это лишь один из примеров по повышению эффективности управления инвестициями за счёт цифровизации. Вследствие того, что потребитель на рынке ритейла, а также цифровые технологии, которые можно внедрить в торговое предприятие, развиваются стремительно потенциал данных инвестиций огромен [6]. Каждый год возможна модернизация магазинов сети, за счёт чего их рентабельность, а также конкурентоспособность будет увеличиваться.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В первой главе работы рассмотрены теоретические аспекты управления инвестициями на предприятии.

На основании проанализированных представлений отечественных и зарубежных учёных был сделан вывод о том, что управлении инвестициями на торговых предприятиях – это совокупность мер экономического и организационного характера по вложению денежных средств самостоятельным хозяйствующим субъект, который занимается деятельность по продаже товаров или услуг, с целью увеличения дальнейшего постоянного притока денежных средств. Также стоит отметить тот факт, что, на основании работ экономистов, можно с уверенностью заявлять, что инвестиции – это ценная экономическая категория для любого предприятия, в том числе и для торгового.

При изучении методологий управления инвестициями стало понятно, что выбор стратегии и вида управления инвестициями напрямую зависит от целей, которые ставит предприятие перед инвестиционной деятельностью. Также важными моментами, которые должно определить предприятие, являются направленность инвестиций:

* первоначальные инвестиции;
* инвестиции, направленные на расширение масштабов компании;
* инвестиции, направленные на обновление основных производственных фондов организации;
* инвестиции, направленные на диверсификацию производства;
* реинвестирование.

А также источники финансирования инвестиционной деятельности:

* инвестиции, осуществленные из собственных финансовых ресурсов
* инвестиции, из заемных финансовых средств предприятия
* инвестиции, из привлеченных финансовых средств

Также в первой главе были определены методики анализа и оценки систем управления инвестициями в торговом предприятии в современных условиях. Были выделены следующие анализы эффективности систем управления инвестициями: коммерческий, финансовый, институциональный, технический, экологический, социальный и экономический. Которые производятся под строгим условием влияния внешних макроэкономических факторов, таких как: снижение курса рубля, карантинное влияние на организации, нестабильная внешнеполитическая ситуация.

Во второй главе был проведён анализ и оценка сложившихся моделей управления инвестициями и их проблем в АО «Тандер». А также, в частности, проанализирована общая экономическая характеристика АО «Тандер». По итогу был сделан вывод о том, что предприятие развито очень сильно и в динамике показывает стабильный рост.

Анализ структуры и динамики основных экономических показателей, описывающих сферу управления инвестициями в АО «Тандер» также был рассмотрен во второй главе и на его основании можно прийти к выводу о том, что за последние 3 года большинство показателе были нестабильны в следствии резких внешних и внутренних факторов сильно воздействующих на финансовое положение предприятия.

В дальнейшем была произведена оценка эффективности модели управления инвестициями в АО «Тандер», на основании рассмотренных ранее показателей, а также коммерческого анализа предприятия. Были получены выводы о том, что показатели эффективности модели управления инвестициями лучше среднеотраслевых, а коммерческий анализ показал полное соответствие используемой модели с условиями рынка. Также в качестве возможного направления по повышению эффективности предприятия была предложена цифровизация бизнеса. На её основе рассмотрен пример по внедрению роботизированной системы в дарксторы.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Финансовый анализ предприятия: Режим доступа: https://1-fin.ru/
2. Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит. Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/>
3. Главная книга. Готовые решения для бухгалтера. Режим доступа: <https://glavkniga.ru/>
4. Аудированные финансовые результаты Магнита за 2020 год**,** Презентация для инвесторов.Режим доступа: https://www.magnit.com/upload/iblock/b69/Magnit\_FY2020\_15Mar2021\_rus.pdf
5. Корпоративная стратегия Магнита 2021—2025. Режим доступа: https://www.magnit.com/upload/iblock/800/Magnit\_Corporate\_Strategy\_2021-2025\_Rus.pdf
6. Как онлайн почти спас ритейл от коронокризиса. Режим доступа: <https://akit.ru/online_saved_retail/>
7. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности. Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/>
8. «Магнит» открыл первые дарксторы. Режим доступа: <https://www.magnit.com/ru/media/press-releases/magnit-otkryl-pervye-darkstory/>
9. Сравнение финансового состояния фирмы с отраслевыми показателями и конкурентами. Режим доступа: https://www.testfirm.ru/
10. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и отбору их для финансирования (Утвержденные: Госстрой России, Министерством финансов РФ, Министерством экономики РФ, Госкомпром России) Приказ №7–12/47 от 31.03.1994 г.
11. Абрамов С. И. Инвестирование / С. И. Абрамов. — М.: Центр экономики и маркетинга (Е&М) / 2000 г. — 307 с.
12. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами. – М.: Омега-Л, 2019 г. – 768с.
13. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / В.В. Бочаров. — СПб: Питер, 2019. – 252 с.
14. Ван Хорн Д. К., Вахович Д. М. Основы финансового менеджмента. Часть 1 /– М.: Книга по Требованию, 2018. – 610 с.
15. Войтов А. Г. Экономическая теория. Учебник для бакалавров/ Издательство: Дашков и К/ 2018 г. 392 с.
16. Гарипова, З. Л. Целеполагание в управлении инвестиционной деятельностью торгового предприятия / З. Л. Гарипова, С. В. Лапочкина // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – С. 312.
17. Гусев, А. В. Особенности расчета индекса прибыльности в планировании инвестиционной деятельности организации / А. В. Гусев // Мир современной науки. – 2018. – № 3(49). – С. 18–21.
18. Демченко, В. А. Особенности финансирования инвестиционной деятельности торговых компаний: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Демченко Вероника Андреевна. – Москва, 2015. – 22 с.
19. Иванова, О. В. Понятие, содержание, назначение, состав и задачи инвестиционного финансового планирования / О. В. Иванова, М. В. Кутин // Вестник современных исследований. – 2019. – № 1.10(28). – С. 154–158.
20. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 768 с.
21. Коношенко, Л. Оценка инвестиционной привлекательности как обобщенного показателя риска несостоятельности торговой организации / Л. Коношенко // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2014. – № 4. – С. 281-285.
22. Липсиц И., Коссов В. Инвестиционный анализ / Инфра-М/ 2014 г. — 320 с.
23. Лямин, Б. М. Теоретические аспекты инновационно-инвестиционной деятельности предприятий торговой отрасли / Б. М. Лямин // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2018. – № 5. – С. 20–25.
24. Надыршин, Е. Ф. Стратегическое управление инвестициями на предприятии / Е. Ф. Надыршин, Т. Б. Ершова // Социальное и экономическое развитие АТР: проблемы, опыт, перспективы – Комсомольск-на-Амуре: Амурский гуманитарно-педагогический государственный университет, 2020. – С. 144-152.
25. Нешитой А.С. Инвестиции: Учебник. – 5-е издание. / Издательство: Дашков и К/ 2017 г. 372 с.
26. Серов В. М. Инвестиционный анализ. Учебник / М.: Инфра-М / 2018 г. — 248 с.
27. Холт Р. Н.; Барнес С. Б. Планирование инвестиций/ М.: Дело 1994 г. –120 с.
28. Четыркин Е. М. Финансовый анализ производственных инвестиций. — М.: Дело, 2018. — 256с.
29. Юзвович Л. И., Князева Е. Г., Дегтярев С. А. / Инвестиции: учебник для вузов / Уральский федеральный университет – Екатеринбург, 2016. – 543 с.

**Приложение 1**

|  |
| --- |
| Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2020 г |
| Наименование показателя | Код строки | На 31 декабря 2020 г. | На 31 декабря 2019 г. | На 31 декабря 2018 г. |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Нематериальные активы | 1110 | 25 305 | 29 859 | 59 916 |
| Результаты исследований и разработок | 1120 | - | - | - |
| Нематериальные поисковые активы | 1130 | - | - | - |
| Материальные поисковые активы | 1140 | - | - | - |
| Основные средства | 1150 | 192 278 955 | 207 063 851 | 207 989 041 |
| Доходные вложения в материальные ценности | 1160 | - | - | - |
| Финансовые вложения | 1170 | 33 545 735 | 24 039 614 | 39 510 179 |
| Отложенные налоговые активы | 1180 | 42 937 | 16 403 | 3 813 |
| Прочие внеоборотные активы | 1190 | 58 132 254 | 49 297 776 | 32 405 718 |
| **Итого по разделу I** | 1100 | 284 025 186 | 280 447 503 | 279 968 667 |
| Запасы | 1210 | 198 378 875 | 210 764 435 | 176 844 079 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 1220 | 121 090 | 463 832 | 282 044 |
| Дебиторская задолженность | 1230 | 21 706 922 | 25 190 849 | 20 042 720 |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 1240 | 8 730 015 | 14 041 903 | 7 799 564 |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 44 573 852 | 8 781 475 | 26 416 763 |
| Прочие оборотные активы | 1260 | 741 425 | 252 798 | 538 997 |
| Итого по разделу II | 1200 | 274 252 179 | 259 495 292 | 231 924 167 |
| БАЛАНС | 1600 | 558 277 365 | 539 942 795 | 511 892 834 |
| Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей) | 1310 | 100 000 | 100 000 | 100 000 |
| Добавочный капитал (без переоценки) | 1350 | 110 000 009 | 110 000 009 | 60 000 009 |
| Резервный капитал | 1360 | 15 000 | 15 000 | 15 000 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 1370 | 59 151 606 | 29 716 687 | 55 031 792 |
| **Итого по разделу III** | 1300 | 169 266 615 | 139 831 696 | 115 146 801 |
| Заемные средства | 1410 | 147 588 209 | 95 496 039 | 106 314 531 |
| Отложенные налоговые обязательства | 1420 | 13 489 672 | 13 395 017 | 9 215 360 |
| Прочие обязательства | 1450 | - | - | - |
| Итого по разделу IV | 1400 | 161 077 881 | 108 891 056 | 115 529 891 |
| Заемные средства | 1510 | 47 108 971 | 120 278 296 | 135 192 676 |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 173 592 112 | 164 152 321 | 140 161 153 |
| поставщики и подрядчики |  | 153 131 960 | 152 007 728 | 1.27246941E8 |
| задолженность перед персоналом организации |  | 6 355 210 | 6 055 809 | 5972031.0 |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами |  | 2 502 661 | 2 352 362 | 2135381.0 |
| задолженность по налогам и сборам |  | 9 763 029 | 1 873 445 | 3606512.0 |
| прочие кредиторы |  | 1 839 252 | 1 862 977 | 1200288.0 |
| Доходы будущих периодов | 1530 | 284 036 | 314 177 | 344 685 |
| Оценочные обязательства | 1540 | 6 947 750 | 6 475 249 | 5 517 628 |
| Прочие обязательства | 1550 | - | - | - |
| Итого по разделу V | 1500 | 227 932 869 | 291 220 043 | 281 216 142 |
| БАЛАНС | 1700 | 558 277 365 | 539 942 795 | 511 892 834 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**Приложение 2**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Отчет о финансовых результатах за 2018–2020 г |
| Наименование показателя | Код строки | За 2020 г. | За 2019 г. |  |
| 2 | 3 | 4 | 5 |  |
| Выручка4 | 2110 | 1 575 986 785 | 1 396 525 335 | 1 280 929 622 |
| Себестоимость продаж | 2120 | (1 180 754 939) | (1 055 633 343) | (963 070 978) |
| Валовая прибыль (убыток) | 2100 | 395 231 846 | 340 891 992 | 317 858 644 |
| Коммерческие расходы | 2210 | (386 377 478) | (362 941 441) | (326 881 164) |
| Управленческие расходы | 2220 | (-) | (-) | (-) |
| Прибыль (убыток) от продаж | 2200 | 8 854 368 | (22 049 449) | (9 022 520) |
| Доходы от участия в других организациях | 2310 | 6 367 553 | 16 017 051 | 7 371 151 |
| Проценты к получению | 2320 | 1 224 691 | 2 976 034 | 721 403 |
| Проценты к уплате | 2330 | (13 522 614) | (16 799 458) | (17 777 152) |
| Прочие доходы | 2340 | 120 230 074 | 109 374 458 | 95 477 220 |
| Прочие расходы | 2350 | (57 643 449) | (71 519 873) | (48 254 701) |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 2300 | 65 510 623 | 17 998 763 | 28 515 401 |
| Налог на прибыль5 | 2410 | (11 075 704) | (5 013 868) | (5 138 074) |
| в т.ч.:текущий налог на прибыль | 2411 | (11 060 141) | (840 367) | (2 194 201) |
| отложенный налог на прибыль6 | 2412 | (15 563) | (4 173 501) | (2 943 873) |
| Прочее | 2460 | - | - | - |
| Чистая прибыль (убыток) | 2400 | 54 434 919 | 12 984 895 | 23 377 327 |