АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (АНО ВО МГЭУ)

Кафедра **экономики и финансов**

Направление подготовки **38.03.01 Экономика**
Направленность (профиль) **Финансы и кредит**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

«Оценка инвестиционной привлекательности предприятия»

Обучающийся _____ _Варлаков Виталий Михайлович__
подпись *ФИО*

Руководитель выпускной
квалификационной работы _____ _к.э.н., доцент Фотиади Н.В.
подпись *ученая степень, ученое звание ФИО*

Рекомендовать к защите
Заведующий кафедрой экономики и финансов
к.э.н., доцент _____О.В. Вершинина
протокол заседания кафедры от
«_24__» __ мая_ 2021__ г. № _10_

Москва 2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....3
Глава 1. Исследования инвестиционной привлекательности предприятия.....6
1.1. Понятие и сущность инвестиционной привлекательности предприятия....6
1.2. Факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность предприятия.....16
1.3. Классификация инвесторов.....28
Глава 2. Анализ инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича».....34
2.1. Характеристика предприятия.....34
2.2. Финансовое состояние.....38
2.3. Уровень инвестиционной привлекательности предприятия.....56
Глава 3. Предложения по повышению инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича».....66
3.1. Основные проблемы, возникающие при оценке инвестиционной привлекательности.....66
3.2. Возможности повышения инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича».....68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....76
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....80

ВВЕДЕНИЕ

Для того чтобы предприятие имело постоянное развитие, ему необходим приток и привлечение внешнего капитала. Поскольку любые инвесторы являются более чем заинтересованными в доходности своего вложения лицами, то при выборе объекта вложения, инвесторам необходимо тщательно просчитать риски и доходность данного вложения. Инвесторы стремятся снизить шансы потерь до минимума и извлечь максимальную выгоду из вложения собственных средств, поэтому, они производят оценку эффективности вложений, то есть, рассматривают и производят оценку такого понятия, как инвестиционная привлекательность предприятия.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что на данный момент не существует объективного способа оценки инвестиционной привлекательности предприятия, способного достоверно отобразить возможные проблемы функционирования и риски вложения средств в предприятие. Существующие методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия учитывают либо недостаточное количество факторов, необходимым для оценки, либо же избыточное количество факторов, подлежащих оценке, в результате чего инвестору достаточно сложно вычленить необходимую информацию и принять верное решение.

Объектом исследования выступает ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича». Предметом исследования является инвестиционная привлекательность ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича».

Целью данной работы является повышение инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича». Для реализации поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- изучить теоретические основы по вопросу инвестиционной привлекательности предприятия;

- провести анализ инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича»;

- разработать предложения по повышению инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича».

При написании данной работы использовались труды зарубежных и отечественных авторов, занимавшихся исследованием инвестиционной привлекательности предприятия, среди них можно выделить У. Шарпа, М. Скотта, Д. Морриса, Т. Коупленда, Ю. Бригхема, Ф. Бергера, И.И. Ройзмана, Э.И. Крылова, В.А. Москвина, В.В. Бочарова, И.А. Бланка и других авторов.

Источниками, раскрывающими теоретические основы понятия инвестиционной привлекательности предприятия, стали работы Т.Н. Гуськовой, В.А. Толмачева, И.И. Ройзмана и И.В. Гришина, В. Машкина, Л.М. Путятиной и М.Ю. Ванчугова, В.М. Власова и М.Г. Егорова, Н.В. Сергеева, И.Н. Веретенниковой и В.В. Яновского, Г. Прибытовой. Все перечисленные авторы уделяли внимание изучению понятия инвестиционной привлекательности предприятия, с различным подходом к его трактовке.

Источниками, которые были использованы в данной работе при рассмотрении факторов, входящих в оценку инвестиционной привлекательности предприятия, являются работы Р.А. Ростиславова, К.В. Балдина, А.Н. Асаула и Н.И. Пасяды, В.М. Аскинадзи и В.Т. Максимовой.

В качестве источников, на базе которых проводился анализ способов оценки инвестиционной привлекательности предприятия, выступали работы Э.И. Крылова, В.М. Власова, М.Г. Егорова, К.В. Щиборща, Л.П. Белых, А.Д. Сосниной, Н.В. Лаврухиной, Ю.В. Севрюгина, а так же, данные рейтингового агентства «Эксперт», по методике оценки инвестиционной привлекательности регионов России.

Источниками для эмпирических данных стали статистические данные по макроэкономическим показателям регионов Российской Федерации, опубликованные на официальном сайте Банка России и Федеральной службой государственной статистики, финансовая отчетность и внутренние документы рассматриваемого предприятия.

В ходе написания работы применялись такие методы исследования, как логический анализ, сравнительный анализ, обобщение и систематизация данных.

Структура работа включается введение, три главы основной части, заключение, список использованных источников и приложения.

Глава 1. Исследования инвестиционной привлекательности предприятия

1.1. Понятие и сущность инвестиционной привлекательности предприятия

В современных условиях функционирования экономики, инвестиционная привлекательность является одним из важных факторов, обуславливающих стабильное развитие предприятия. Многие работы зарубежных и отечественных ученых посвящены изучению понятия инвестиционной привлекательности, среди них можно выделить У. Шарпа, М. Скотта, Д. Морриса, Т. Коупленда, Ю. Бригхема, Ф. Бергера, И.И. Ройзмана, Э.И. Крылова, В.А. Москвина, В.В. Бочарова, И.А. Бланка и других. Каждый из ученых интерпретирует значение понятия инвестиционная привлекательность по-разному, так как значение понятия зависит от вложенных в его основу факторов, поэтому на сегодняшний день, не выработано унифицированного подхода к толкованию данного термина.

Большинство определений понятия инвестиционной привлекательности сводятся к трактовке данного термина, как системы или сочетания различных признаков, или факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на состояние оцениваемого объекта, без дальнейшей конкретизации этих признаков. Такое общее определение связано с тем, что существует множество факторов, способных повлиять на инвестиционную привлекательность объекта. Разница не только в том, что авторы не могут сойтись во мнении, какие факторы должны считаться значимыми при оценке инвестиционной привлекательности, а какие имеют меньшее значение, но и в том, что в зависимости от самого объекта оценки, типа инвестора, цели инвестирования, данные факторы будут существенно разниться.

«Целью каждого предприятия является извлечение дохода, для достижения данной цели предприятию необходимо отличаться конкурентоспособностью, которая в свою очередь должна быть стабильной.

Поэтому с каждым годом все большую значимость и актуальность приобретает оценка инвестиционной привлекательности фирмы»[1].

В эпоху модернизации производства и внедрения инноваций, инвестиционная привлекательность, как возможность перспективы развития предприятия под влиянием инвестиционного процесса, является весьма актуальной. Понятие инвестиционной привлекательности предприятия представляет собой общность показателей характеризующих эффективность, которые отображают рентабельность денежных вложений в развитие компании. Инвестиционная привлекательность фирмы включает в себя совокупность финансово-экономических показателей, которые производят оценку внешней среды предприятия, уровень ее позиционирования на рынке, возможности результатов.

Как упоминалось выше, само определение понятия «инвестиционная привлекательность» в экономике отсутствует, оно содержит большую базу знаний и методологию, но является абстрактным. Ведь, например, «для банка и частного капитала нужны совершенно различные показатели. В первую очередь, для банков рассматривается платежная способность и скорость возврата средств на предприятии, а для акционера же важнее окупаемость в совокупном доходе активов от активной и планомерной работы предприятия»[2].

В целом, следует отметить, не смотря на то, что в «научных работах отсутствует единое мнение относительно трактовки данного понятия, но, тем не менее, мнения отечественных авторов существенно дополняют друг друга. Условно можно разделить существующие подходы к определению данного термина на несколько групп»[3]:

---

[1] Срмикян К.С., Неводова И.А. Инвестиционная привлекательность предприятия [Электронный ресурс] // Экономика и социум. 2017. № 12(31). С. 1139-1142.

[2] Добронравов О., Садофьева Т., Патрик де Камбур Инвестиционная привлекательность предприятия оценка и повышение [Электронный ресурс] / Коммерческий директор. URL: http://www.kom-dir.ru/article/1379-qqq-16-m8-24-08-2017-investitsionnaya-privlekatelnost- predpriyatiya (дата обращения: 19.05.2021).

[3] Толкаченко О.Ю. Классификация подходов к определению инвестиционной привлекательности предприятия// Транспортное дело в России. 2018. №4. С. 86-87.

1.Инвестиционная привлекательность, как условие развития предприятия. К числу авторов, относящих инвестиционную привлекательность к условию дальнейшего развития предприятия, можно отнести Т.Н.Гуськову, которая определяет инвестиционную привлекательность предприятия, как «состояние его хозяйственного развития, при котором с высокой долей вероятности, в приемлемые для инвестора сроки, инвестиции могут дать удовлетворительный уровень прибыльности, или может быть достигнут другой положительный эффект»[4].

Крылов Э.И. считает инвестиционную привлекательность «обобщенной характеристикой с точки зрения перспективности, выгодности, эффективности и минимизации риска вложения инвестиций в развитие предприятия за счет собственных средств и средств других инвесторов»[5]. Мнения, что инвестиционная привлекательность – это «динамическая категория, представляющая собой определенный вектор (или систему векторов) инвестиционного развития предприятия»[6], придерживается В.А. Толмачев.

Путятина Л.М. и Ванчугов М.Ю. считают, что «инвестиционная привлекательность предприятия, это экономическая категория, характеризующая эффективность использования имущества предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость, способность к инновационному развитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества конкурентоспособности выпускаемой продукции»[7].

2. Инвестиционная привлекательность, как условие инвестирования.

Сторонниками данной категории определения термина инвестиционной привлекательности являются И.И. Ройзман, В.А. Машкин, Масленникова И.Б.

---

[4] Гуськова Т.Н. Методология статистического исследования инвестиционной привлекательности объектов автореф. дис. … канд. экон. наук / Самарская государственная экономическая академия. Самара, 2017. 25 с.
[5] Крылов Э. Н., Власова В. М., Егорова М. Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М. Финансы и статистика. 2018. - с.76.
[6] Толмачев В.А. Инвестиционная привлекательность в системе корпоративного управления предприятием // Собственность и рынок. 2019. №3. - С.12.
[7] Путятина Л.М., Ванчугов М.Ю. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия на основе его экономического потенциала // Собственность и рынок. 2019. №6. С.22.

По мнению И.И. Ройзмана, инвестиционная привлекательность предприятия является «совокупностью различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции в основной капитал»[8].

В своей статье В.А. Машкин определяет инвестиционную привлекательность, как «наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования»[9]. Масленникова И.Б. трактует данный термин, как «степень вероятности достижения выдвигаемых целей инвестирования, выраженная в индивидуальных ожиданиях экономических агентов, потенциальных субъектов инвестиционного процесса»[10].

3. Инвестиционная привлекательность, как совокупность показателей.

Путятина Л.М. рассматривает инвестиционную привлекательность, как совокупность показателей. По её мнению, это «экономическая категория, характеризующая, эффективность использования имущества предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость, способность к инновационному развитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции»[11].

Щиборщ К. под инвестиционной привлекательностью понимает «целесообразность вложения средств в интересующее инвестора предприятие, которая зависит от ряда факторов, характеризующих деятельность хозяйствующего субъекта»[12].

Э.И. Крылов, В.М. Власова и М.Г. Егорова в своем учебном пособии отмечают, что «инвестиционная привлекательность характеризуется не только

---

[8] Ройзман И.И., Гришина И.В. Сложившаяся перспективная инвестиционная привлекательность крупнейших отраслей отечественной промышленности // Инвестиции в России. 2018. №1. С. 37-39.

[9] Машкин В. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона [Электронный ресурс] // СЕВЕР промышленный. 2017. №9.

[10] Масленникова Елена Васильевна Инвестиционная привлекательность региона: методики оценки и рейтинги инвестиционной привлекательности // Общество, экономика, управление. 2017. №2.

[11] Путятина Л.М., Ванчугов М.Ю. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия на основе его экономического потенциала // Собственность и рынок. 2019. №6. С.21-33.

[12] Щиборщ К.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Банковские Технологии. 2018. №4. С. 32-36.

устойчивостью финансового состояния, но и наряду с этим, инвестиционная привлекательность формируется благодаря конкурентоспособности продукции и клиентоориентированности, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей»[13].

4. Инвестиционная привлекательность, как показатель эффективности инвестиций.

И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова и В.В. Яновский предлагают определение инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования проводить во взаимосвязи с оценкой эффективности инвестиций и инвестиционной деятельности «эффективность инвестиций определяет инвестиционную привлекательность, а инвестиционная привлекательность - инвестиционную деятельность. Чем выше эффективность инвестиций, тем выше уровень инвестиционной привлекательности и масштабнее инвестиционная деятельность, и наоборот»[14].

Прибытова Г. добавляет, что «инвестиционная привлекательность - самостоятельная экономическая категория, которая характеризуется эффективностью использования имущества, способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала и технико-экономического уровня производства»[15].

Плотников В.А., Никитин Ю.А. и Волкова А.А. рассматривают инвестиционную привлекательность предприятия как «соотношение доходности и риска, для нее это экономическая целесообразность инвестирования, основанная на согласовании интересов и возможностей инвестора и получателя инвестиций, которое обеспечивает достижение целей каждого из них на приемлемом уровне доходности и риска»[16].

---

[13] Крылова Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г. и др. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия учеб. пособие. М. Финансы и статистика. 2019. - с.28.
[14] Сергеев Н. В. Веретенникова И. Н., Яновский В. В. Организация и финансирование инвестиций. М. Финансы и статистика. 2019. - с.59.
[15] Прибытова Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики // Инвестиции в России. 2021. №3. С.7-18.
[16] Плотников В.А., Никитин Ю.А., Волкова А.А. Инвестиционный потенциал как фактор структурных преобразований регионального хозяйственного комплекса. Экономика и управление. 2019;(2):38-46.

Рассмотрев различные трактовки к определению понятия «инвестиционная привлекательность», можно сделать вывод о том, что не существует единого мнения относительно данного термина. Но в основном, большинство ученых разделяют мнение о необходимости оценки инвестиционной привлекательности предприятия, относительно надежности финансового состояния объекта.

Таким образом, изучив подходы многих авторов к пониманию данного термина, выведем наиболее полно характеризующее суть данного термина определение. Инвестиционная привлекательность предприятия – это совокупность количественных и качественных показателей, отражающая эффективность деятельности различных аспектов предприятия, на основе которой строятся экономические отношения между субъектами хозяйствования для эффективного развития бизнеса и поддержания его конкурентоспособности.

В литературе так же рассматривают зависимость стадии развития, на которой находится предприятие и уровень его инвестиционной привлекательности. Предприятие имеет определенную последовательность развития, которая характеризуется определенным уровнем успешности его деятельности. Условно выделяют 4 стадии развития предприятия

- детство – характеризуется малыми темпами роста, предприятие работает больше в минус

- юность – получение стабильной прибыли, увеличиваются темпы роста, ускоряется денежный оборот

- зрелость – характеризуется получением максимальной прибыли, прекращение развития, предприятие достигло своего максимального уровня

- спад – прибыль и развитие предприятия постепенно снижаются.

Продолжительность такого жизненного цикла предприятия обычно составляет 20-25 лет, затем, после стадии спада, предприятие либо ликвидируется, либо происходит перерождение предприятия. Наиболее инвестиционно-привлекательными предприятиями, являются фирмы,

находящиеся на первых стадиях развития, детстве и юности. На стадии зрелости так же возможен ряд ситуаций, при которых предприятию необходимо инвестирование, и предприятие в состоянии его получить. К таким ситуациям относится положение при начальной стадии зрелости, или же, при поздней зрелости, приток инвестиций может обуславливаться такими факторами, как быстрая окупаемость предприятия, например инвестор, может вложить средства на небольшой период времени для переоборудования и модернизации предприятия, или приток инвестиций может быть обусловлен высокими показателями роста и маркетинговыми перспективами.

В период спада предприятие чаще всего не получает инвесторских вложений, только в том случае, если планируется смена направления деятельности предприятия или же большая диверсификация товаров. Из этого следует, что в зависимости от того на какой стадии развития находится предприятие зависит и постановка цели вложений в него. Поэтому, жизненный цикл организации играет немаловажную роль в определении инвестиционной привлекательности предприятия.

Одним из условий развития инвестиционной деятельности предприятия является наличие инвестиционной политики. «Инвестиционная политика предприятия – это сложная, взаимосвязанная и взаимообусловленная совокупность видов деятельности предприятия, которая направлена на свое развитие в дальнейшей перспективе, получение прибыли и иных положительных эффектов, полученных в результате инвестиционных вложений»[17].

Инвестиционная политика, как и инвестиционный потенциал, не имеют под собой твердо закрепленное терминологическое определение, одни авторы склоняются к тому, что инвестиционная политика – это составная часть финансовой стратегии организации, другие считают, что совокупность взаимосвязанных видов деятельности предприятия более точно передает

[17] Макарова Ю. Г. Инвестиционная политика предприятия сущность и этапы / Ю. Г. Макарова, Е. А. Павлова, А. М. Ковалева // Молодой ученый. 2018. №12. С.232-233.

смысл данного термина. В общем виде, инвестиционная политика предприятия представляет собой важный рычаг воздействия на предпринимательскую деятельность и является частью общей экономической политики предприятия. Включает в себя выбор и способ реализации наиболее рациональных путей инвестирования с целью обеспечения высоких темпов роста его постоянного развития, расширения и обновления его производственного потенциала.

Инвестиционная политика подразумевает под собой постановку долгосрочных целей предприятия, определение наиболее перспективных и выгодных вложений инвесторских средств, разработку приоритетных направлений развития предприятия, оценку инвестиционных проектов, разработку и анализ финансовых, технологических, маркетинговых прогнозов, оценку последствий реализации инвестиционных проектов. Инвестиционная политика выступает в роли инструмента развития предприятия, ее основная задача заключается в нахождении оптимального пути использования инвестиционных ресурсов, подходящего сочетания различных источников финансирования, для достижения положительного эффекта на экономически подходящие направления развития предприятия. Инвестиционная политика предприятия, по сути, являет собой выбор стратегического пути развития предприятия экстенсивного или интенсивного.

Экстенсивный путь развития предполагает направление инвестиций на увеличение масштабов производства при существующей технологической базе. Данный путь характерен для предприятий, имеющий высокий уровень технологического и технического оснащения, опережающий в своей области остальных участников рынка. За счет увеличения масштабов производства, предприятие увеличивает свою прибыль.

Мощным стимулом для выбора стратегии интенсивного развития предприятий является конкурентоспособность на рынке. Данный путь развития предполагает формирование такой инвестиционной политики

предприятия, при которой большая часть прибыли или инвестиций направляется на закупку более эффективного, производительного и нового оборудования, внедрение прогрессивных методов управления, автоматизации и роботизации производства.

Инвестиционная политика предприятия предполагает установление масштабов и направлений вложений в проекты, которые в наибольшей степени отвечают интересам предприятия. Основным направлением инвестиционной политики для предприятия является извлечение максимальной прибыли при сокращении уровня затрат.

Для предприятий и организаций, являющихся относительно независимыми от инвестиционной политики государства, собственники и управляющие компании определяют цели, в зависимости от которых формируются основные направления инвестиционной политики. К ним могут относиться повышение технической оснащенности производства, совершенствование системы управления предприятием, улучшение условий труда на производстве или иные мероприятия, ведущие к максимизации прибыли для собственников данных предприятий.

Основные принципы инвестиционной политики:

- принцип правовой защиты инвестиций - данный принцип предполагает законодательное обеспечение инвестиций для всех участников инвестиционного процесса;

- принцип приоритетности - данный принцип подразумевает выбор стратегических направлений инвестирования, в соответствии с основными направлениями развития экономики;

- принцип свободы выбора предмета инвестиций подразумевает наличие у инвестора права выбора объекта инвестирования, исходя из его предпочтений;

- принцип максимизации эффективности инвестиций основан на выборе наиболее экономически эффективных направлений инвестирования средств;

-принцип контроля инвестиционного процесса - предполагает регулярный мониторинг и наличие системы регулирования глобальных изменений в инвестиционной политике в случае кризисных ситуаций или при возникновении серьезных отклонений от исполнения вышеупомянутых принципов инвестирования»[18].

Формирование инвестиционной политики предприятия можно представить в виде следующих этапов

1.Определение временного горизонта стратегии развития краткосрочной, среднесрочной или долгосрочной;

2. Выбор направления развития – отраслевой или межотраслевой;

3. Территориальный выбор – ориентация на местный, региональный, российский или международный рынок;

4. Определение источников финансирования инвестиционной политики – определение потребностей в ресурсах, возможности финансирования за счет собственных ресурсов и заемных средств, определение источников финансирования, оптимизация соотношения собственных и заемных средств;

5. Создание системы управления инвестиционной политикой – формирование специального органа управления или закрепление функций управления за действующими структурными подразделениями;

6. Проведение мониторинга реализации инвестиционной политики – периодическое определение экономической эффективности реализуемых инвестиционных проектов и введение корректирующих поправок в случае отклонения от заданных параметров инвестиционного проекта.

При наличии приемлемого уровня инвестиционной привлекательности и грамотно разработанной инвестиционной политики, предприятие получает возможность вызвать интерес у реального инвестора. Существует два наиболее распространенных вида финансирования предприятия из внешних источников предоставление предприятию заемных средств и инвестирование

[18] Что такое инвестиционная политика [Электронный ресурс] URL: https://kudainvestiruem.ru/predpriyatie/investicionnaya- politika.html (дата обращения 11.05.2021).

в акционерный капитал. Для каждой из групп инвесторов, инвестиционная привлекательность предприятия определяется уровнем дохода, который инвестор сможет получить за счет вложенных в предприятие средств. В свою очередь, уровень дохода обусловлен совокупностью уровней риска не возврата капитала и неполучения дохода. На основании вышеупомянутых критериев, инвесторы определяют требования, предъявляемые предприятию при инвестировании.

Источниками внешнего инвестирования являются физические и юридические лица, а также банки, которые хотят и могут вложить свои финансовые ресурсы в данное предприятие, если данное вложение будет выгодным для инвестора и будет удовлетворять его требованиям и интересам.

1.2. Факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность предприятия

Исходя из того, что «функционирование любой социально-экономической системы, к которым относятся и предприятия, происходит в условиях сложного взаимодействия комплекса внутренних и внешних факторов, то в агрегированном виде, факторы инвестиционной привлекательности предприятия можно разделить на две группы внутренние и внешние»[19]. В связи с тем, что само понятие инвестиционной привлекательности не имеет единого представления среди ученых, уделяющих ему особое внимание, то и единая группировка факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность предприятия, остается предметом дискуссий до настоящего момента. Так же следует отметить, что факторы, влияющие на уровень инвестиционной привлекательности предприятия, варьируются в зависимости от потенциального объекта и цели вложения инвестиций.

[19] Ростиславов Р.А. Инвестиционная привлекательность предприятия и факторы, влияющие на нее // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2018. №2-1. С. 38-46.

Как упоминалось выше, факторы оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность предприятия, условно делятся на внутренние и внешние факторы. Внешними факторами являются факторы, оказывающие косвенное воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия. Это те факторы, на которое само предприятие не способно оказывать прямого воздействия, но от этих факторов зависит функционирование, развитие и привлекательность предприятия для инвесторов. К таким факторам относятся инвестиционная привлекательность страны, региона и отрасли. Оценку инвестиционной привлекательности обычно проводят большие рейтинговые агентства, такие как Эксперт РА, Standard & Poors,Moody’s.

К внешним факторам, характеризующим инвестиционную привлекательность страны, в общем виде, можно отнести социально-политическую стабильность, экономическую стабильность, развитость кредитно-финансовой системы и фондового рынка, уровень коррупции, наличие и степень совершенства нормативных актов в области инвестиционной деятельности, налоговую политику, уровень научно-технического прогресса, уровень риска и т. д.

Отношение к факторам, влияющим на инвестиционную привлекательность региона, в экономической литературе имеет различные подходы их группировки. К.В. Балдин придерживается мнения, что на «инвестиционный климат региона влияют группы благоприятных и неблагоприятных факторов»[20]. Н.И. Пасяда и А.Н. Асаул предлагают классифицировать «факторы, оказывающие воздействие на инвестиционную привлекательность региона, по направлению их влияния (факторы потенциала, риска и инвестиционной активности), и по длительности их воздействия (неизменные, медленно изменяемые и быстро изменяемые факторы)»[21]. В свою очередь, В.М. Аскинадзи и В.Ф. Максимова считают, что

[20] Инвестиции системный анализ и управление / под ред. К.В. Балдина. М. ИТК «Дашков и К», 2019. - с.81.
[21] Асаул А.Н., Пасяда Н.И. Инвестиционная привлекательность региона. СПб. Изд-во СПбГАСУ, 2018. – с.79.

«данные факторы следует классифицировать по признаку объективности и субъективности»[22].

Лидирующую позицию по оценке инвестиционной привлекательности российских регионов занимает международное рейтинговое агентство «Эксперт». Методика оценки инвестиционной привлекательности регионов данного агентства включает в себя следующие блоки инвестиционный потенциал и инвестиционный риск региона, каждый из которых, в свою очередь, включает в себя определенный набор потенциалов и рисков.

Инвестиционный потенциал включает в себя 8 основных потенциалов, каждый из которых состоит из определенного количества факторов, влияющих на общее значение потенциала региона. К ним относятся:

1. Производственный потенциал – «данный потенциал представляет собой совокупность производственных ресурсов, имеющихся в распоряжении региона для созидательной деятельности, расширенного воспроизводства системы жизнеобеспечения населения и получения максимально возможного производственного результата, который может быть получен при наиболее эффективном использовании производственных ресурсов, при имеющемся уровне техники и технологий, передовых формах организации производства»[23];

2. Трудовой потенциал - трудовой потенциал раскрывает имеющиеся в настоящее время или прогнозируемые в будущем объемы трудоспособного населения, образовательный уровень и другие качественные характеристики трудовых возможностей региона;

3.Потребительский потенциал – характеризует покупательную способность населения в данном регионе. Оценка данного потенциала очень актуальна для инвесторов, собирающихся вложить средства в производство и продажу продукции в конкретном регионе, так как данный потенциал

---

[22] Аскинадзи В.М., Максимова В.Т. Инвестиционное дело: Учебное пособие. М. Университетская книга, 2018. - с.102.

[23] Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М. ИНФРА-М, 2019. - с.172.

помогает оценить потребительские расходы на душу населения и выгодность вложения

4.Инфраструктурный потенциал подразумевает региональную оснащенность производственного процесса для взаимодействия с другими регионами. «К региональной инфраструктуре относят системы дорог, торговые сети, очистные сооружения, водо-, газо- и электроснабжение и другие»[24];

5.Финансовый потенциал представляет собой «денежные средства, образованные при распределении и перераспределении совокупного регионального общественного продукта и дохода, которыми располагает регион»[25];

6.Инновационный потенциал - данный потенциал характеризует уровень инновационного развития региона, его способность формирования и использования инновационных ресурсов, необходимых для инновационного развития.

7.Природно-ресурсный потенциал характеризуется наличием на территории региона природных ресурсов, способных участвовать в хозяйственной деятельности с учетом экономической целесообразности

8. Институциональный потенциал - данный потенциал помогает оценить уровень развитости рыночных институтов региона, которые способствуют функционированию механизмов инвестиционного рынка

9. Туристический потенциал характеризует наличие мест «притяжения» в регионе (в т.ч. особое культурное и природное наследие), развитость туристской инфраструктуры (в частности мест размещения) и туристический поток.

Инвестиционный риск, складывается из шести видов риска, каждый из которых так же включает в себя определенный набор факторов, которые, в

---

[24] Мешков В.А. Влияние инфраструктуры реального сектора на устойчивое развитие экономики региона дис. … канд. экон. наук / Российская академия наук. Пермь, 2017. 193 с.

[25] Кондратьева М.Н, Баландина Е.В., Глухова С.А., Нилова И.В. Актуальные проблемы развития социально-экономических систем в современных условиях / Ульяновск УлГТУ. 2019. - с.61.

конечном счете, влияют на значение, как самого риска, так и инвестиционной привлекательности региона в целом:

1. Социальный риск - данный вид риска отражает социальную напряженность в регионе, связанную с ростом недовольства населения при снижении уровня жизни, ухудшении демографической ситуации, недоверием к властям;

2. Экономический риск характеризуется изменчивыми тенденциями развития экономики региона;

3. Финансовый риск отражает уровень сбалансированности финансов предприятий и регионального бюджета;

4. Экологический риск - данный вид риска отображает степень загрязненности окружающей среды региона;

5. Криминальный риск - с помощью данного вида риска оценивается региональный уровень преступности и степень тяжести совершаемых преступлений, а так же уровень экономических преступлений;

6. Управленческий риск помогает определить степени развитости социальной и управленческих систем, качество бюджетного управления, наличие программно-целевых документов.

Третьей из групп внешних факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия, является инвестиционная привлекательность отрасли. В общем виде инвестиционная привлекательность отрасли оценивается по следующим факторам

- уровень конкуренции в заданной отрасли;
- емкость рынка;
- барьеры вхождения;
- текущее развитие;
- эластичность цен;
- доступность ресурсов;
- динамика и структура инвестиционных вложений;
- стадия развития;

- технологии.

Однако не все авторы придерживаются мнения, что внешние факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, складываются из факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность страны, региона и отрасли. Так, например, В.Москвин выделяет следующие «внешние факторы, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность предприятия:

- принадлежность предприятия к отрасли;
- местоположение предприятия;
- отношение владельцев с властью;
- характер владения»[26].

В свою очередь, Д.А. Ендовицкий и соавторы относят к внешним факторам «экономические особенности отрасли, потенциал региона, в котором функционирует предприятие, законодательство в области инвестиций и другие»[27]. Внутренними факторами являются те факторы, которые оказывают прямое воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия и могут контролироваться предприятием.

К основной группе внутренних факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия можно отнести

- финансовое положение предприятия;
- производственные факторы;
- качество менеджмента;
- инвестиционную деятельность;
- инновационную деятельность;
- рыночную устойчивость;
- юридические факторы.

---

[26] Москвин В.А. Кредитование инвестиционных проектов / Финансы и статистика. 2019. - с.59.
[27] Финансовый анализ : учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин,. Н.Э. Бабичева. — 3-е изд., перераб. — Москва : КНОРУС, 2018. – с.98.

Каждая группа внутренних факторов подразделяется на совокупность показателей, которые в целом дают объективную оценку данному фактору. Показатели по каждому из внутренних факторов приведены ниже.

1. Финансовое положение.

Финансовое положение предприятия является экономической категорией, которая отражает положение капитала предприятия в процессе его кругооборота, а так же способность предприятия к саморазвитию на фиксированный момент времени. Данная категория внутренних факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия, характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, способностью предприятия погашать свои обязательства, скоростью оборота капитала и другими факторами.

Показатели, включающиеся в оценку финансового положения предприятия

- ликвидность – данный термин включает в себя группу показателей, которые оценивают возможность предприятия обращать свои активы в деньги;

-платежеспособность – отражает способность предприятия своевременно отвечать по своим денежным обязательствам, обусловленным договором или законом, за счет имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов;

- рентабельность – является относительным показателем экономической эффективности предприятия. Комплексно отражает степень эффективности использования трудовых, материальных и денежных ресурсов предприятия;

- оборачиваемость – включает в себя совокупность коэффициентов, отражающих эффективность управления активами предприятия и характеризующих активность и интенсивность их использования;

-финансовая устойчивость – характеризует состояние счетов предприятия, гарантирующее постоянство его платежеспособности;

- качество собственного капитала – совокупность свойств собственного капитала, которые выражаются в определенных показателях и факторах, в зависимости от состояния капитала;

- структура капитала – помогает определить, насколько возможна реализация долгосрочной стратегии развития предприятия, за счет соотношения заемного и собственного капитала организации;

- денежные потоки – анализ данного показателя помогает оценить, насколько эффективно предприятие распоряжается своими денежными средствами, что в свою очередь, дает представление о его конкурентоспособности и дальнейшем развитии.

2. Производственные факторы.

Производственные факторы представляют собой совокупность показателей, характеризующих эффективность производственной деятельности предприятия. Данные показатели помогают оценить производственные возможности предприятия, определить возможные пути развития производства, или сокращения издержек;

- средства труда – данный фактор помогает определить наличие необходимых для производства средств. Средствами труда является комплекс вещей, которые располагаются между человеком и предметом труда. Средствами труда выступает все, чем человек воздействует на предмет труда при создании готового продукта. К средствам труда можно отнести здания, сооружения, оборудование, хозяйственный инвентарь, транспорт и другие;

- предметы труда – так же помогают оценить наличие необходимых для производства компонентов, в данном случае, предметов труда. Предметами труда выступают непосредственно, материалы;

- трудовые ресурсы – оценка трудовых ресурсов помогает оценить трудовую составляющую предприятия. Насколько квалифицированы работники, занимающие определенные должности, имеют ли они необходимые знания для выполнения предназначенных им заданий, насколько эффективно предприятие использует свои трудовые ресурсы;

- производственные мощности – оценка производственных мощностей предприятия помогает сделать вывод об эффективности использования оборудования при выпуске продукции;

- технический уровень производства – помогает оценить степень развитости техники, технологии и организации производства.

3. Качество менеджмента.

Качество менеджмента отражает способность субъекта управления соответствовать потребностям управляемой системы для достижения ею наилучших результатов в основной деятельности. В отличие от предыдущих факторов, данный фактор не является количественным, он ориентирован на анализ эффективности внутренней политики управления предприятием, где большую значимость получает человеческий ресурс, грамотное и эффективное управление им и предприятием в целом

- уровень и перспективность развития менеджмента – помогают оценить, насколько эффективны используемые стандарты управления на предприятии, и имеют ли они возможность улучшить качество работы за счет внедрения более прогрессивных методов управления;

- стратегия – само наличие стратегии на предприятии подразумевает постановку и выполнение конкретных задач для достижения конечной цели. Анализ стратегии предприятия помогает определить, насколько реалистичные цели ставит перед собой предприятие, и насколько оно эффективно в их осуществлении. Наличие и реализация программы развития предприятия дает возможность инвестору дать оценку динамике развития предприятия;

- клиентоориентированность – помогает определить, насколько компания восприимчива к потребностям потребителей;

- восприимчивость к переменам – данный фактор характеризует способность предприятия подстраиваться под изменяющиеся потребности рынка (изменения в законодательстве, изменение предпочтений потребителей и т. д.);

- конкурентоспособность продукции – помогает оценить, насколько продукция предприятия отвечает запросам заинтересованных лиц, в сравнение с другими аналогичными субъектами рынка.

К факторам, оказывающим влияние на качество менеджмента, так же следует отнести устойчивость связей с поставщиками, управление бизнес-процессами. Особое внимание при анализе внутренних факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия, следует уделить инвестиционной и инновационной деятельностям.

4. Инвестиционная деятельность.

Инвестиционная деятельность оценивается по наличию инвестиционной программы, объему инвестиций, методу принятия решений, эффективностью управления инвестиционными проектами. Для определения инвестиционной привлекательности фирмы, данный фактор имеет большое значение, так как от уровня инвестиционной активности предприятия и диапазона его инвестиционной деятельности в значительной степени зависит обеспечение высоких темпов развития предприятия и повышение уровня его конкурентоспособности:

- наличие инвестиционной программы – инвестиционная программа предприятия является его стратегическим планом развития. Она включает в себя список различных проектов инвестирования и объемы финансовых вложений, рассчитанные на определенный период времени. Анализ данного фактора помогает определить направления развития предприятия, экономическую целесообразность планируемых инвестиционных проектов;

- объем инвестиций – представляет собой сумму всех инвестиционных затрат. На крупных предприятиях, для получения необходимых объемов инвестиций, используется выпуск акций на внутренний и внешний фондовый рынок. Анализ объема инвестиций, а так же их источников помогает оценить степень доверия вкладчиков к данному предприятию;

- эффективность управления проектами – помогает оценить степень эффективности управления проектами, насколько предприятие выполняет планы по своим инвестиционным проектам, соблюдает сроки, и так далее.

5. Инновационная деятельность.

Инновационная деятельность характеризуется приоритетностью инновационной политики в общей стратегии развития предприятия, наличием системы стимулирования инновационной деятельности внутри предприятия, инновационной активностью, научно-техническим потенциалом предприятия и проводимыми НИОКР.

Инновационная деятельность предприятия направлена на поиск и реализацию инноваций, в целях повышения качества продукции, расширения ассортимента, совершенствования технологии и организации производства, так как без наличия инновационной деятельности предприятие не сможет повысить свою конкурентоспособность на рынках:

- инновационная программа в стратегии – наличие данной программы определяет возможности и стремление предприятия к разработке технологий, которые могут быть применимы для повышения эффективности деятельности предприятия;

- стимулирование инновационной деятельности – данный фактор характеризует приоритетность развития данного вида деятельности для предприятия;

- инновационная активность – данный показатель помогает определить степень интенсивности осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствованных продуктов в хозяйственный оборот;

- научно-технический потенциал – помогает оценить возможности предприятия для ведения инновационной деятельности средства и возможности внедрения новой техники и технологий, на основе имеющихся средств возможности совершенствования предметов труда и т.д.

6. Рыночная устойчивость.

Еще одним фактором инвестиционной привлекательности предприятия является рыночная устойчивость. Рыночная устойчивость обуславливается в основном эффективностью ведения предприятием маркетинговой деятельности, а также товарно-территориальной диверсификацией, типом и размером предприятия. Грамотно проводимая маркетинговая политика дает предприятию возможность выхода на новые рынки, укрепления и расширения позиций на уже завоеванных рынках, что непременно является также одним из факторов рыночной устойчивости.

На сегодняшний день стоит также выделить юридические факторы. Здесь, прежде всего, инвестора интересует организационно-правовая форма хозяйствующего субъекта, структура собственников предприятия, приватизационная история предполагаемого объекта инвестирования и закрепленные за этим объектом имущественные и земельные права.

Проанализировав существующие подходы к классификации внешних и внутренних факторов, оказывающих наибольшее воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия, выделим основные, с нашей точки зрения, факторы, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности предприятия (составлено автором)

Внешние	Внутренние
Инвестиционная привлекательность страны	Финансовое положение предприятия
Инвестиционная привлекательность региона	Производственный потенциал предприятия
Инвестиционная привлекательность отрасли	Качество менеджмента
	Рыночная устойчивость

Наибольшее количество авторов, подробно изучающих данный вопрос, придерживаются мнения о том, что основная группа внешних факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность предприятия, зависит от его расположения и отрасли функционирования. На данный момент, оценка инвестиционного потенциала страны и региона проводится в очень широком масштабе различными экспертными организациями, результатам которых

могут довериться инвесторы при выборе территориального расположения объекта вложений. Методики оценки инвестиционной привлекательности страны/ региона/ отрасли, включают в себя множество показателей, дающих всестороннюю оценку возможностей и рисков для потенциального инвестора.

1.3. Классификация инвесторов

Инвестор – это человек или организация, которые занимаются инвестициями, то есть вложением денег в расчете на получение дополнительного дохода. Если широко трактовать это понятие, то даже человек, который положил деньги на банковский вклад – тоже инвестор, ведь он получит процент по своему вкладу. Но на самом деле этот процент не покроет даже инфляцию, поэтому под инвестированием обычно понимают потенциально более доходные способы вложений – от умеренных (которые вкладывают в драгоценные металлы, ПИФы, недвижимость и т.д) до самых рисковых (криптовалюты, хайпы и т.д). По статистике, в нашей стране только 3 процента людей занимаются инвестированием. В западных странах их гораздо больше.

Вместе с тем именно инвестиции – самый доступный путь к финансовой свободе для подавляющего большинства людей. Не все могут стать топ-менеджерами или успешными артистами/спортсменами, не каждому достаются высокие зарплаты, значительные посты. Открыть прибыльный бизнес тоже удается не всем, а шансы сорвать джек-пот в лотерею стремятся к нулю. Инвестиции – способ, доступный каждому, поскольку начинать можно с любой, даже с минимальной суммы.

В инвестициях зачастую сумма не так важна, как выбор грамотной стратегии. Можно вложить крупные деньги и все потерять, а можно регулярно инвестировать небольшие суммы и через 20-30 лет получить отличный финансовый результат, приумножив капитал в несколько раз.

По опыту инвесторы делятся на профессиональных и непрофессиональных. В России есть статус «профессионального» (или квалифицированного) инвестора, который можно получить, например, через брокера. Такой инвестор имеет законодательное разрешение на любые виды инвестиций и покупку любых ценных бумаг, включая внебиржевые инструменты (структурные ноты, лоты евробондов и т.п.). Без этого статуса инвестору на фондовом рынке можно лишь торговать активами, присутствующими на Московской и Санкт-Петербургской биржах.

Для получения этого статуса нужно выполнить одно из условий:

- владение имуществом на определенную сумму,

-опыт работы в организации, совершающей сделки с ценными бумагами,

- аттестат аудитора, специалиста финансового рынка,

- опыт сделок с ценными бумагами за год на определенную сумму.

Но профессионализм инвестора определяется не только официальным статусом, сколько его опытом и реальными достижениями. Профессиональный инвестор – тот, для кого инвестиции – не хобби, а работа (зачастую – основная или даже единственная), кто стабильно получает высокий доход от своей инвестиционной деятельности, кто умеет профессионально анализировать инвестиционные инструменты.

Часто они открывают свои инвестиционные фонды, принимают деньги в доверительное управление. Такой инвестор становится управляющим. Обычно это ИП или юр. лицо, либо индивидуальный предприниматель, который работает на платной основе. Предполагается, что этот инвестор имеет достаточно знаний и опыта, отлично понимает законы рынка – ведь он рискует не собственными, а чужими деньгами. Деятельность таких управляющих регламентирована законодательно.

Среди профессиональных инвесторов выделяют также спекулянтов, зарабатывающих на коротких отрезках на разнице между стоимостью покупки и продажи (купил дешевле, продал дороже). Такие инвесторы совершают сделки чаще других.

Непрофессиональные инвесторы – это любители, которые хотят «отправить деньги на работу вместо себя» и заработать больше, чем это можно сделать при помощи банковского депозита. Большинство инвесторов занимаются этим не профессионально – они просто ищут способы выгодно «припарковать» свои сбережения в свободное от основной работы время. Они могут сделать это самостоятельно или нет.

Самостоятельные инвесторы предпочитает сами распоряжаться своими деньгами – только они принимают решения о способах и сумме вложений и сами несут все риски. Чаще всего выбирают долгосрочные инвестиции и не совершают много сделок.

Несамостоятельные инвесторы, как правило, имеют недостаточно времени или недостаточно знаний, чтобы инвестировать самостоятельно. По этой причине они предпочитают передать деньги в управление третьим лицам.

Инвестиции всегда сопряжены с рисками. Как правило, уровень риска прямо пропорционален уровню потенциальной доходности – чем больше вы хотите заработать, тем больше рискуете. Не зря самые высокие проценты предлагают финансовые пирамиды и другие организации, где велик риск потери всего капитала. Хотя есть инструменты с ассиметричным соотношением – небольшие/умеренные риски и достаточно высокая доходность. По своему отношению к риску инвесторов делят по шкале от умеренных до агрессивных и спекулятивных.

Консервативный – для таких инвесторов главное обеспечить надежность вложений, есть готовность размещать средства только в безрисковые консервативные инструменты. Они могут инвестировать в доходную недвижимость, драгоценные металлы, облигации госзайма и другие инструменты, где тело инвестиций максимально защищено. При этом доходность инвестиций, скорее всего, будет невысокой – чаще всего, 5-10%. Для такого инвестора главное – сохранить свои сбережения. Часто консервативной стратегии следуют пожилые люди – они заработали капитал

на более агрессивных инструментах и теперь хотят надежно защитить его, чтобы спокойно жить на проценты.

Умеренный – имеется небольшой опыт инвестирования, принимает минимальный уровень инвестиционного риска. Такой инвестор также может вкладывать деньги в недвижимость, но уже используя кредитное плечо, а также покупать некоторые достаточно надежные ценные бумаги или другие инструменты с минимальным риском потери тела капитала. Такой инвестор не гонится за сверхдоходностью, трезво оценивает риски, но может позволить себе немного больше, чем консервативный инвестор.

Рациональный – уже имеющий опыт на бирже и представление о том как работать, разумный уровень инвестиционного риска в обмен на потенциальную возможность получить доход. Для инвестиций может рассматривать ПИФы, некоторые акции, REIT, недвижимость, IPO, биткоин и другие активы. Рациональный инвестор (также как и умеренный) часто диверсифицирует портфель, то есть покупает не один актив, а 10-20 разных инструментов, что позволяет минимизировать риски. При оценке риска и доходности выбирает золотую середину.

Агрессивный – обеспечивает высокую доходность вложений, высокий уровень инвестиционного риска и колебаний стоимости в кратко- и среднесрочной перспективе в обмен на потенциальную возможность получить доход. Например, на криптовалютном рынке агрессивный инвестор вложит основную часть капитала не в биткоин (как самый известный и надежный актив), а в малоизвестные монеты с высоким потенциалом роста. В целом такой инвестор спокойно относится к риску и нацелен на быстрое наращивание капитала.

Спекулятивный – нацелен на получение большей прибыли за счет перепродажи активов, принимает почти любой уровень инвестиционного риска и колебания стоимости в обмен на возможность получить нужный ему уровень доходности. То есть такой инвестор не держит активы годами, а активно их скупает и затем перепродает. К спекулятивным стратегиям

относятся торги по банкротству (лоты покупаются с дисконтом и затем перепродаются дороже), IPO (тоже чисто спекулятивная стратегия, когда акции покупают и затем перепродают сразу после окончания локап-периода).

По сроку инвестиций инвесторы делятся на долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных. Краткосрочные – как правило, спекулянты. Их горизонт инвестирования крайне мал, они могут совершать несколько сделок в день и перепродают активы самое позднее через несколько месяцев после покупки.

Среднесрочные инвестируют на срок от 1 до 3 лет. Для долгосрочных инвесторов срок, на который они вкладывают деньги, колеблется от 5 лет до бесконечности.

Таким образом, в результате проработки теоретической базы инвестиционной привлекательности предприятия, мы сделали вывод о неоднозначности суждений авторов, занимающихся изучением данного вопроса, относительно характеристик как самого понятия, так и факторов, необходимых для оценки инвестиционной привлекательности и, соответственно, методов её оценки. При рассмотрении различных трактовок к понимаю инвестиционной привлекательности предприятия прослеживается хронологическая закономерность, первоначально, данное понятие рассматривают с точки зрения доходности, выгодности и рискованности вложения средств в предприятия, соответственно, ключевым индикатором оценки инвестиционной привлекательности является финансовое состояние предприятия.

В процессе изучения данной категории, авторы начинают придерживаться мнения о том, что важно оценивать не только способность предприятия стабильно функционировать и выплачивать дивиденды его акционерам, но и внутреннее положение предприятия в целом. К факторам, подлежащим оценке в данном случае присоединяются внутренние аспекты деятельности субъекта хозяйствования, такие как качество менеджмента, производственные факторы, инновационная деятельность и другие. Данный

подход к оценке подразумевает качественную оценку многих внутренних факторов функционирования предприятия, тем самым давая инвестору представление не только о текущем финансовом положении предприятия, но и о перспективности предприятия в целом, характеризуя его с точки зрения целесообразности долгосрочных вложений средств.

Глава 2. Анализ инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича»

2.1. Характеристика предприятия

ФГБНУ «Научно-исследовательский институт биомедицинской химии имени В.Н. Ореховича» (далее - ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича») создан в 1944 г. как Институт биологической и медицинской химии АМН СССР на базе отделов биохимии и органической химии Всесоюзного института экспериментальной медицины.

Основные исследования ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» связаны с изучением структурно-функциональной организации биологических макромолекул, механизмов межмолекулярного узнавания в ходе иммунных реакций, фермент-субстратных взаимодействий, в процессах рецепции, с разработкой новых методов биоинформатики и компьютерного конструирования лекарств, с созданием средств для диагностики и лечения наиболее распространенных заболеваний; разработан и производится гепатопротектор «Фосфоглив», предназначенный для лечения заболеваний печени различной этиологии, включая вирусные гепатиты (премия Правительства Российской Федерации в области науки и техники (2003 г.) за создание отечественного препарата «Фосфоглив» для лечения заболеваний печени).

В Институте создан первый в стране Отдел протеомных исследований (2000 г.) и центр коллективного пользования «Протеом человека» (с 2003 г. по 2010 г. Центр коллективного пользования «Центр постгеномных технологий»), издается научно-практический журнал «Биомедицинская химия» (назв. до 2003 г. — «Вопросы медицинской химии»). С 2007 года наиболее рейтинговые статьи журнала «Биомедицинская химия» выходят на английском языке как приложение к журналу Biochemistry (Moscow) — Supplement Series B: Biomedical Chemistry.

Предприятие имеет инфраструктуру, необходимую для обеспечения производства

- действующие производственные цеха
- склады
- лаборатории
- гараж.

ФГБНУ «Научно-исследовательский институт биомедицинской химии имени В.Н. Ореховича» является производителем готовых лекарственных средств нестерильные лекарственные средства в жидких, твердых, дозированных формах, спреи назальные, крема для наружного применения.

В ФГБНУ «Научно-исследовательский институт биомедицинской химии имени В.Н. Ореховича» разработана, документально оформлена, внедрена и поддерживается в рабочем состоянии система менеджмента качества, отвечающая требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2015, сертифицированная органом по сертификации систем менеджмента качества ВНИИС-СЕРТ ОАО «ВНИИС»

Деятельность по производству лекарственных средств осуществляется на основании Лицензии на осуществление производства лекарственных средств.

Для оптимизации управления процессом производства лекарственных средств на предприятии внедрены программы «Фарм СЭД», «Оперучет», «ERA-Financials», которые позволяют автоматизировать процессы учета сырья и материалов, ускорить процессы согласования различных документов и формирования отчетности.

По итогам 2020 года доля российских препаратов выросла на 1,2 % - до 31,6 % в рублях и на 0,5 % - до 61,0 % в упаковках. При рассмотрении абсолютных показателей реализация отечественных препаратов в деньгах выросла на 6,9 %, тогда как объём продаж импортных лекарств увеличился только на 1,3 %. Рост доли российских лекарств — уже устоявшийся тренд для рынка лекарств. С 2012 года этот показатель вырос с 23,8 % до 31,6 %. В

упаковках динамика менее заметна: за 7 лет доля выросла всего на 2,4 %.

Средняя стоимость упаковки отечественного препарата в розничных ценах в 2020 году составила 103 рубля, что приблизительно в 3 раза ниже стоимости упаковки импортного лекарственного средства (стоимость препарата зарубежного производства составила 349 рублей). Вместе с тем, средневзвешенная стоимость российского препарата выросла на 8,1 %, импортного — на 4,4 %.

ФГБНУ «Научно-исследовательский институт биомедицинской химии имени В.Н. Ореховича» согласно Уставу, осуществляет следующие основные виды деятельности:

- разработка, испытание и хранение лекарственных средств и диагностических систем
- опытно-фармацевтическое производство лекарственных средств.
- разработка и внедрение новых медицинских технологий и методов диагностики.
- деятельность по распространению лекарственных средств.
- фармацевтическая деятельность;
- работа в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций;
- разработка новых препаратов, прогрессивных технологических процессов, осуществление научно-исследовательских работ и организации их внедрения в производство;
- осуществление внешнеэкономической деятельности;

Предприятие имеет линейно-функциональную систему управления (см. Приложение), для которой характерно создание подразделений или отделов на всех уровнях управления. Принятие решений или возникающих производственных и управленческих задач осуществляется линейными руководителями в рамках их компетенции, таким образом, происходит снятие большей части нагрузки с высшего уровня управления.

Возглавляет предприятие Генеральный директор, который реализует основные функции управления, такие как: оперативное управление, перспективное развитие, финансово-экономическую стратегию. В круг обязанностей директора входит и кадровая политика, развитие социальной инфраструктуры предприятия, работа с кадрами. Отдельные функции управления делегированы заместителям Директора:

− Главному инженеру - функция технического обеспечения производства и развития предприятия.

− Заместителю Директора по производству - функция оперативного управления производством и планирование.

− Заместителю Директора по коммерческим вопросам - функция обеспечения производства и сбыта продукции, внешнеэкономические связи. Управление транспортным обслуживанием.

− Заместителю директора по финансам - ведение материального и финансово-хозяйственного учета, управление денежными потоками, взаимоотношение с финансовыми и налоговыми органами.

Кроме перечисленных выше руководителей Директору напрямую подчинены: юрист, канцелярия, кадровая служба.

Достоинства:

- построение связей «руководитель-подчиненный» по иерархической лестнице при которой каждый работник подчинен только одному руководителю;

- специализация руководителей по функциям;

- отсутствие тесных взаимосвязей на горизонтальном уровне между производственными отделениями;

- чрезмерно развитая система взаимодействия по вертикали, т.е. подчинение по иерархии

Недостатки:

Среди основных недостатков действующей организационной структуры можно назвать следующие:

- недостаток контроля по всем звеньям цепочки в связи с многоуровневой системой подчинения;

- отсутствие налаженных информационных взаимосвязей между департаментами.

2.2. Финансовое состояние

Большинство методов оценки инвестиционной привлекательности предприятия базируются на финансовом анализе состояния предприятия. В рамках оценки инвестиционной привлекательности предприятия, финансовый анализ играет наиболее важную роль, так как представляет инвестору полную характеристику финансового положения предприятия, а при динамической оценке финансового состояния, инвестор может увидеть тенденции функционирования предприятия, что актуально при вложении средств.

В рамках оценки финансового состояния предприятия выделены значимые группы показателей, которые будут подвергаться анализу и оценке. Первая группа исследуемых показателей – показатели ликвидности баланса (табл. 2).

Таблица 2

Оценка ликвидности баланса

Активы	2020	2019	2018	Пассивы	2020	2019	2018
А1	18 243	331 284	199 948	П1	265 015	204 657	255 965
А2	3490721	2874876	2989390	П2	22 492	23 172	22 432
А3	444 063	575 899	546 249	П3	22 585	28 380	32 110
А4	296 160	392 008	471 154	П4	3939095	3917858	3896197
Примечание составлено и рассчитано автором							

Для определения ликвидности баланса необходимо сопоставить произведенные расчеты групп активов и групп пассивов. В таблице 3 представлено сопоставление результатов расчетов с соотношениями, указанными в таблице 2.

Таблица 3

Соблюдение условий ликвидности баланса

Соотношение	2020	2019	2018
А1 > П1	18 243 < 265 015	331 284 > 204 657	199 948 < 255 965
А2 > П2	3490721 > 22 492	2874876 > 23 172	2989390 > 22 432
А3 > П3	444 063 > 22 585	575 899 > 28 380	546 249 > 32 110
А4 < П4	296160 < 3939095	392008 < 3917858	471154 < 3896197

Выполнение данных соотношений определяет ликвидность баланса предприятия. На рассматриваемом предприятии, баланс является ликвидным лишь в 2019 году, когда денежные средства предприятия превышают его кредиторскую задолженность. В остальные периоды баланс предприятия не является ликвидным, так как значение наиболее срочных обязательств превышает значение наиболее ликвидных активов. Это означает, что предприятие не способно в кратчайшие сроки ответить по наиболее срочным обязательствам имеющимися в его распоряжении денежными средствами. Такая низкая концентрация денежных средств на предприятии обусловлена высоким уровнем дебиторской задолженности, что обусловлено сферой функционирования предприятия.

Так как данная группа показателей рассматривалась в динамике, то значения были присвоены для каждого рассматриваемого периода, а в табл. 4 представлено общее значение группы.

Таблица 4

Общее значение показателей ликвидности

Соотношение	Присвоенный балл
А1 > П1	0,3
А2 > П2	1
А3 > П3	1
А4 < П4	1
Общее значение группы ликвидности баланса	0,8

Платежеспособность предприятия будет оцениваться на основе коэффициентов ликвидности, представленных в таблице 5.

Таблица 5

Платежеспособность предприятия

Показатель	2020	2019	2018	Нормативное значение	Присвоенный балл
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	1,62	0,78	0,2	0,7
Коэффициент промежуточного покрытия	13,24	15,67	12,46	0,7 – 1,5	1
Коэффициент текущей ликвидности	14,92	18,48	14,59	2	1

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных заемных средств, при необходимости, может быть погашена немедленно за счет имеющихся в распоряжении предприятия денежных средств. Нормальным значением коэффициента абсолютной ликвидности считается, когда предприятие способно немедленно погасить более 20% краткосрочных обязательств.

Как мы выяснили, проводя оценку ликвидности баланса, полностью ответить по своим краткосрочным обязательствам за счет денежных средств, предприятие способно только в 2019 году, где коэффициент абсолютной ликвидности составляет 1,62. Тем не менее, в 2018 году, коэффициент абсолютной ликвидности так же имеет нормальное значение, так как предприятие способно погасить практически 80% своих краткосрочных обязательств. Но ввиду значимого снижения денежных средств на предприятии в 2020 году, коэффициент абсолютной ликвидности составляет всего 0,07%, что означает, что предприятие не способно при наличии необходимости погасить более 20% своих срочных обязательств.

Коэффициент промежуточного покрытия демонстрирует ту часть краткосрочной задолженности, которую предприятие способно погасить за счет денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности. Нормальным значением данного коэффициента является значение более 0,7%. Так как основная масса денежных средств предприятия сосредоточена в виде дебиторской задолженности, предприятие имеет значение данного коэффициента, в разы превышающее нормальное,

предприятие, безусловно, способно погасить свои краткосрочные обязательства, за счет упомянутых выше средств.

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности предприятия, показывая, сколько рублей оборотных средств, приходится на один рубль краткосрочной задолженности. В норме данный коэффициент должен принимать значение выше двух, что мы и наблюдаем на рассматриваемом предприятии.

Общая оценка данной группы показателей представлена в таблице 6.

Таблица 6

Общее значение показателей платежеспособности

Показатель	Присвоенный балл
Общее значение группы показателей платежеспособности	0,9

Предприятие можно считать платежеспособным, если соблюдается следующее неравенство:

Дебиторская задолженность + НДС + Денежные средства и Прочие оборотные активы > Краткосрочные кредиты и займы + Кредиторская Задолженность, проведем суммарный анализ

2018: 2 989 384 + 100 + 199 948 + 6 > 255 965 => 3 189 432 > 255 965;

2019: 2 874 876 + 89 + 331 284 > 204 657 => 3 206 249 > 204 657;

2020: 3 490 721 + 835 + 18 243 > 265 015 => 3 509 799 > 265 015.

Таким образом, на протяжении всех рассматриваемых периодов, предприятие можно считать платежеспособным. Несмотря на уменьшение концентрации денежных средств на предприятии в 2020 году, значительное увеличение дебиторской задолженности, в рамках данного анализа, увеличивает значение имеющихся в распоряжении предприятия собственных средств и гарантирует его платежеспособность.

Далее определим уровень платежеспособности предприятия путем деления активов на финансовые и нефинансовые. Данные для определения уровня платежеспособности представлены в таблице 7.

Таблица 7

Определение уровня платежеспособности путем деления активов на финансовые и нефинансовые

Показатели	2020	2019	2018
Финансовые активы	3510921	3208114	3191286
МФА	18243	331284	199948
НМФА	3492678	2876830	2991338
Нефинансовые активы	735717	964308	1013658
ДНФА	292489	388498	467509
ОбНФА	443228	575810	546149
Пассивы	4249187	4174067	4206741
СК	3939095	3917858	3896197
ВО	310092	256209	310544

Как мы видим из таблицы 7, в 2018 году внешние обязательства превышают мобильные финансовые активы, значит, в данный период предприятие не имеет абсолютной платежеспособности. Тем не менее, для 2018 года справедливо следующее неравенство:

МФА ≤ ВО < ФА, 199 948 ≤ 310 544 < 3 191 286, что означает, что предприятие имеет гарантированную платежеспособность.

В 2019 году размер мобильных финансовых активов превышает размер внешних обязательств, что обеспечивает предприятию абсолютную платежеспособность. В 2020 году ситуация аналогична к 2018 году, 18 243 ≤ 310 092 < 3 510 921, следовательно, предприятие обладает гарантированной платежеспособностью. Следующей группой показателей, подлежащих анализу, являются показатели рентабельности предприятия.

Таблица 8

Показатели рентабельности предприятия

Показатель	2020	2019	2018	Нормативное значение	Присвоенный балл
Рентабельность активов	0,5%	0,5%	10,3%	15-20%	0
Рентабельность продаж	0,8%	0,8%	14,8%	1-5% - низкая рентабельность 5-20% - средняя рентабельность 20-30% - высокая рентабельность 30% и выше - Сверхрентабель-ность	0,2
Рентабельность прямых затрат	1,2%	1,2%	24,2%	25%	0,3

Рентабельность собственных источников финансирования	0,5%	0,5%	10,6%	10-12%	0,3

По данным таблицы 8, видно значительное ухудшение показателей рентабельности в 2019 и 2020 годах, по отношению к 2018 году. Рассмотрим каждый из оцениваемых коэффициентов отдельно. Рентабельность активов показывает степень эффективности использования активов организации для генерирования прибыли. Падение рентабельности активов может быть связано с несколькими причинами

- снижением чистой прибыли;

- ростом средней стоимости основных средств, других внеоборотных активов, а так же оборотных активов

- снижением оборачиваемости активов.

На рассматриваемом предприятии данное снижение показателя рентабельности обусловлено значительным снижением размера чистой прибыли организации в 2019 и 2020 годах по отношению к 2018 году. Для того чтобы проанализировать, чем обусловлено такое резкое снижение чистой прибыли, проанализируем основные статьи отчета о финансовых результатах организации в таблице 9.

Как можно заметить из таблицы 9, в основном, все рассматриваемые статьи отчета о финансовых результатах приблизительно равнозначны на протяжении всех рассматриваемых периодов. Основным фактором такого существенного изменения размера чистой прибыли является значительное снижение величины прочих доходов в 2019 и 2020 годах.

Таблица 9

Основные статьи отчета о финансовых результатах за 2018-2020 годы, тыс. рублей

Наименование показателя	2020	2019	2018
Выручка	2 552 433	2 578 668	2 784 337
Себестоимость продаж	(1 749 869)	(1 797 232)	(1 702 575)
Коммерческие расходы	(390 927)	(408 828)	(485 699)
Управленческие расходы	(122 912)	(126 500)	(134 485)
Прочие доходы	30 013	32 357	407 091

Прочие расходы	(299 703)	(259 278)	(354 474)
Прибыль до налогообложения	28 542	29 867	517 649
Текущий налог на прибыль	(13 256)	(11 433)	(93 399)
Чистая прибыль	21 237	21 661	412 494

В 2018 году на предприятии наблюдается средний уровень рентабельности продаж, тогда как снижение в 2019 и 2020 годах так же обусловлено значительным снижением чистой прибыли предприятия.

Коэффициент рентабельности прямых затрат демонстрирует отдачу тех материальных ресурсов, которые участвовали в формировании прибыли. В 2018 году данный коэффициент близок к нормативному значению для производителей лекарственных средств, демонстрируя эффективность использования ресурсов и максимальную окупаемость расходов. Но в 2019 и 2020 годах, низкий уровень рентабельности затрат говорит о том, что расходы понесенные при производстве продукции не окупаются величиной прибыли, полученной в конечном счете. Так как основным фактором снижения чистой прибыли являются прочие доходы, то можно сделать вывод о том, что и в 2018 году рентабельность затрат на производство продукции была приблизительно того же уровня, что и в 2019 и 2020 годах, по отношению к величине прибыли, полученной именно от продажи готовой продукции.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что прибыль, полученная предприятием в 2018 г. и высокие показатели рентабельности производства, были вызваны не производством и реализацией готовой лекарственной продукции, а разовой сделкой, а именно продажей товарного знака «Пенталгин». Рентабельность собственного капитала, на рассматриваемом предприятии, в 2018 году так же находится в пределах нормы, тогда как для 2019 и 2020 годов значения значительно ниже, что так же обусловлено снижением чистой прибыли предприятия. Значение общей оценки группы показателей рентабельности представлено в таблице 10.

Таблица 10

Общее значение показателей рентабельности

Показатель	Присвоенный балл
Общее значение показателей группы рентабельности	0,2

В рыночных условиях, когда хозяйственная деятельность предприятия и его развитие осуществляется за счёт самофинансирования, а при недостаточности собственных финансовых ресурсов – за счёт заёмных средств, важной аналитической характеристикой является финансовая устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость – это способность предприятия всегда осуществлять в необходимых объемах финансирование своей деятельности либо за счет собственного и заемного капитала.

Таблица 11

Приближенная оценка финансовой устойчивости, тыс. рублей

Показатели	2020	2019	2018
Собственный капитал	3 939 095	3 917 858	3 896 197
Двойная сумма СК	7 878 190	7 835 716	7 792 394
Активы	4 249 187	4 174 067	4 206 741
Разность (2-3)	3 629 003	3 661 649	3 585 653

Как видно, двойная сумма собственного капитала превышает величину активов во все рассматриваемые периоды, так что мы можем сделать вывод о финансовой устойчивости предприятия и присвоить данному показателю 1 балл. Определим тип финансовой устойчивости предприятия на основе деления активов на финансовые и нефинансовые и оценки обеспеченности их источниками формирования (таблица 12).

Таблица 12

Собственные оборотные средства и величина нормальных источников формирования запасов

Показатель	2020	2019	2018
Запасы	443 228	575 810	546 149
Собственные оборотные средства	3642935	3525850	3425080
Функционирующий капитал	3665520	3554230	3457190
Нормальные источники формирования запасов	3930535	3758887	3713155

Финансовое состояние предприятия считается абсолютно устойчивым, если величина запасов и затрат меньше суммы собственного оборотного капитала. На протяжении всего рассматриваемого периода данное соотношение для предприятия верно, мы присваиваем оцениваемым показателям 1 балл, так как это наилучшая финансовая ситуация для предприятия.

Далее оценим динамику собственных средств, изъятых из оборота. Для этой цели необходимо определить финансово-эксплуатационную потребность в оборотных средствах (ФЭП). Расчетные данные представлены в таблице 13.

Таблица 13

Расчет величины финансово-эксплуатационной потребности в оборотных средствах

Показатель	2020	2019	2018
Запасы	443 228	575 810	546 149
НДС	835	89	100
Дебиторская задолженность	3490721	2874876	2989384
Кредиторская задолженность	265 015	204 657	255 965
Финансово-эксплуатационная потребность в оборотных средствах	3 669 769	3 246 118	3 279 668

Величина ФЭП показывает, какая часть собственных средств изъята из оборота, т.е. «обездвижена» в запасах и дебиторской задолженности. ФЭП означает, сколько предприятию необходимо средств для обеспечения нормального оборота запасов и дебиторской задолженности в дополнении к той части оборотных активов, которая финансируется за счет наиболее срочных обязательств.

Величина ФЭП имеет довольно большое значение, это говорит о том, что большая часть активов предприятия заморожена, что не является хорошим признаком для предприятия, так как оно работает не на полную мощность, поэтому данному показателю присвоено 0 баллов.

Таблица 14

Общее значение группы показателей финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Присвоенный балл
Общее значение группы показателей финансовой устойчивости	0,7

Далее проведем анализ финансовой независимости предприятия с помощью оценки финансового состояния на основе системы финансово-оперативных коэффициентов (таблица 15).

Таблица 15

Относительные показатели финансовой независимости предприятия

Наименование показателя	2020	2019	2018	Нормативное значение	Присвоенный балл
1. Собственные оборотные средства	3665520	3554230	3457153		1
2. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,93	0,91	0,89	0,3	1
3. Коэффициент автономии	0,93	0,94	0,93	0,5	1
4. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	0,08	0,07	0,08	≤ 1	1
5. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,93	0,94	0,93	0,1	1
6. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами	8,27	6,17	6,33	0,6	1
7. Коэффициент имущества производственного назначения	0,17	0,23	0,24	≥ 0,5	0
8. Коэффициент финансовой устойчивости	0,93	0,95	0,93	≥ 0,7	1

Показатель собственных оборотных средств ежегодно увеличивается, что свидетельствует об увеличении капитала предприятия. Коэффициент маневренности собственного капитала показывает долю оборотных активов в собственном капитале, и чем он выше, тем предприятие обладает более высокой финансовой устойчивостью и независимостью. На данном предприятии коэффициент маневренности составляет 0,8 в 2018 году и увеличивается в динамике.

Коэффициент автономии предприятия составляет 0,9 в 2018 году и имеет схожие значения в 2019 и 2020 годах, что означает, что предприятие полагается на собственные средства финансирования. Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала показывает, что доля заемного капитала составляет менее 10% собственного капитала, находясь в пределах нормы.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных средств, чем выше данный коэффициент, тем большая часть оборотных активов предприятием финансируется самостоятельно. На данном предприятии коэффициент имеет высокое значение и ежегодно остается приблизительно одинаковым.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными оборотными средствами характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами, на данном предприятии мы видим, что стоимость запасов покрывается предприятием в 6,3 раза в 2018 году, в 6,2 раза в 2019 и в 8,3 раза в 2020 году.

Коэффициент имущества производственного назначения, на данном предприятии ниже предложенного нормативного значения. Это можно связать с тем, что на предприятии, которое занимается производством лекарственных препаратов, большую часть средств занимают оборотные активы, тогда как внеоборотные занимают меньшую.

Коэффициент финансовой устойчивости выше порогового значения и стабилен в динамике.

Таблица 16

Общее значение группы показателей финансовой независимости предприятия

Показатель	Присвоенный балл
Общее значение группы показателей финансовой независимости	0,9

В целом предприятие можно охарактеризовать, как финансово независимое, финансово-устойчивое. Предприятие способно функционировать за счет собственных источников финансирования. Одним из направлений анализа результативности финансово-хозяйственной деятельности фирмы является оценка деловой активности. Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении ею поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели.

Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости (таблица 17).

Таблица 17

Показатели деловой активности

Показатель	2020	2019	Отклонение	Присвоенный балл
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,61	0,62	-0,01	1
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	0,66	0,69	-0,03	1
Коэффициент оборачиваемости материальных запасов	5,76	4,48	1,28	1
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,73	0,90	-0,17	1
Длительность оборачиваемости дебиторской задолженности в днях	499,18	406,93	92,25	0
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	9,63	12,60	-2,97	0
Длительность оборачиваемости кредиторской задолженности в днях	37,90	28,97	8,93	0
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,65	0,66	-0,01	1
Коэффициент оборачиваемости основных средств	9,77	8,62	1,15	1

По результатам проведенного анализа можно сразу же отметить, что показатели деловой активности предприятия практически не изменились. Коэффициент общей оборачиваемости капитала, показывает эффективность использования имущества, то есть, сколько оборотов за анализируемый период делают средства, вложенные в имущество предприятия. Значение данного коэффициент в 2019 и 2020 году не имеет значительно разницы, всего лишь в 0,01%.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств предприятия так же не значительно снизился по сравнению с базисным годом, снижение составило 0,03%. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала тоже возымел незначительное снижение, в 2019 году на предприятии, на 1 рубль собственного капитала приходилось 0,66 рублей выручки, в 2020 – 0,65 рублей.

Важно учитывать, что предприятие получает прибыль с каждого оборота запасов, а они увеличились с 4,5 оборотов в 2019 году до 5,8 оборотов в 2020, что является положительным фактором для предприятия. Дела с оборачиваемостью дебиторской и кредиторской задолженности в организации ухудшились.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в отчетном году по сравнению с базисным уменьшилась на 0,17 раз, и теперь за год происходит 0,7 оборота. Срок погашения дебиторской задолженности, наряду с этим, увеличился на 92 дня. Оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась на 2,97 и в 2020 году, кредиторская задолженность совершает 9,6 оборотов, а срок ее погашения увеличился почти на 8 дней.

Таблица 18

Общее значение группы показателей деловой активности предприятия (составлено и рассчитано автором)

Показатель	Присвоенный балл
Общее значение для группы показателей деловой активности предприятия	0,7

В целом, данный анализ продемонстрировал прежний уровень деловой активности, за исключением ухудшения ситуации с дебиторской и кредиторской задолженностями, что обусловлено возможной продажей крупной партии товара, средства за которую предприятие еще не получило, а так же возросшей в 2020 году кредиторской задолженностью. Поэтому, в рамках интегральной оценки, 0 баллов будет присвоено только увеличению возврата дебиторской и кредиторской задолженности в днях, а так же, коэффициенту оборачиваемости кредиторской задолженности, так как остальные отклонения мы не считаем существенными.

При оценке финансового состояния предприятия в качестве внутреннего фактора его инвестиционной привлекательности проводилась оценка 6 групп показателей. В результате проведенного анализа были получены следующие выводы

- баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, в связи с низкой концентрацией денежных средств на предприятии, так как они вложены в производство, либо представлены в виде дебиторской задолженности, что обусловлено сферой его функционирования;

- предприятие имеет незначительные в сравнении с собственными средствами обязательства, а значит, не зависит от внешних источников финансирования и гарантировано может функционировать без привлечения заемных средств;

- предприятие имеет гарантированную платежеспособность, так как его собственные средства значительно превышают обязательства;

- показатели рентабельности предприятия значительно ухудшились в 2019 и 2020 годах, по сравнению с 2018, в связи со значительным сокращением прочих доходов, составлявших наибольшую часть чистой прибыли организации;

- при анализе финансовой устойчивости предприятия, его финансовое положение было признано абсолютно устойчивым на протяжении всего рассматриваемого периода;

- при анализе финансовой независимости предприятия был сделан вывод о том, что предприятие практически не имеет зависимости от внешних источников финансирования и способно функционировать только за счет собственных средств, риск потери платежеспособности при этом отсутствует;

- коэффициент финансовой устойчивости предприятия выше порогового значения, стабилен в динамике. В целом предприятие можно охарактеризовать, как финансово независимое, финансово-устойчивое. Предприятие способно функционировать за счет собственных источников финансирования;

- анализ показателей деловой активности остался на прежнем уровне, что характеризует предприятие как стабильно функционирующее.

В таблице 19 представлено итоговое значение оценки финансового состояния предприятия, как внутреннего фактора его инвестиционной привлекательности. В целом, финансовый анализ предприятия характеризует его с положительной стороны, так как не имеет существенных рисков для инвестора.

Таблица 19

Итоговое значение финансового состояния предприятия

Наименование показателя	Присвоенный балл
Группа ликвидности баланса	0,8
Группа показателей платежеспособности	0,9
Группа показателей рентабельности	0,2
Группа показателей финансовой устойчивости	0,7
Группа показателей финансовой независимости	0,9
Группа показателей деловой активности	0,7
Итоговое значение финансового состояния предприятия	0,7

Единственным слабым звеном по результатам анализа финансового состояния предприятия выступили показатели рентабельности. Проанализировав причины такого значительного снижения показателей рентабельности, было выявлено, что причиной послужило снижение прочих доходов в общей структуре чистой прибыли предприятия, но, мы так же выделили наиболее существенный фактор, входящий в состав показателей

рентабельности, который на протяжении всего рассматриваемого периода демонстрировал не лучшее для предприятия значение.

Не смотря на то, что в 2018 году рентабельность прямых затрат соответствует нормативному значению, учитывая тот факт, что на тот момент наибольшую часть чистой прибыли составляли прочие доходы, можно сделать вывод о том, что рентабельность прямых затрат соответствует нормативу только за счет этого.

Если предположить, что величина прочих доходов в 2018 году была бы идентична другим анализируемым периодам, то рентабельность прямых затрат так же была бы достаточно низкой, и приблизительно равна значениям в 2019 и 2020 годах. Отсюда можно сделать вывод о том, что величина прибыли, полученной от продажи продукции достаточно низкая по сравнению с затратами, понесенными на её изготовление и реализацию. Для того чтобы более детально разобраться в причинах такой высокой себестоимости произведенной продукции, рассмотрим структуру себестоимости предприятия.

Структура себестоимости ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» состоит из четырех основных видов расходов: прямые расходы, накладные, общехозяйственные и коммерческие расходы.



Рис. 1 Структура себестоимости

На рисунке 1 представлена общая структура себестоимости всей произведенной предприятием продукции и оказанных услуг за 2020 год. Наибольшую часть в структуре себестоимости произведенной продукции занимают прямые расходы. Более подробно структура прямых расходов представлена на рисунке 2.



Рис 2. Структура прямых расходов

Наибольшую часть прямых расходов составляют сырье и материалы, что неудивительно, ввиду материалоемкости продукции фармацевтической отрасли. Данная статья расходов является максимальной в составе прямых затрат предприятия и составляет 63 %. Однако, возможности снижения по данной статье затрат затруднительны, так как выбором поставщиков, сырья и материалов занимается ООО «Фармстандарт». Кроме того, на отечественном рынке практически отсутствуют новые фармацевтические субстанции, и их приобретение в других странах влечет дополнительные расходы (таможенные пошлины, регистрационные расходы и пр.), помимо транспортных затрат и затрат на сырье.

Второй по величине статьей затрат в структуре прямых расходов являются транспортно-заготовительные расходы. Данная статья расходов подразумевает расходы, связанные с доставкой сырья, упаковочных и вспомогательных материалов собственными силами, или с помощью

сторонних источников. Остальные статьи расходов, входящие в группу прямых расходов распределяются примерно одинаково в общей структуре себестоимости.

Следует отметить, что при анализе системы поставки сырья и материалов, и сбыта готовой продукции, а так же в целом, рассматривая инвестиционную привлекательность предприятия, мы отмечали, что географическая удаленность предприятия от его головной компании вероятнее всего повышает уровень его транспортных расходов. Поэтому, можно сделать вывод о том, что в структуре себестоимости транспортно-заготовительные расходы могли бы занимать гораздо меньше места, при поставке сырья и готовой продукции иным образом, соответственно, себестоимость его продукции была бы ниже, а прибыль больше.

Второе место в структуре себестоимости предприятия занимают коммерческие расходы (17%). К коммерческим расходам относятся расходы на оплату труда складского персонала, транспортно-экспедиционные услуги, рекламу, маркетинговые исследования, затраты по отгрузке продукции покупателям (погрузочно-разгрузочные работы, доставка), расходы на тару и упаковочные материалы, изучение рынков сбыта и т.д.

Транспортно-экспедиционные услуги и затраты по отгрузке продукции покупателям так же можно отнести к географической удаленности предприятия, и сделать вывод о том, что данное значение в структуре себестоимости имело бы меньший вес ввиду изменения схемы поставок и сбыта продукции. Коммерческие расходы не распределяются по статьям расходов в структуре себестоимости, поэтому мы не имеем возможности более детального рассмотрения.

Третье место в структуре себестоимости произведенной продукции занимают накладные расходы, к которым относятся

- общепроизводственные цеховые расходы;
- расходы вспомогательного производства.

Расширение номенклатуры и увеличение объема производства лекарственных препаратов инвестором позволило бы существенно снизить долю накладных расходов в структуре себестоимости продукции и тем самым, увеличить прибыль и показатели рентабельности. Последнее место в структуре себестоимости занимают общехозяйственные расходы, их доля составляет всего лишь 5%.

2.3. Уровень инвестиционной привлекательности предприятия

В первую очередь, в рамках оценки инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» проведем оценку влияния на предприятие инвестиционной привлекательности Московской области. Первоначально проведем оценку влияния инвестиционного потенциала Московской области на предприятие ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича». Мы выделили значимые для оценки потенциалы, среди которых

- трудовой потенциал;
- инфраструктурный потенциал;
- финансовый потенциал;
- инновационный потенциал.

Далее проведен анализ трудового потенциала Московской области. В рамках оценки данного потенциала анализировались следующие показатели

- доля экономически активного населения;
- доля занятого в экономике населения

-доля выпускников образовательных учреждений высшего профессионального образования.

Доля экономически активного населения оценивалась как отношение экономически активного населения к общей численности населения, и представлена в таблице 20. Данный показатель не имеет существенного отклонения от средних значений по Российской федерации и Центральному федеральному округу, поэтому, для конечного расчета общего значения

интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия ему присваивается 1 балл.

Таблица 20

Доля экономически активного населения

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Среднее по РФ	0,53	0,53	0,53	0,53	0,52	0,52	0,52
Среднее по СФО	0,51	0,53	0,51	0,51	0,51	0,51	0,51
Московская область	0,53	0,5	0,46	0,48	0,51	0,49	0,49

Доля занятого в экономике населения рассчитывалась, как отношение среднегодовой численности занятого в экономике населения к численности экономически активного населения и представлена в таблице 21.

Таблица 21

Доля занятого в экономике населения

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Среднее по РФ	0,89	0,89	0,9	0,9	0,9	0,89	0,89
Среднее по СФО	0,88	0,88	0,93	0,92	0,92	0,91	0,91
Московская область	0,86	0,91	1	0,96	0,89	0,9	0,9

Значение данного показателя для Московской области так же не имеет существенного отклонения от нормативного значения, поэтому данному показателю присваивается 1 балл. Доля выпускников высших образовательных учреждений была рассчитана как отношение численности выпускников к общей численности населения.

Таблица 22

Доля выпускников образовательных учреждений высшего профессионального образования

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Среднее по РФ	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Среднее по СФО	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Московская область	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01

В 2015 и 2016 годах значение рассматриваемого показателя по Московской области несколько выше, нежели в среднем по России и Центральному федеральному округу, но в целом, значения за весь

рассматриваемый период идентичны, следовательно, показателю присваивается 1 балл.

Далее произведем усредненную оценку трудового потенциала, используя полученные данные по трем влияющим на значение потенциала факторам. Так как для получения наиболее объективных результатов, использовались не абсолютные, а относительные величины, в рамках данного исследования диапазон результатов варьируется от 0 до 1. Результаты представлены в таблице 23.

Таблица 23

Общее значение трудового потенциала

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Среднее по РФ	0,48	0,48	0,48	0,48	0,48	0,47	0,47
Среднее по СФО	0,47	0,47	0,48	0,48	0,48	0,48	0,48
Московская область	0,47	0,48	0,49	0,48	0,47	0,47	0,47

В целом, проанализировав трудовой потенциал Московской области можно сделать вывод о том, что он не оказывает негативного воздействия на инвестиционную привлекательность предприятия. Значения факторов, входящих в анализ трудового потенциала, а так же его общее значение, не имеют существенных отклонений от среднего значения по Центральному федеральному округу, или же от среднего значения по России.

В таблице 24 представлена полученная в баллах оценка трудового потенциала, для определения общего значения интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия.

Таблица 24

Общее значение трудового потенциала Московской области

Показатель	Присвоенный балл
Общее значение трудового потенциала	1

Оценка инфраструктурного потенциала включает в себя транспортно-географическое положение региона и его инфраструктурную обеспеченность. В рамках оценки данного потенциала проводился анализ:

- отправления грузов железнодорожным транспортом общего пользования;

- плотности железнодорожных путей общего пользования;

- плотности автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием;

- географического расположения.

Среднее значение отправления грузов железнодорожным транспортом общего пользования представлено в таблице 25.

Таблица 25

Среднее значение грузов, отправленных железнодорожным транспортом общего пользования, млн. тонн

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Среднее по РФ	15,4	16,3	16,7	16,2	16,2	15,6	15,6
Среднее по СФО	34,9	35,7	36,4	36,3	36,5	36,3	37,1
Московская область	2,4	2,3	2,1	2,2	2,2	2,3	2,4

Из таблицы 25 можно заметить, что среднее значение отправления грузов по Центральному федеральному округу превышает среднее значение по России больше, чем в два раза. Данное различие обусловлено тем, что Кемеровская область является абсолютным лидером по отправке грузов, значение данного показателя для Кемеровской области выше, чем для любого из существующих федеральных округов. Тем не менее, Московская область имеет значение практически в 8 раз ниже среднего по России, соответственно, в рамках общего уровня, данному показателю присваивается 0 баллов.

Для того чтобы мы смогли объективно проанализировать факторы, входящие в состав инфраструктурного потенциала, необходимо перевести данные таблицы 26 из абсолютных показателей в относительные. Для этого находилась доля усредненных данных таблицы 26 в общем составе отправленных грузов по России.

Таблица 26

Доля грузов отправленных железнодорожным транспортом общего пользования

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Среднее по РФ	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012
Среднее по СФО	0,027	0,026	0,026	0,026	0,027	0,027	0,028
Московская область	0,002	0,002	0,001	0,002	0,002	0,002	0,002

Плотности железнодорожных путей и автомобильных дорог на конец года, представлены в таблицах 27 и 28.

Таблица 27

Плотность железнодорожных путей на конец года, км путей на 1 000 000 км^2 территории

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
РФ	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
СФО	0,28	0,24	0,24	0,28	0,28	0,28	0,29
Московская область	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11

Таблица 28

Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием на конец года, км путей на 100 000 км^2 территории

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
РФ	0,39	0,43	0,54	0,58	0,6	0,61	0,62
СФО	0,21	0,28	0,33	0,34	0,35	0,35	0,35
Московская область	0,13	0,14	0,22	0,23	0,24	0,24	0,24

Как мы видим из таблиц 27 и 28, плотность железнодорожных путей и автомобильных дорог в Московской области значительно ниже, чем в Центральном федеральном округе, и в России, таким образом, для обоих показателей в рамках общей оценки присвоено 0 баллов.

В ходе проделанной работы была проведена оценка

- инвестиционной привлекательности Московской области, в качестве внешнего фактора инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича», в частности, была проведена оценка составляющих инвестиционной привлекательности региона инвестиционного потенциала и инвестиционного риска;

- финансового состояния ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича», в качестве внутреннего фактора его инвестиционной привлекательности.

Воспользовавшись, в качестве основы, методикой оценки инвестиционной привлекательности региона рейтингового агентства «Эксперт», мы выделили значимые потенциалы, способные повлиять на инвестиционную привлекательность предприятия, а именно:

- трудовой потенциал;
- инфраструктурный потенциал;
- финансовый потенциал;
- инновационный потенциал.

Анализ каждого из потенциалов включал в себя оценку ряда факторов, составляющих конечное общее значение данного потенциала. Значение потенциала сравнивалось со средним значением в федеральном округе и средним значением по Российской Федерации по отношению к общему значению по России.

Анализ трудового потенциала продемонстрировал уровень, не отличающийся от среднего уровня данного потенциала по России и Центральному федеральному округу. Это означает, что для стабильного функционирования и развития предприятие будет получать необходимый уровень трудовых и квалифицированных ресурсов.

Инновационный потенциал так же показал, что расположение в Московской области не может сказаться на функционировании предприятия негативно, так как, не смотря на то, что общая доля отгруженных инновационных товаров, работ и услуг в Московской области ниже, чем в среднем по России, на территории области сосредоточено достаточное количество организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками, а так же, большое количество исследователей с учеными степенями. Это может благоприятно воздействовать на развитие предприятия в перспективе, за счет привлечения исследователей для разработки

определенных технологий, и их внедрения на предприятие для более эффективного функционирования.

Анализ финансового потенциала оценивался в качестве потенциала не способного оказать негативное воздействие на функционирование и инвестиционную привлекательность предприятия. В рамках оценки данного потенциала оценивался консолидированный бюджет Московской области, динамика его расходов и доходов. По результатам оценки было установлено, что оцениваемые факторы не отличаются от общих тенденций по Российской Федерации, расходы субъектов превышают уровень их доходов. Данный потенциал был включен в анализ с точки зрения возможности привлечения средств регионального бюджета на рассматриваемое предприятие. По результатам проведенного исследования мы пришли к выводу о том, что на настоящем этапе региональную власть не стоит рассматривать в качестве возможного инвестора для предприятия, поэтому в итоговую оценку инвестиционного потенциала Московской области, финансовый потенциал не был включен. Но, не смотря на это, хотелось бы отметить возможность привлечения средств региональной власти на предприятие с помощью каких-либо проектов, выгодных обеим сторонам.

Негативным фактором расположения в Московской области, для инвестиционной привлекательности предприятия, является инфраструктурный потенциал. Так как деятельность предприятия связана с производством и продажей готовых лекарственных препаратов, недостаточный уровень инфраструктурной оснащенности Московской области значительно сокращает возможные пути поставки материалов и сбыта продукции для предприятия, тем самым повышая уровень транспортных издержек. Учитывая географическую удаленность предприятия от основных складов, занимающихся отправкой сырья и материалов, а так же получением и распространением готовой продукции, ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» имеет наибольшую величину расходов на транспортировку продукции, в сравнении с другими предприятиями – производителями,

входящими в состав холдинга, не имея при этом возможности их сокращения.

Итоговое значение инвестиционного потенциала Московской области по результатам проведенного анализа представлено в таблице 29.

Таблица 29

Итоговое значение инвестиционного потенциала Московской области

Наименование показателя	Присвоенный балл
Трудовой потенциал	1
Инфраструктурный потенциал	0
Инновационный потенциал	0,75
Итоговое значение инвестиционного потенциала	0,6

При оценке инвестиционного риска региона, в качестве составляющей его инвестиционной привлекательности, были выделены значимые риски, способные повлиять на инвестиционную привлекательность предприятия, а именно: финансовый, управленческий и экологический риски.

Анализ каждого из приведенных выше рисков включал в себя только значимые для инвестиционной привлекательности предприятия факторы, которые сравнивались со средними значения для Российской Федерации и Центрального федерального округа. Характер воздействия на инвестиционную привлекательность предприятия определялся как нейтральный или отрицательный.

Анализ финансового риска показал, что в целом он оказывает нейтральное влияние на инвестиционную привлекательность предприятия, но в перспективе, привлечение региональных инвестиций для предприятия будет затруднительно, как и в целом на территории РФ. Анализ управленческого риска так же не продемонстрировал отрицательного влияния на предприятие, так как его значение располагается в пределах нормы для среднего субъекта Российской федерации. Уровень экологического риска за анализируемый период так же не оказывает негативного воздействия на инвестиционную привлекательность предприятия. Итоговое значение инвестиционного риска

Московской области, по результатам проведенного анализа, представлено в таблице 30.

Таблица 30

Итоговое значение инвестиционного риска Московской области

Наименование показателя	Присвоенный балл
Финансовый риск	1
Управленческий риск	1
Экологический риск	0,5
Итоговое значение инвестиционного риска	0,8

Итоги проведенного анализа инвестиционной привлекательности Московской области, как внешнего фактора инвестиционной привлекательности предприятия, оцениваемые, как качественные характеристики, представлены в таблице 31.

Таблица 31

Характер воздействия инвестиционной привлекательности Московской области на инвестиционную привлекательность ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича»

Наименование показателя	Характер воздействия
Трудовой потенциал	Положительный
Инфраструктурный потенциал	Отрицательный
Финансовый потенциал	Нейтральный
Инновационный потенциал	Положительный
Финансовый риск	Нейтральный
Управленческий риск	Нейтральный
Экологический риск	Нейтральный

Итоговое значение инвестиционной привлекательности Московской области, как внешнего фактора инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» представлено в таблице 32.

Таблица 32

Итоговое значение инвестиционной привлекательности Московской области

Наименование показателя	Присвоенный балл
Инвестиционный потенциал	0,6
Инвестиционный риск	0,8
Итоговое значение инвестиционной привлекательности Московской области	0,7

Следует отметить, что в рамках предложенного метода расчета итогового уровня инвестиционной привлекательности, диапазон полученного значения варьируется от 0 до 1, соответственно, полученный уровень инвестиционной привлекательности региона достаточно высок, как в целом и продемонстрировал анализ, учитывая слабое звено в виде инфраструктурного потенциала.

Подводя итоги влияния инвестиционной привлекательности Московской области на инвестиционную привлекательность ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича», единственным негативно сказывающимся на привлекательности предприятия фактором, является низко развитая инфраструктура региона и его географическая удаленность от склада, ввиду действующей на предприятии системы поставки и сбыта продукции.

Глава 3. Предложения по повышению инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича»

3.1. Основные проблемы, возникающие при оценке инвестиционной привлекательности

Проведя анализ инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» мы определили уровень его инвестиционной привлекательности, который представлен в таблице 33.

Таблица 33

Общее значение интегрального показателя инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича»

Наименование показателя	Присвоенный балл
Инвестиционная привлекательность Московской области	0,7
Финансовое состояние	0,7
Инвестиционная привлекательность предприятия	0,7

Таким образом, проведя анализ инвестиционной привлекательности предприятия, мы получили общее значение интегрального показателя его инвестиционной привлекательности, которое может быть сравнимо инвестором с другими предприятиями, интересующим его, подобным методом оценки.

Выделили внешние и внутренние факторы, негативно влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, это - географическое расположение при нынешних условиях функционирования предприятия в рамках фармацевтического холдинга и показатели рентабельности производства.

Определили, что влияние инвестиционной привлекательности Московской области, как внешнего фактора инвестиционной привлекательности, на предприятие практически нейтрально, за исключением упомянутого выше «слабого звена». Московская область обладает достаточным количеством квалифицированной рабочей силы, помимо того и

на самом предприятии на протяжении долгих лет работают специалисты, знающие свое дело.

Региональная власть заинтересована в работе и развитии предприятия, так как оно не только обеспечивает населения многочисленными рабочими местами, но и своевременно и в полной мере уплачивает все налоговые обязательства, производит качественную продукцию, входящую в состав регионального валового продукта и многое другое.

Московская область так же оснащена высоким уровнем инновационной деятельности, что не может негативно сказываться на производственном предприятии, где необходима своевременная модернизация производства, разработка и внедрение новых технологий/продуктов. Проанализированные региональные риски не продемонстрировали негативного влияния на рассматриваемое предприятие.

При анализе финансового состояния предприятия мы выделили показатели рентабельности, в качестве группы, оказывающей негативное воздействие на функционирование предприятия. Рассмотрели структуру себестоимости готовой продукции, определили возможные пути увеличения рентабельности производства.

В результате проведенного анализа следует выделить основные моменты функционирования предприятия, которые инвестору следует учесть при принятии решения о вложении средств:

- при вложении инвестором средств, инвестор может изменять логистику доставки сырья и материалов, и, осуществлять их напрямую от продавца на предприятие, исключив из логистической цепочки склады ООО «Фармстандарт», что значительно снизит транспортные издержки. Основными поставщиками сырья и материалов являются Китай, Индия и Западная Европа. Поставки напрямую из других стран-поставщиков так же сократят уровень транспортных издержек.

- инвестор сможет выбирать поставщиков сырья и материалов, отдавая предпочтение более выгодным, с точки зрения сочетания качества и цены,

поставщикам. Так же использовать более выгодные услуги транспортировки грузов. На данный момент предприятие не имеет возможности самостоятельного выбора.

- инвестор сможет расширить номенклатуру выпускаемых препаратов и объемы производства, что позволит сократить накладные расходы в структуре себестоимости и улучшить показатели рентабельности производства.

3.2. Возможности повышения инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича»

Как было сказано выше, одним из направлений повышения инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» является снижение затрат в том числе за счет полного использования производственных мощностей предприятия. Ввиду этого предприятию предлагается внедрить в производство новый препарат – «Ангиовит».

«Ангиовит» - это комплексный препарат, относящийся к разряду витаминов, который поддерживает нормальную работу сердца и кровеносных сосудов за счёт снижения уровня гомоцистеина. Препарат назначается в качестве вспомогательного средства пациентам, страдающим патологиями сосудистой сетки, а также нарушением целостности стенок кровеносных сосудов.

Практически две трети населения страдают от повышенного содержания гомоцистеина в крови, который является основной причиной, приводящей к развитию атеросклероза или артериального тромбоза. Данная патология возникает при дефиците жизненно важных витаминов группы В: В6, В12 и фолиевой кислоты (витамин В9).

Если уровень гомоцистеина в организме человека сильно превышает допустимые значения, существует очень большой риск развития тяжелейших заболеваний, некоторые из которых являются неизлечимыми. К ним относятся:

- болезнь Альцгеймера;

- инсульт ишемического типа;

- инфаркт миокарда;

- патологии сосудов диабетического типа;

- деменция (синдром слабоумия у пожилых людей).

«Ангиовит» используется в качестве стимулирующего и укрепляющего средства при различных сердечных и сосудистых патологиях. Показаниями к его назначению могут быть:

- повышенные показатели содержания гомоцистеина в крови;

- патологии кровеносных сосудов при диабете;

- инфаркт и инсульт;

- патологии мозгового кровообращения;

- стенокардия;

- фетоплацентарная недостаточность (при беременности).

Таким образом, препарат «Ангиовит», в состав которого входят витамины группы В, относится к лекарственным средствам. Препарат безрецептурного отпуска, но пациент ориентируется в своем выборе главным образом на рекомендации врача.

Кроме этого «Ангиовит» показал эффективность в комплексном лечении острой стадии инфекции COVID-19. Так проведенное пилотное исследование показало, что использование препарата «Ангиовит» в комплексной терапии при инфекции COVID-19 уменьшает клинико-лабораторные проявления воспаления и гиперкоагуляции[28]. Таким образом, производство препарата «Ангиовит» поможет не только повысить инвестиционную привлекательность ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича», но и имеет высокую практическую значимость.

«Ангиовит» это лекарственный препарат, в состав которого входят: фолиевая кислота- 5 мг, пиридоксина гидрохлорид - 4 мг, цианокобаламин -0,006 мг. Ангиовит является комплексным препаратом, содержащим

---

[28] Первый опыт использования препарата Ангиовит в комплексном лечении острой стадии инфекции COVID-19 [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.lvrach.ru/2036/partners/15437668, свободный.

витамины группы В. Обладает способностью активировать в организме ключевые ферменты транссульфурации и реметилирования метионина-метилентетрагидрофолат-редуктазу и цистатион-В-синтетазу, в результате чего происходит ускорение обмена метионина и снижение в крови концентрации гомоцистеина.

Рассчитаем себестоимость производства данного препарата. Начнем с производственной программы. Для расчета этого раздела необходимы следующие данные:

– производительность оборудования;

– фонд времени работы оборудования за год;

– оптовые цены на сырье.

ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» работает при прерывной рабочей неделе – 5 дней, в одну смену (8 часов). При прерывной рабочей неделе плановый фонд времени работы оборудования определяется по формуле 1:

$$Ф = (К – Опл – П – В)*С*Д \quad (1)$$

где К – календарный фонд времени (365 дней);

Опл – плановыеостановки оборудования за год (время на ремонт, на санитарную обработку, профилактику);

П – количество праздничных дней в году;

В – количество выходных дней в году;

С – количество смен в сутки;

Д – продолжительность смены, час.

Проводим расчет:

Ф = (365 – 24 – 9 – 96)*1*8= 1888 часов/год

Плановый фонд времени работы оборудования равен 1888 часов/год.

Расчет объема производства представлен в табл. 34.

Таблица 34

Производственная программа предприятия

Наименование продукции	Выработка продукции, кг/час	Годовой фонд времени работы оборудования, час	Годовой выпуск продукции, т
Ангиовит	100	1888	188,8

Годовой выпуск продукции составляет 188,8 т. Далее проведем расчет потребности и стоимости сырья. Для расчета данного раздела необходимы следующие данные:

– нормы расхода сырья на единицу продукции;

– рецептуры на изготовление продукции;

– годовой объем производства продукции;

– оптовые цены за единицу сырья.

Расчет потребности и стоимости сырья представлен в табл. 35.

Таблица 35

Потребность и стоимость сырья для производства «Ангиовит»

Наименование видов сырья	Годовой выпуск продукции, т	Расход сырья на 1 т продукции, кг	Потребность в сырье, т	Оптовая цена 1 т. сырья, тыс. руб.	Стоимость сырья, тыс. руб.
Пиридоксина гидрохлорид (витамин В6)	188,8	227,8	33,91	1056	35809,98
Фолиевая кислота (витамин В9)		294,55	35,61	1051	37411,87
Цианокобаламин (витамин В12)		295,5	33,79	1055	35645,07
Экстракт липы		2,8	0,52864	550	290,75
Экстракт рябиновый сухой		1,9	0,35872	1200	430,46
Пантогематоген-S		0,5	0,0944	1800	169,92
Аскорбиновая кислота		18	3,3984	2250	7646,40
Лецитин		37,5	7,08	975	6903,00
Патока крахмальная		60	11,328	315	3568,32
Дрожжи «Эвисент»		5,8	1,09504	2400	2628,10
Ароматизатор натуральный		5,75	1,0856	2103	2283,21

Воск пчелиный		0,4	0,07552	2500	188,80
Итого		1000	-	-	132975,88

Стоимость сырья составляет 132975,88 руб. Далее проведем расчет потребности и стоимости вспомогательных материалов. Препарат расфасовывают в картонные коробки. В коробке 6 блистеров по 10 таблеток. В картонную коробку также вкладывается инструкция по применению. Коробки упаковывают по 50 шт. в коробки из гофрированного картона. На них наклеиваются ярлыки, содержащие основную и дополнительную информацию о продукте. Коробки перематывают скотчем. Потребность во вспомогательных материалах и их стоимость представлена в табл. 36.

Таблица 36

Потребность и стоимость вспомогательных материалов

Виды вспомогательных материалов	Годовой выпуск продукции, т	Расход вспомогательных материалов на 1 т продукции, шт.	Потребность во вспомогательных материалах, шт.	Цена за единицу материала, тыс. руб.	Стоимость вспомогательных материалов, тыс. руб.
Блистер	188,8	12500	2360000	0,0009	2124
Коробка картонная		12500	2360000	0,0024	5664
Вкладыш-инструкция		12500	2360000	0,0009	2124
Коробка из гофрированного картона		50	9440	0,018	169,92
Ярлык		50	9440	0,0009	8,496
Скотч (50 м)		1	189	0,06	11,34
Итого		-	-	-	10101,76

Стоимость вспомогательных материалов составляет 10101,76 тыс. руб. Расчет потребности и стоимости электроэнергии представлен в табл. 37.

Таблица 37

Потребность и стоимость электроэнергии

Показатели	Значение показателей
Годовой выпуск продукции, т	188,8
Норма расхода энергии на 1 т продукции, кВт/час	50
Потребность в электроэнергии на годовой выпуск, тыс. кВт/час	9,440

Тариф за 1 кВт/час электроэнергии, руб.	4,1
Стоимость электроэнергии на годовой выпуск, тыс. руб.	38,704
Затраты на электроэнергию на 1 т продукции, тыс. руб.	0,205

Из данных табл. 37 видно, что затраты электроэнергии на годовой выпуск составляют 38,704 тыс. руб., стоимость электроэнергии на выпуск 1 т продукции равна 0,205 тыс. руб.

Далее проведем расчет численности и фонда оплаты труда рабочих. Расчет планового фонда рабочего времени одного рабочего представлен в табл. 38, расчет численности и фонда оплаты труда рабочих по обслуживанию производственного процесса – в табл. 39.

Таблица 38

Численность и фонд оплаты труда рабочих

Показатели	Значение показателей
Календарный фонд, дни	365
Выходные дни	96
Праздничные дни	9
Номинальный фонд рабочего времени, дни	260
Невыходы на работу по уважительным причинам, дни, в т. ч.:	
– по болезни	5
– основные и дополнительные отпуска	22
– отпуск по беременности и родам	5
– выполнение гос. обязанностей	1
Плановый фонд раб. времени, дни	227
Средняя продолжительность смены, час	8
Плановый фонд рабочего времени, час	1816

Таблица 39

Численность и фонд оплаты труда рабочих

Должность	Численность в смену, чел.	Плановый фонд рабочего времени 1-го рабочего, час	Часовая тарифная ставка, руб.	Фонд оплаты труда, руб.				
				по тарифным ставкам	премии	итого оплата труда	районный коэффициент	годовой ФОТ с учетом районного коэффициента
Рецептурщик	1	1816	130	236080	118040	354120	106236	460356
Упаковщик	1		110	199760	99880	299640	89892	389532

Подсобный рабочий	2		90	326880	163440	490320	147096	637416
Итого	4		-	762720	381360	1144080	343224	1487304

Годовой фонд оплаты труда рабочих равен 1487304 руб. Рассчитаем среднемесячную заработную плату одного рабочего по формуле 2:

$$ЗПср.мес.= ФОТ / Чраб. / 12, \quad (2)$$

где ФОТ – годовой фонд оплаты труда рабочих с учетом районного коэффициентата, тыс. руб.;

Чраб. – списочная численность работников, входящих в состав бригады, чел.;

Проводим расчет:

ЗПср.мес. = 1487304/ 4 / 12 = 30,99 тыс. руб.

Далее проведем расчет себестоимости, цены продукции и прибыли. Расчет производим на годовой выпуск, 1 т продукции и одну упаковку. Результаты расчета представлены в сводной табл. 40.

Таблица 40

Расчет себестоимости и цены продукции

Статьи калькуляции	Показатели, руб.		
	на 1 упаковку (80 г)	на 1 т продукции	на годовой выпуск
Сырье и основные материалы	90,16	704321,25	132975880
Вспомогательные материалы	4,28	53505,08	10101760
Энергия на технологические цели	0,02	205	38704
Заработная плата производственных рабочих	0,63	7877,67	1487304
Отчисления на социальные нужды	0,19	2379,06	449165,81
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	0,25	3094,8	584298
Цеховые расходы	0,95	11816,5	2230956
Общепроизводственные расходы (управленческие)	1,26	15755,34	2974608
Прочие производственные расходы	0,02	309,48	58429,8
Производственная себестоимость	18,86	235807,18	44520396
Коммерческие расходы	2,83	35371,08	6678059,3
Полная себестоимость	119,45	1355891,3	255992275
Рентабельность	30%	30%	30%
Прибыль	35,84	81353,48	15359536
Оптовая цена продукции	155,29	1437244,78	271351811

НДС, тыс. руб.	27,95	258704,06	48843326
Отпускная цена с учетом НДС	183,20	1695948,84	320195137
Торговая наценка	45,80	220473,35	41625368
Розничная цена продукции	229,00	636460,79	120163798

Рекомендуемая розничная цена 1 упаковки «Ангиовит» составила 229 руб., что говорит о средней доступности данного препарата. Однако учитывая стоимость зарубежных препаратов-аналогов (350-400 руб.), можно сделать вывод о доступности препарата и целесообразности его производства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы. В результате проработки теоретической базы инвестиционной привлекательности предприятия, мы сделали вывод о неоднозначности суждений авторов, занимающихся изучением данного вопроса, относительно характеристик как самого понятия, так и факторов, необходимых для оценки инвестиционной привлекательности и, соответственно, методов её оценки. При рассмотрении различных трактовок к понимаю инвестиционной привлекательности предприятия прослеживается хронологическая закономерность, первоначально, данное понятие рассматривают с точки зрения доходности, выгодности и рискованности вложения средств в предприятия, соответственно, ключевым индикатором оценки инвестиционной привлекательности является финансовое состояние предприятия.

В процессе изучения данной категории, авторы начинают придерживаться мнения о том, что важно оценивать не только способность предприятия стабильно функционировать и выплачивать дивиденды его акционерам, но и внутреннее положение предприятия в целом. К факторам, подлежащим оценке в данном случае присоединяются внутренние аспекты деятельности субъекта хозяйствования, такие как качество менеджмента, производственные факторы, инновационная деятельность и другие. Данный подход к оценке подразумевает качественную оценку многих внутренних факторов функционирования предприятия, тем самым давая инвестору представление не только о текущем финансовом положении предприятия, но и о перспективности предприятия в целом, характеризуя его с точки зрения целесообразности долгосрочных вложений средств.

В результате проведенной оценки инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» было получено общее значение интегрального показателя инвестиционной привлекательности – 0,7 баллов, по

шкале от 0 до 1. При оценке инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» были получены следующие результаты

- в рамках анализа влияния инвестиционной привлекательности Московской области на рассматриваемое предприятие, мы выделили инфраструктурный потенциал Московской области, как слабое звено предприятия. Это обусловлено системой поставок и сбыта продукции, внедренной в ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» и распространяющейся для всех предприятий, входящих в его состав;

- при анализе финансового состояния существенных недостатков деятельности предприятия выявлено не было. Но, тем не менее, при анализе рентабельности, было отмечено, что предприятие имеет достаточно низкий уровень прибыли, в соответствии с чем, эффективность его деятельности очень низкая;

- предприятие занимает стабильное положение на рынке, что демонстрирует практически неизменный уровень деловой активности. Риск потери платежеспособности для предприятия совершенно незначителен, а значит, предприятие является надежным объектов для вложения инвестиций. С точки зрения инвестиционной привлекательности предприятия, его финансовое положение, безусловно, является положительным фактором, так как не имеет существенных рисков для инвестора.

В связи с полученными результатами оценки инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» были предложены возможные пути снижения влияния данных факторов для потенциальных инвесторов;

- инфраструктурный потенциал Московской области, в рамках влияния региональной инвестиционной привлекательности на предприятие может наносить его функционированию меньший ущерб, при вложении средств инвестором, так как он может выбрать предпочтительный и менее затратный способ транспортировки грузов, что сократит себестоимость производимой продукции и увеличит размер прибыли;

- для повышения уровня рентабельности предприятия необходимо сокращение себестоимости производимой продукции, которое может быть достигнуто инвестором посредством упомянутого выше сокращения издержек, выбора наиболее оптимальных по сочетанию цены и качества поставщиков для снижения затрат на сырье и материалы, а так же, увеличение объемов производства за счет полного использования производственных мощностей предприятия. Все перечисленные мероприятия помогут значительно снизить себестоимость, увеличить прибыль предприятия и увеличить показатели эффективности его деятельности.

Учитывая, что одним из направлений повышения инвестиционной привлекательности ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича» является снижение затрат в том числе за счет полного использования производственных мощностей предприятия в работе в качестве рекомендации предлагается внедрить в производство новый препарат – «Ангиовит». «Ангиовит» - прекрасный витаминный комплекс для лечения и проведения вспомогательной терапии при заболеваниях сердца и нарушениях в работе кровеносных сосудов.

Кроме этого «Ангиовит» показал эффективность в комплексном лечении острой стадии инфекции COVID-19. Так проведенное пилотное исследование показало, что использование препарата «Ангиовит» в комплексной терапии при инфекции COVID-19 уменьшает клинико-лабораторные проявления воспаления и гиперкоагуляции[29]. Таким образом, производство препарата «Ангиовит» поможет не только повысить инвестиционную привлекательность ФГБНУ «НИИБХ им. В.Н. Ореховича», но и имеет высокую практическую значимость.

«Ангиовит» относится к средству средней ценовой категории, поэтому считается довольно доступным препаратом для большинства социальных слоёв населения. Производится он в России, поэтому проблем с доступностью

[29] Первый опыт использования препарата Ангиовит в комплексном лечении острой стадии инфекции COVID-19 [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.lvrach.ru/2036/partners/15437668, свободный.

в аптечных сетях обычно не бывает. Средняя стоимость на территории Российской Федерации составляет от 209 до 242 рублей за пачку, содержащую 60 таблеток. Это относительно недорого, так как хватит этой упаковки на 2 курса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асаул А.Н., Пасяда Н.И. Инвестиционная привлекательность региона. СПб. Изд-во СПбГАСУ, 2018.

2. Аскинадзи В.М., Максимова В.Т. Инвестиционное дело: Учебное пособие. М. Университетская книга, 2018.

3. Гуськова Т.Н. Методология статистического исследования инвестиционной привлекательности объектов автореф. дис. … канд. экон. наук / Самарская государственная экономическая академия. Самара, 2017. 25 с.

4. Добронравов О., Садофьева Т., Патрик де Камбур Инвестиционная привлекательность предприятия оценка и повышение [Электронный ресурс] / Коммерческий директор. URL: http://www.kom- dir.ru/article/1379-qqq-16-m8-24-08-2017-investitsionnaya-privlekatelnost- predpriyatiya (дата обращения: 19.05.2021).

5. Инвестиции системный анализ и управление / под ред. К.В. Балдина. М. ИТК «Дашков и К», 2019.

6. Кондратьева М.Н, Баландина Е.В., Глухова С.А., Нилова И.В. Актуальные проблемы развития социально-экономических систем в современных условиях / Ульяновск УлГТУ. 2019.

7. Крылов Э. Н., Власова В. М., Егорова М. Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М. Финансы и статистика. 2018.

8. Крылова Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г. и др. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия учеб. пособие. М. Финансы и статистика. 2019.

9. Макарова Ю. Г. Инвестиционная политика предприятия сущность и этапы / Ю. Г. Макарова, Е. А. Павлова, А. М. Ковалева // Молодой ученый. 2018. №12. С.232-233.

10. Масленникова Елена Васильевна Инвестиционная привлекательность региона: методики оценки и рейтинги инвестиционной привлекательности // Общество, экономика, управление. 2017. №2.

11. Машкин В. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона [Электронный ресурс] // СЕВЕР промышленный. 2017. №9.

12. Мешков В.А. Влияние инфраструктуры реального сектора на устойчивое развитие экономики региона дис. … канд. экон. наук / Российская академия наук. Пермь, 2017. 193 с.

13. Москвин В.А. Кредитование инвестиционных проектов / Финансы и статистика. 2019. - с.59.

14. Первый опыт использования препарата Ангиовит в комплексном лечении острой стадии инфекции COVID-19 [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.lvrach.ru/2036/partners/15437668, свободный.

15. Плотников В.А., Никитин Ю.А., Волкова А.А. Инвестиционный потенциал как фактор структурных преобразований регионального хозяйственного комплекса. Экономика и управление. 2019;(2):38-46.

16. Прибытова Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики // Инвестиции в России. 2021. №3. С.7-18.

17. Путятина Л.М., Ванчугов М.Ю. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия на основе его экономического потенциала // Собственность и рынок. 2019. №6. С.21-33.

18. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М. ИНФРА-М, 2019. - с.172.

19. Ройзман И.И., Гришина И.В. Сложившаяся перспективная инвестиционная привлекательность крупнейших отраслей отечественной промышленности // Инвестиции в России. 2018. №1. С. 37-39.

20. Ростиславов Р.А. Инвестиционная привлекательность предприятия и факторы, влияющие на нее // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2018. №2-1. С. 38-46.

21. Сергеев Н. В. Веретенникова И. Н., Яновский В. В. Организация и финансирование инвестиций. М. Финансы и статистика. 2019. - с.59.

22. Срмикян К.С., Неводова И.А. Инвестиционная привлекательность предприятия [Электронный ресурс] // Экономика и социум. 2017. № 12(31). С. 1139-1142.

23. Толкаченко О.Ю. Классификация подходов к определению инвестиционной привлекательности предприятия// Транспортное дело в России. 2018. №4. С. 86-87.

24. Толмачев В.А. Инвестиционная привлекательность в системе корпоративного управления предприятием // Собственность и рынок. 2019. №3. - С.12.

25. Финансовый анализ : учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин,. Н.Э. Бабичева. — 3-е изд., перераб. — Москва : КНОРУС, 2018. – с.98.

26. Что такое инвестиционная политика [Электронный ресурс] URL: https://kudainvestiruem.ru/predpriyatie/investicionnaya- politika.html (дата обращения 11.05.2021).

27. Щиборщ К.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Банковские Технологии. 2018. №4. С. 32-36.

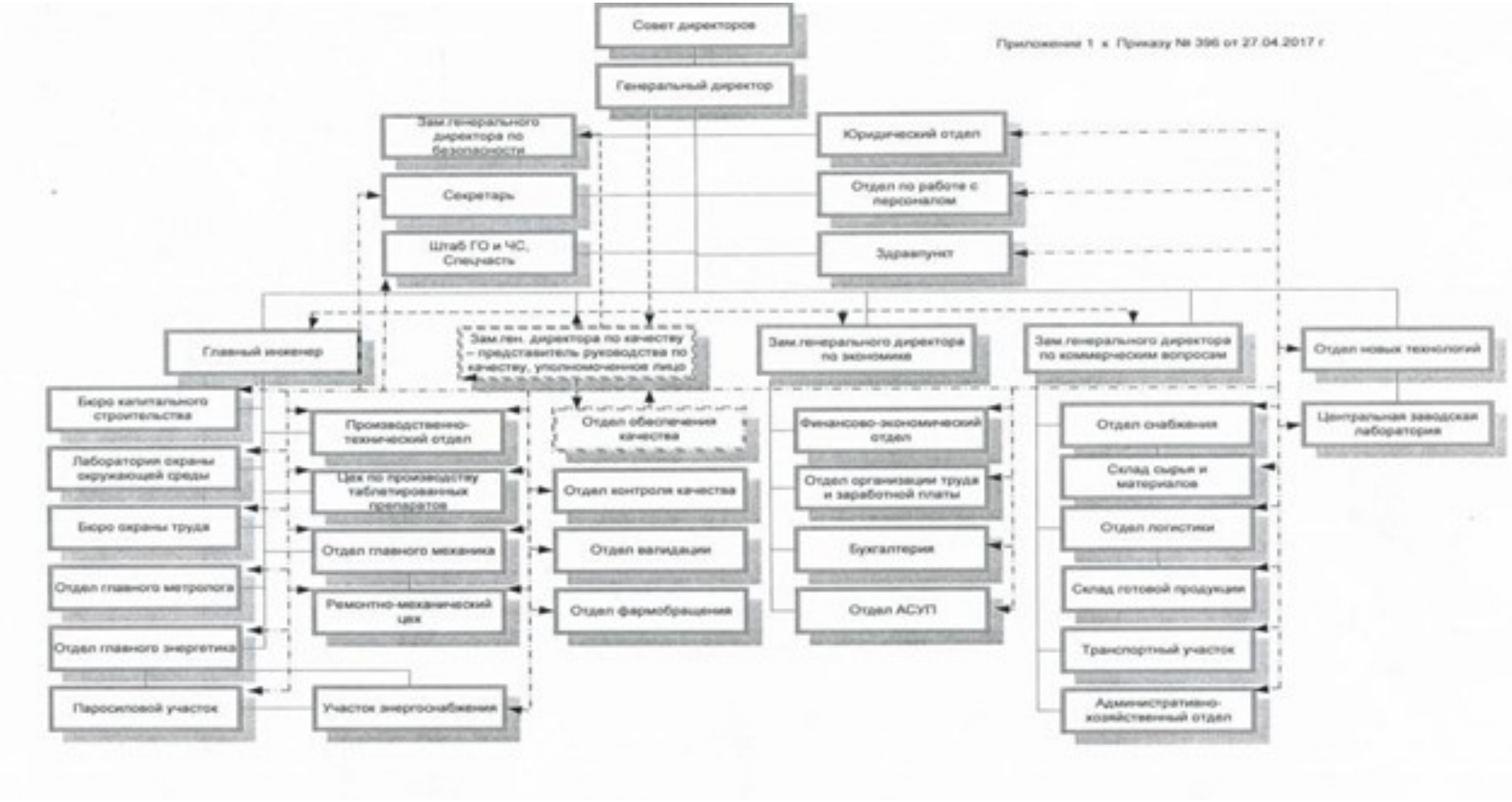
ВКР выполнена мной самостоятельно. Все использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

«__24_»___ мая_ 2021___ г.

_____ ____ Варлаков Виталий Михайлович ___
(подпись) (фамилия, имя, отчество)

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Организационная структура ФГБНУ «Научно-исследовательский институт биомедицинской химии имени В.Н. Ореховича»



пРпР

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2020 г.

		Коды
	Форма по ОКУД	0710001
	Дата (число, месяц, год)	
Организация ФГБНУ "НИИБХ им. В.Н. Ореховича"	по ОКПО	00481169
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7019005904
Вид экономической деятельности: Производство лекарственных препаратов	по ОКВЭД 2	21.20.1
Организационно-правовая форма / форма собственности: Непубличные акционерные общества/Смешанная российская собственность с долей федеральной собственности	по ОКОПФ / ОКФС	12267 / 41
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384

Местонахождение (адрес): г. Москва, ул. Погодинская, д. 10, стр.8

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту [X] ДА [ ] НЕТ

Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора: Общество с ограниченной ответственностью "Финансовые и бухгалтерские консультанты" (ООО "ФБК")

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	7701017140
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ОГРНИП	1027700058286

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	На 31 декабря 2020 г.[3]	На 31 декабря 2019 г.[4]	На 31 декабря 2018 г.[5]
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4.1	Нематериальные активы	1110	104	138	173
	в том числе: Незаконченные операции по приобретению НМА		-	-	-
4.2	Результаты исследований и разработок	1120	2 994	8 126	13 259
	в том числе: Незаконченные и неоформленные расходы по НИОКР		-	-	-
4.3	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
4.3	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
4.4	Основные средства	1150	167 995	185 954	212 373
	в том числе: Земельные участки		1 102	1 102	1 102
	Здания, машины, оборудование и прочее		165 321	184 356	210 867
	Незавершенное строительство и оборудование к установке		1 572	496	404
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
4.5	Финансовые вложения	1170	2 577	1 967	1 964
4.6	Отложенные налоговые активы	1180	68 432	74 690	81 690
4.7	Прочие внеоборотные активы	1190	785	709	1 571
	Итого по разделу I	1100	242 887	271 584	311 030
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4.8	Запасы	1210	229 107	252 983	268 557
	в том числе: Сырье, материалы и другие аналогичные ценности		151 495	155 472	189 545
	Затраты в незавершенном производстве		34 922	38 386	14 935
	Готовая продукция и товары для перепродажи		11 140	19 542	22 642
	Товары и готовая продукция отгруженные		30 650	38 433	41 348
	Расходы будущих периодов		900	1 150	87
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
4.9	Дебиторская задолженность	1230	3 020 323	3 039 527	3 555 937
	в том числе: Покупатели и заказчики		2 957 452	2 899 168	3 301 127
	Прочая дебиторская задолженность		62 871	140 359	254 810

	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
4.11	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	693 070	637 594	145 620
4.12	Прочие оборотные активы	1260	-	-	42
	Итого по разделу II	1200	3 942 500	3 930 104	3 970 156
	БАЛАНС	1600	4 185 387	4 201 688	4 281 186

Форма 0710001 с. 2

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	На 31 декабря 2020 г.[3]	На 31 декабря 2019 г.[4]	На 31 декабря 2018 г.[5]
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ [6]				
4.13	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	17	17	17
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) [7]	(-)	(-)
4.14	Переоценка внеоборотных активов	1340	4 506	4 506	4 506
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
4.16	Резервный капитал	1360	1	1	1
	в том числе: Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами		1	1	1
4.17	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4 001 052	3 969 941	3 948 120
	Итого по разделу III	1300	4 005 576	3 974 465	3 952 644
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
4.18	Отложенные налоговые обязательства	1420	8 314	9 206	12 750
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	8 314	9 206	12 750
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	-	-
4.20	Кредиторская задолженность	1520	154 758	202 159	300 097
	в том числе: Поставщики и подрядчики		77 893	92 554	273 299
	Задолженность перед персоналом организации		-	8 740	8 069
	Задолженность перед государственными внебюджетными фондами		5 249	5 435	5 469
	Задолженность по налогам и сборам		35 630	27 282	3 086
	Прочие кредиторы		35 986	68 148	10 174
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
4.23	Оценочные обязательства	1540	16 739	15 858	15 695
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	171 497	218 017	315 792
	БАЛАНС	1700	4 185 387	4 201 688	4 281 186

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

Форма 0710002 с. 2

Пояснения [1]	Наименование показателя [2]	Код	За 2020 г.[3]	За 2019 г.[4]
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода [6]	2500	31 111	21 821
5.6	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	2	1
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" 25 " марта 2021 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Приложение № 2
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,
от 06.03.2018 № 41н, от 19.04.2019 № 61н)

Отчет об изменениях капитала

за 2020 г.

		Коды
	Форма по ОКУД	0710004
	Дата (число, месяц, год)	
Организация ФГБНУ "НИИБХ им. В.Н. Ореховича	по ОКПО	00481169
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7019005904
Вид экономической деятельности: Производство лекарственных препаратов	по ОКВЭД 2	21.20.1
Организационно-правовая форма / форма собственности: Непубличные акционерные общества/Смешанная российская собственность с долей федеральной собственности	по ОКОПФ / ОКФС	12267 / 41
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384

1. Движение капитала

Наименование показателя	Код НИ/стат	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Величина капитала на 31 декабря 2018 г.[1]	3100	17	(-)	4 506	1	3 948 120	3 952 644
За 2019 г.[2] Увеличение капитала - всего:	3210	-	-	-	-	21 821	21 821
в том числе: чистая прибыль	3211	x	x	x	x	21 821	21 821
переоценка имущества	3212	x	x	-	x	-	-
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3213	x	x	-	x	-	-
дополнительный выпуск акций	3214	-	-	-	x	x	-
увеличение номинальной стоимости акций	3215	-	-	-	x	-	x
реорганизация юридического лица	3216	-	-	-	-	-	-

Форма 0710004 с. 2

Наименование показателя	Код НИ/ стат	Уставный капитал	Собственные акции, выкупленные у акционеров	Добавочный капитал	Резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Уменьшение капитала - всего:	3220	(-)	-	(-)	(-)	(-)	(-)
в том числе: убыток	3221	x	x	x	x	(-)	(-)
переоценка имущества	3222	x	x	(-)	x	(-)	(-)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3223	x	x	(-)	x	(-)	(-)
уменьшение номинальной стоимости акций	3224	(-)	-	-	x	-	(-)
уменьшение количества акций	3225	(-)	-	-	x	-	(-)
реорганизация юридического лица	3226	-	-	-	-	-	(-)
дивиденды	3227	x	x	x	x	(-)	(-)
Изменение добавочного капитала	3230	x	x	-	-	-	x
Изменение резервного капитала	3240	x	x	x	-	-	x
Величина капитала на 31 декабря 2019 г.[2]	3200	17	(-)	4 506	1	3 969 941	3 974 465
За 2020 г.[3] Увеличение капитала - всего:	3310	-	-	-	-	31 111	31 111
в том числе: чистая прибыль	3311	x	x	x	x	31 111	31 111
переоценка имущества	3312	x	x	-	x	-	-
доходы, относящиеся непосредственно на увеличение капитала	3313	x	x	-	x	-	-
дополнительный выпуск акций	3314	-	-	-	x	x	-
увеличение номинальной стоимости акций	3315	-	-	-	x	-	x
реорганизация юридического лица	3316	-	-	-	-	-	-
Уменьшение капитала - всего:	3320	(-)	-	(-)	(-)	(-)	(-)
в том числе: убыток	3321	x	x	x	x	(-)	(-)
переоценка имущества	3322	x	x	(-)	x	(-)	(-)
расходы, относящиеся непосредственно на уменьшение капитала	3323	x	x	(-)	x	(-)	(-)
уменьшение номинальной стоимости акций	3324	(-)	-	-	x	-	(-)
уменьшение количества акций	3325	(-)	-	-	x	-	(-)
реорганизация юридического лица	3326	-	-	-	-	-	(-)
дивиденды	3327	x	x	x	x	(-)	(-)
Изменение добавочного капитала	3330	x	x	-	-	-	x
Изменение резервного капитала	3340	x	x	x	-	-	x
Величина капитала на 31 декабря 2020 г.[3]	3300	17	(-)	4 506	1	4 001 052	4 005 576

Форма 0710004 с. 3

2. Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок

Наименование показателя	Код НИ/ стат	На 31 декабря 2018 г.[1]	Изменения капитала за 2019 г.[2]		На 31 декабря 2019 г.[2]
			за счет чистой прибыли (убытка)	за счет иных факторов	
Капитал - всего					
до корректировок	3400	3 956 493	9 846	-	3 966 339
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3410	-	-	-	-
исправлением ошибок	3420	(3 849)	11 975	-	8 126
после корректировок	3500	3 952 644	21 821	-	3 974 465
в том числе:					
нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):					
до корректировок	3401	3 951 969	9 846	-	3 961 815
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3411	-	-	-	-
исправлением ошибок	3421	(3 849)	11 975	-	8 126
после корректировок	3501	3 948 120	21 821	-	3 969 941
другие статьи капитала, по которым осуществлены корректировки: (по статьям)					
до корректировок	3402	-	-	-	-
корректировка в связи с:					
изменением учетной политики	3412	-	-	-	-
исправлением ошибок	3422	-	-	-	-
после корректировок	3502	-	-	-	-

Форма 0710004 с. 4

3. Чистые активы

Наименование показателя	Код НИ/стат	На 31 декабря 2020 г.[3]	На 31 декабря 2019 г.[2]	На 31 декабря 2018 г.[1]
Чистые активы	3600	4 005 576	3 974 456	3 952 644

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" 25 " марта 2021 г.

Примечания

1. Указывается год, предшествующий предыдущему.
2. Указывается предыдущий год.
3. Указывается отчетный год.

Приложение № 2
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина России
от 05.10.2011 № 124н, от 06.04.2015 № 57н,
от 19.04.2019 № 61н)

Отчет о движении денежных средств

за 2020 г.

		Коды
	Форма по ОКУД	0710005
	Дата (число, месяц, год)	
Организация ФГБНУ "НИИБХ им. В.Н. Ореховича	по ОКПО	00481169
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7019005904
Вид экономической деятельности Производство лекарственных препаратов	по ОКВЭД 2	21.20.1
Организационно-правовая форма / форма собственности Непубличные акционерные общества/Смешанная российская собственность с долей федеральной собственности	по ОКОПФ / ОКФС	12267 / 41
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384

Наименование показателя	Код НИ/ стат	За 2020 г.[1]	За 2019 г.[2]
Денежные потоки от текущих операций			
Поступления - всего	4110	1 814 647	2 409 030
в том числе:			
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	1 686 127	2 206 936
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей	4112	33 114	41 092
от перепродажи финансовых вложений	4113	-	-
прочие поступления	4119	95 406	161 002
Платежи - всего	4120	(1 781 277)	(1 928 157)
в том числе:			
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(1 507 379)	(1 654 911)
в связи с оплатой труда работников	4122	(265 909)	(264 895)
процентов по долговым обязательствам	4123	(-)	(-)
налога на прибыль организаций	4124	(-)	(-)
прочие платежи	4129	(7 989)	(8 351)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	33 370	480 873

Форма 0710005 с. 2

Наименование показателя	Код НИ/ стат	За 2020 г.[1]	За 2019 г.[2]
Денежные потоки от инвестиционных операций			
Поступления - всего	4210	26 479	19 323
в том числе:			
от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений)	4211	1 008	18 049
от продажи акций других организаций (долей участия)	4212	-	-
от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам)	4213	-	-
дивидендов, процентов по долговым финансовым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях	4214	25 471	1 274
прочие поступления	4219	-	-
Платежи - всего	4220	(4 373)	(8 173)
в том числе:			
в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов	4221	(4 373)	(8 173)
в связи с приобретением акций других организаций (долей участия)	4222	(-)	(-)
в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам	4223	(-)	(-)
процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива	4224	(-)	(-)
в том числе IC* (в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов)		(-)	(-)
прочие платежи	4229	(-)	(-)
Сальдо денежных потоков от инвестиционных операций	4200	22 106	11 150
Денежные потоки от финансовых операций			
Поступления - всего	4310	-	-
в том числе:			
получение кредитов и займов	4311	-	-
денежных вкладов собственников (участников)	4312	-	-
от выпуска акций, увеличения долей участия	4313	-	-
от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др.	4314	-	-
прочие поступления	4319	-	-

Форма 0710005 с. 3

Наименование показателя	Код НИ/ стат	За 2020 г.[1]	За 2019 г.[2]
Платежи - всего	4320	(-)	(-)
в том числе: собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников	4321	(-)	(-)
на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников)	4322	(-)	(-)
в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(-)	(-)
прочие платежи	4329	(-)	(-)
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	-	-
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	55 476	492 023
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	637 594	145 620
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	693 070	637 594
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	-	(49)

Руководитель _____ _____
(подпись) (расшифровка подписи)

" 25 " марта 2021 г.

Примечания

1. Указывается отчетный период.
2. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.