

всн/11  
от 25.05.26  
[подпись]

«Дальневосточный филиал  
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Всероссийская академия внешней торговли  
Министерства экономического развития Российской Федерации»

Экономический факультет  
Кафедра «Экономика и управление»

**Выпускная квалификационная работа**  
*по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»*  
*направленность (профиль) «Экономика предприятий и организаций»*

Оптимизация инвестиционных процессов на предприятии

Научный руководитель:  
д-р экон. наук, доцент

Студент группы БЭ-2022

Кулакова Людмила Ивановна

Погосян Самвел Ашотович

[подпись]  
(подпись)  
« 26 » 05 2026 г.

[подпись]  
(подпись)  
« 26 » 05 2026 г.

<b>ПРОВЕРЕНО</b>	
<b>НА УРОВЕНЬ ОРИГИНАЛЬНОСТИ</b>	
Кафедра	Экономика и управление
Научный руководитель	[подпись] Кулакова Л.И.
« 26 » 05	2026 г.

г. Петропавловск-Камчатский  
2026 год

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>3</b>
<b>ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</b>	<b>7</b>
1.1. Понятие, сущность и этапы инвестиционного процесса на предприятии.....	7
1.2. Классификация инвестиций и источники их финансирования.....	13
1.3. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов...	18
<b>ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ШАМСА-ХОЛДИНГ»</b>	<b>24</b>
2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	24
2.2. Анализ текущей инвестиционной деятельности и реализуемых проектов.....	32
2.3. Выявление проблем и недостатков в управлении инвестиционными процессами.....	43
<b>ГЛАВА 3. ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ШАМСА-ХОЛДИНГ»...</b>	<b>48</b>
3.1. Разработка мероприятий по оптимизации инвестиционных процессов.....	48
3.2. Ожидаемые результаты предлагаемых мероприятий.....	51
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>57</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....</b>	<b>60</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность.** В современных экономических условиях, характеризующихся высокой степенью неопределённости, колебаниями рыночной конъюнктуры и быстрым технологическим обновлением, способность предприятия эффективно осуществлять инвестиционную деятельность становится одним из ключевых факторов его долгосрочного выживания и устойчивого развития. Инвестиции представляют собой не просто вложение капитала в основные средства, нематериальные активы или финансовые инструменты – это основа для модернизации производства, повышения конкурентоспособности, расширения рынков сбыта и создания новых рабочих мест. Однако сам по себе факт осуществления инвестиций не гарантирует успеха. Не менее важно, каким образом организован инвестиционный процесс на предприятии: насколько обоснованно выбираются направления вложений, используются ли современные методы оценки эффективности, учитываются ли факторы времени, риска и альтернативной стоимости капитала. Отсутствие чёткой системы управления инвестиционными процессами приводит к распылению ресурсов, замораживанию средств в низкодоходных или вовсе убыточных проектах, а также к потере стратегической ориентации. Именно поэтому тема оптимизации инвестиционных процессов приобретает особую значимость как для крупных корпораций, так и для предприятий среднего и малого бизнеса.

Актуальность рассматриваемой проблемы в российских реалиях усиливается рядом дополнительных обстоятельств. Многие отечественные предприятия в течение длительного времени функционировали в условиях относительно стабильной внешней среды, что позволяло принимать инвестиционные решения на основе упрощённых, зачастую интуитивных подходов, не требующих глубокого финансового анализа. Однако смена экономической парадигмы, рост инфляционных ожиданий, ужесточение денежно-кредитной политики и ограничение доступа к дешёвым заёмным

ресурсам заставляют руководство компаний по-новому взглянуть на управление капитальными вложениями. Сегодня как никогда остро стоит вопрос не просто о привлечении инвестиций, а о максимально эффективном использовании имеющихся внутренних источников – чистой прибыли и амортизационных отчислений. Кроме того, накопленный за последние годы опыт показывает, что отсутствие формализованных процедур отбора проектов и пренебрежение дисконтированными методами оценки нередко приводят к выбору заведомо неэффективных вложений, которые не только не повышают стоимость компании, но и разрушают её потенциал. В связи с этим разработка и внедрение системы мер по оптимизации инвестиционных процессов становится не просто теоретической, а сугубо практической задачей, от решения которой напрямую зависят финансовое здоровье и перспективы развития конкретного хозяйствующего субъекта.

**Степень разработанности проблемы.** Современные подходы к оптимизации инвестиционных процессов на предприятии активно развиваются в условиях цифровизации экономики и внедрения новых технологий управления. Наряду с классическими методиками оценки эффективности капитальных вложений, всё большее значение приобретают методы экономико-математического моделирования, сценарного анализа и использования систем поддержки принятия решений.

Степень разработанности проблемы оптимизации инвестиционных процессов на предприятии достаточно высока как в отечественной, так и в зарубежной науке. Фундаментальные основы теории инвестиций и управления капиталовложениями заложены в трудах классиков экономической мысли, а также ведущих российских учёных. Значительный вклад в формирование методологии оценки инвестиционных проектов внесли В. М. Аньшин [1], В. В. Ковалёв [2], М. И. Ример [3], В. Е. Есипов [4], Л. Ш. Лозовский [5]. В их работах детально проработаны методики расчёта экономической эффективности инвестиций, анализа рисков и формирования инвестиционного портфеля предприятия.

Существенное влияние на развитие стратегического подхода к управлению инвестициями оказали исследования в области финансового менеджмента и долгосрочного планирования. Теоретические концепции, позволяющие связать инвестиционную политику с общей стратегией развития компании, представлены в трудах Е. С. Стояновой [6], Т. В. Тепловой [7], Г. Б. Поляка [8], А. И. Афоничкина [9].

В отечественной научной школе вопросы применения количественных методов для оптимизации инвестиционных программ освещены в работах А. Б. Секерина [10], Д. А. Ендовицкого [11], Н. В. Киселёвой [12]. Авторы предлагают модели оптимизации инвестиционных портфелей с учётом ограничений по ликвидности, рискам и стратегическим целям предприятия.

Особое внимание в последние годы уделяется интеграции инвестиционных процессов в системы корпоративного. Практические аспекты автоматизации инвестиционного планирования и мониторинга реализации проектов рассмотрены в исследованиях С. В. Валдайцева [13], О. В. Гончарук [14], А. Ю. Андрианова [15].

**Объектом исследования** являются механизмы реализации инвестиционной деятельности предприятия.

**Предметом исследования** являются экономические закономерности оптимизации инвестиционных процессов для повышения финансовой эффективности ООО «Шамса-Холдинг».

**Цель исследования:** разработать комплекс практических рекомендаций по оптимизации инвестиционных процессов на предприятии для повышения их эффективности и снижения рисков.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие **задачи:**

1. исследовать теоретические основы инвестиционных процессов на предприятии;
2. провести анализ инвестиционных процессов на предприятии на примере ООО «Шамса-Холдинг»;

3. выявить пути оптимизации инвестиционных процессов на предприятии ООО «Шамса-Холдинг».

**Методы исследования.** В исследовании задействован комплекс общенаучных и экономико-аналитических методов: динамический анализ для выявления трендов инвестиционной деятельности; структурный анализ компонентов инвестиционной системы; компаративный подход для сопоставления стратегий и показателей; системный анализ взаимосвязей элементов инвестиционного процесса; а также теоретический синтез на основе критического обзора научной литературы, что в совокупности обеспечивает комплексное изучение механизмов оптимизации инвестиционных процессов на предприятии.

**Теоретическая значимость.** Работа углубляет понимание теоретических основ управления инвестиционными процессами на предприятии, систематизируя и анализируя существующие подходы к оценке и оптимизации инвестиций. Исследование вносит вклад в развитие методологии инвестиционного менеджмента, уточняя принципы формирования инвестиционного портфеля с учётом ограничений по ликвидности и рискам. Систематизированы критерии оценки эффективности инвестиционных программ, что расширяет концептуальные основы принятия инвестиционных решений.

**Практическая значимость.** Работа предлагает системный подход к оптимизации инвестиционных процессов на предприятиях различных отраслей. Разработанный комплекс инструментов позволяет повысить точность прогнозирования доходности, снизить инвестиционные риски и улучшить распределение капитала между стратегическими направлениями. Предложенные решения могут быть внедрены в деятельность инвестиционных отделов и финансовых служб предприятий, а также использованы при формировании инвестиционной стратегии.

**Структура работы.** Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы.

## **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

### **1.1. Понятие, сущность и этапы инвестиционного процесса на предприятии**

Экономический рост любого предприятия в условиях рыночной экономики невозможен без постоянного обновления материально-технической базы, внедрения новых технологий и расширения масштабов деятельности. Движущей силой этих преобразований выступают инвестиции – долгосрочные вложения капитала в различные сферы деятельности с целью получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. Однако сами по себе инвестиции представляют собой лишь статичный ресурс. Достижение целей развития становится возможным только тогда, когда этот ресурс приводится в движение, то есть в рамках организованного процесса. В отечественной экономической науке этот системно организованный комплекс действий получил название инвестиционного процесса.

Инвестиционный процесс как научная категория получил фундаментальную проработку в трудах целого ряда отечественных ученых. Каждый из них, опираясь на собственный исследовательский опыт и эмпирический материал различных отраслей, внес в понимание этого явления важные теоретические и практические акценты.

Значительный вклад в осмысление инвестиционного процесса внес И.А. Бланк [16]. Его подход является финансово-управленческим: он трактует инвестиционный процесс как, прежде всего, целенаправленную задачу мобилизации капитала и его распределения между альтернативными вариантами вложений. Ученый акцентирует внимание на процедурах планирования, организации и контроля (функциях инвестиционного менеджмента), которые превращают разрозненные финансовые потоки в стройную систему, способную приносить запланированный доход. [17]

Принципиально иной ракурс предлагает коллектив авторов под руководством В.М. Аскинадзи [18]. В их работах приоритет отдается структурно-системному взгляду: они описывают инвестиционный процесс как сложную последовательность этапов, начиная с анализа рыночной конъюнктуры и заканчивая ликвидацией объекта вложений. Для них это не столько управленческая, сколько объектно-ориентированная категория, которая раскрывается через классификацию инвестиций, регулирование, оценку рисков и методы работы с портфелем ценных бумаг. Основные аспекты инвестиционного процесса, в том числе экономическая сущность инвестиций, формы и объекты инвестирования, раскрыты в их учебнике «Инвестиционное дело». Отдельно стоит отметить учебное пособие того же автора «Инвестиции», в котором раскрывается сущность, методы и принципы управления инвестиционным портфелем и инвестиционным проектом.

С практической стороны к этому вопросу подходит С.В. Пупенцова [19]. Автор детально описывает механизмы оценки, чтобы превратить теоретическую модель процесса в конкретные алгоритмы действий. Особый интерес представляют её исследования в области оценки инвестиционной привлекательности предприятий в условиях неопределенности и риска, что является критически важным для выработки эффективных решений в современной экономике. Пособие предназначено для студентов и преподавателей и содержит как теоретические вопросы, так и решение прикладных задач, закрепляющих усвоение базовых подходов и методов.

Оригинальную трактовку предлагает А.Н. Шинкевич [20], который настаивает на связи инвестиций с инновациями. В своих работах он приходит к выводу, что замкнутый, изолированный инвестиционный процесс, не поддерживаемый генерацией новых идей и технологий, неизбежно ведет предприятие к стагнации. Согласно его концепции, полноценное развитие возможно только при параллельном развертывании инновационного процесса, где каждый новый проект становится драйвером обновления.

Наконец, коллектив авторов в лице В.Р. Гаспаряна и А.С. Абемян [21] помещает рассмотрение вопроса в стратегический контекст. Их пособие «Инвестиционная стратегия предприятия» рассматривает инвестиционный процесс как важнейший элемент стратегии выживания и роста в условиях жесткой конкуренции. Они разработали модель ускорения инвестиционных процессов, которая фокусируется на детализации методического инструментария оценки проектов и механизмов финансирования. Авторы подчеркивают, что особое значение приобретает ускорение инвестиционных процессов отдельных предприятий в условиях модернизации экономики России.

Сопоставим подходы отечественных авторов в таблице (табл. 1):

Таблица 1

Сравнение подходов к определению инвестиционного процесса

Автор(ы)	Ключевой акцент	Краткое определение
И. А. Бланк	Финансовый менеджмент	Процесс изыскания ресурсов, выбора объектов и контроля
В. М. Аскинадзи	Структура и объекты	Система этапов от анализа рынка до ликвидации активов
С. В. Пупенцова	Инструментарий оценки	Последовательность анализа, расчета и принятия решений
А. Н. Шинкевич	Связь с инновациями	Взаимосвязанное движение инвестиций и обновления технологий
В.Р. Гаспарян, А.С. Абемян	Стратегия	Элемент долгосрочной стратегии выживания и роста предприятия

Источник: составлено автором

Обобщая рассмотренные выше подходы, можно предложить следующее рабочее определение инвестиционного процесса на предприятии.

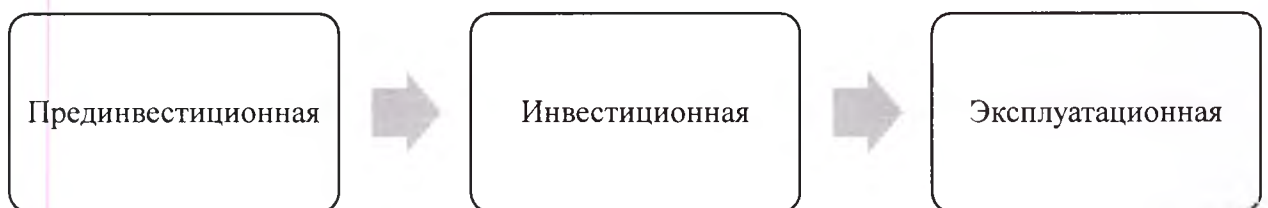
Инвестиционный процесс представляет собой последовательную, циклически организованную деятельность предприятия, включающую этапы от зарождения инвестиционной идеи, оценки и привлечения источников финансирования, через фазу практического вложения капитала в реальные или финансовые активы, до получения дохода (эффекта) и последующего реинвестирования высвободившихся средств. Этот процесс всегда подчинен

стратегическим целям развития бизнеса и протекает в условиях ограниченности ресурсов, неопределенности внешней среды и необходимости соизмерять ожидаемую доходность с риском и ликвидностью.

Инвестиции реально приносят выгоду инвестору, когда доход на один рубль вложений превышает потери от инфляции.

Перейдем к рассмотрению этапов, из которых складывается движение инвестиций на предприятии. Вне зависимости от отраслевой принадлежности или масштаба компании любое вложение капитала проходит через ряд обязательных фаз, образующих так называемый инвестиционный цикл. Понимание внутренней логики этого цикла необходимо для того, чтобы управлять сроками, контролировать расходование ресурсов и своевременно корректировать принятые решения.

Принято выделять три укрупненные стадии инвестиционного процесса: прединвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную (рис. 1). Каждая из них, в свою очередь, распадается на несколько последовательных шагов.



Источник: составлено автором

Рисунок 1. Стадии инвестиционного процесса

Прединвестиционная фаза начинается задолго до того, как будут перечислены первые деньги подрядчикам или поставщикам. На этом этапе происходит следующее: сначала формулируется исходная идея (например, расширение производственной линии, запуск нового продукта или техническое перевооружение цеха). Затем проводятся маркетинговые исследования для оценки емкости рынка, изучаются потенциальные поставщики оборудования, сырья и комплектующих, анализируются каналы

сбыта. Далее разрабатывается технико-экономическое обоснование (ТЭО), в рамках которого рассчитываются ключевые финансовые показатели будущего проекта: ожидаемые денежные потоки, срок окупаемости, чистая приведенная стоимость. Завершается прединвестиционная фаза экспертизой проекта и принятием управленческого решения: реализовывать проект, отложить или отклонить. Именно на этой стадии закладываются до 70-80% будущих проблем или успехов, поэтому ее нельзя пропускать или выполнять формально. [22]

Инвестиционная фаза представляет собой этап практических действий. Если первая стадия была преимущественно «бумажной» (планирование и расчеты), то вторая – это фаза освоения капитальных вложений. Здесь осуществляется проектирование (если речь идет о строительстве), проходят строительно-монтажные работы, закупается, доставляется и монтируется оборудование, набирается и обучается персонал. На этом этапе требуются самые большие объемы финансовых ресурсов, а денежные потоки имеют ярко выраженный отрицательный знак – отток средств значительно превышает приток. Управление на инвестиционной фазе сводится к жесткому соблюдению календарного графика, сметы расходов и постоянному мониторингу рисков (срыв сроков поставки, рост цен на материалы, задержки финансирования). [23]

Эксплуатационная фаза начинается в момент, когда созданный или обновленный объект вводится в эксплуатацию, и продолжается вплоть до его ликвидации. На этой стадии предприятие начинает получать доход от реализованных инвестиций. Однако важно понимать, что отдача возникает не сразу: сначала идет стадия освоения, когда производство работает не на полную мощность, продукт может не пользоваться ожидаемым спросом, а издержки остаются высокими. Затем, после выхода на проектную мощность, наступает стадия зрелости, характеризующаяся стабильной прибылью. В конце жизненного цикла объекта может возникнуть необходимость в утилизации, демонтаже или продаже активов. Эксплуатационная фаза – это не

пассивное ожидание дохода, а активное управление издержками, качеством и сбытом, а также постоянное сравнение фактических показателей с теми, что были заложены в технико-экономическое обоснование. [24]

Для наглядного представления структуры инвестиционного цикла на предприятии ниже приведена таблица, в которой обобщены основные этапы, их содержание и типовые методы управления.

Таблица 2

Характеристика этапов инвестиционного процесса на предприятии

Этап (фаза)	Содержание этапа	Ключевые задачи управления	Типичные риски
Прединвестиционный	Генерация идеи, маркетинговые исследования, ТЭО, экспертиза	Оценка спроса, расчет NPV, IRR, выбор альтернатив	Ошибка в прогнозе рынка, завышение доходов
Инвестиционный	Проектирование, строительство, закупка и монтаж оборудования, подбор персонала	Контроль сметы и сроков, управление подрядчиками	Удорожание ресурсов, задержки поставок, брак
Эксплуатационный	Выход на мощность, производство и сбыт, получение прибыли, утилизация	Мониторинг денежных потоков, сравнение факта с планом	Недостижение планового объема продаж, поломки

Источник: составлено автором по [25,26]

Важно подчеркнуть, что границы между фазами не всегда жесткие. На практике возможны частичное перекрытие (например, параллельное проведение проектных работ и закупки оборудования) или возвратные движения (когда на эксплуатационной стадии выявляются недостатки проектирования и приходится дорабатывать объект). Кроме того, полученная прибыль может быть направлена на реинвестирование – это замыкает цикл и превращает инвестиционный процесс в непрерывный. Таким образом, этапность инвестиционного процесса не является линейной схемой раз и навсегда, а представляет собой гибкую конструкцию, требующую постоянной адаптации к изменяющимся условиям.

Таким образом, инвестиционный процесс на предприятии представляет собой не разовую акцию, а непрерывно действующий механизм, который охватывает полный жизненный цикл капитальных вложений — от момента зарождения идеи до утилизации актива и реинвестирования высвободившихся средств. Ключевая особенность этого процесса заключается в его циклической природе: завершение одной инвестиционной инициативы создает финансовую основу (прибыль, амортизацию) для следующей, что позволяет предприятию не просто поддерживать, но и наращивать свой производственный потенциал. Четкое выделение трех основных фаз, прединвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной, необходимо для эффективного управления сроками, ресурсами и рисками. Игнорирование любой из этих фаз или их формальное прохождение неизбежно приводит к срыву сроков, перерасходу бюджета или получению дохода ниже запланированного. Следовательно, понимание сущности и внутренней структуры инвестиционного процесса является обязательным условием для последующего анализа эффективности управления инвестициями на конкретном предприятии и поиска направлений его оптимизации.

## **1.2. Классификация инвестиций и источники их финансирования**

Прежде чем перейти к рассмотрению конкретных инвестиционных решений, принимаемых на уровне хозяйствующего субъекта, представляется необходимым систематизировать основные виды инвестиций и определить критерии, по которым они могут быть сгруппированы. Классификация инвестиций в экономической науке выполняет не только теоретико-познавательную функцию, но и имеет ярко выраженное прикладное значение. Отнесение того или иного вложения капитала к определенному типу непосредственно влияет на выбор источников финансирования, методологию оценки эффективности, порядок бухгалтерского учета соответствующих операций, а также на режим налогообложения полученных результатов. Так,

капиталовложения в приобретение нового производственного оборудования и финансовые вложения в приобретение ценных бумаг сторонних эмитентов представляют собой качественно различные объекты управления, требующие применения неодинаковых инструментов анализа и контроля. Кроме того, идентификация видов инвестиций выступает необходимым условием для обоснования структуры их финансирования: одни проекты целесообразно реализовывать за счет чистой прибыли, другие предполагают привлечение долгосрочных банковских кредитов, третьи – эмиссию акций или иных долевого инструментов. В отечественной экономической литературе сложилось несколько устоявшихся классификационных схем, среди которых наиболее широкое признание получили группировки по следующим основаниям: объект вложений, цели инвестирования, срок отвлечения капитала, форма собственности на привлекаемые ресурсы, а также степень принимаемого риска.

Далее подробно рассмотрим различные классификационные признаки инвестиций (рис. 2).



Источник: составлено автором

Рисунок 2. Классификация инвестиций

Подробно рассмотрим отмеченные на рисунке 2 классификационные признаки инвестиций:

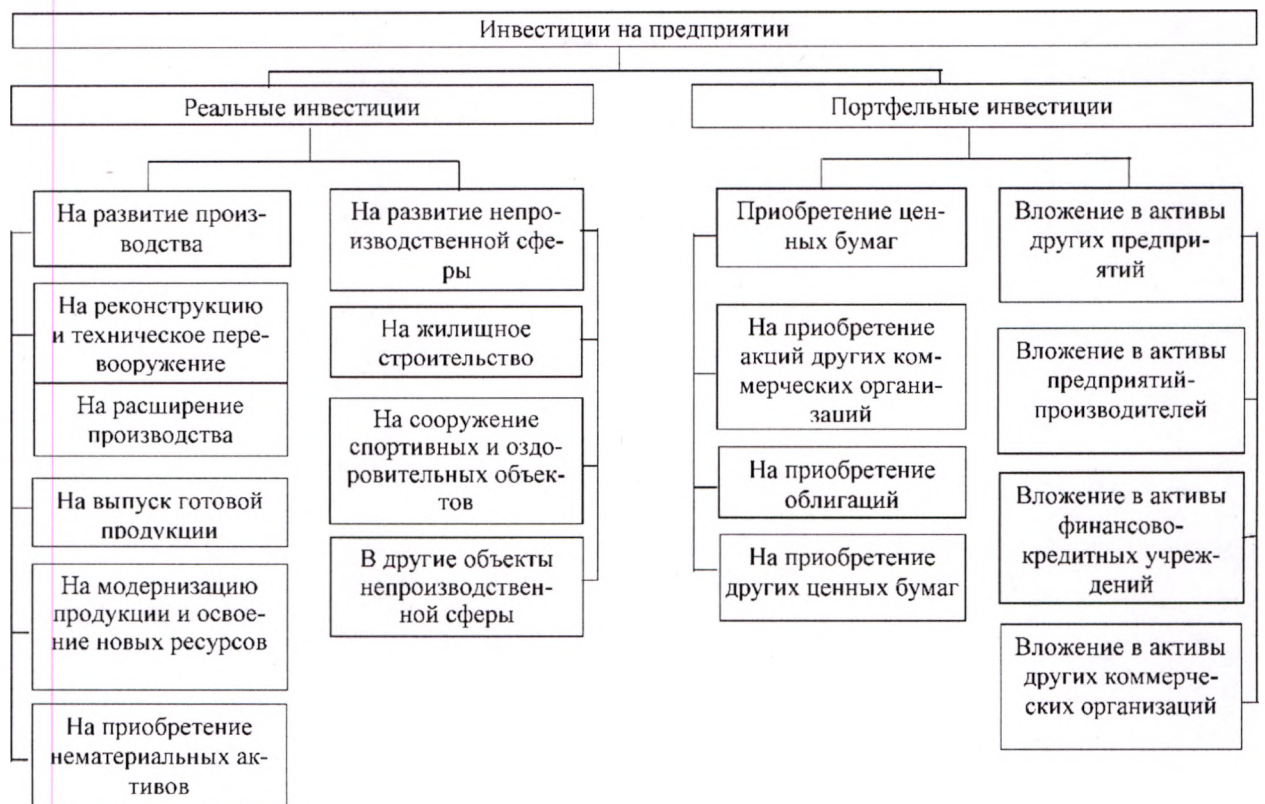
По объектам вложения. В зависимости от того, во что непосредственно вкладывается капитал, инвестиции подразделяются на реальные и финансовые. Реальные инвестиции предполагают вложение средств в материальные и нематериальные активы: приобретение зданий, оборудования, технологий, проведение строительно-монтажных работ. Финансовые инвестиции представляют собой вложения в ценные бумаги (акции, облигации) и иные финансовые инструменты, а также в уставные капиталы других организаций. [27]

По характеру участия в инвестировании. Данный признак различает прямые и непрямые инвестиции (в графике, вероятно, имеются в виду «непрямые», а не «нетривиальные»). Прямые инвестиции предполагают непосредственное участие инвестора в выборе объекта вложения и последующем управлении им, что характерно для реальных инвестиций и крупных пакетов акций. Непрямые (косвенные) инвестиции осуществляются через посредников – инвестиционные фонды, управляющие компании, которые аккумулируют средства многих инвесторов и распределяют их по различным объектам. [28]

По периоду инвестирования. В зависимости от срока, на который капитал отвлекается из оборота, выделяют долгосрочные и краткосрочные инвестиции. Долгосрочные инвестиции имеют горизонт более одного года и обычно направляются на создание, расширение или модернизацию основных фондов. Краткосрочные инвестиции осуществляются на период до одного года и чаще всего представлены финансовыми вложениями в высоколиквидные инструменты (векселя, депозиты, краткосрочные облигации). [29]

По формам собственности инвестиционных ресурсов и территориальной принадлежности. Данный признак объединяет несколько критериев. По форме собственности различают частные (средства граждан и негосударственных

предприятий), государственные (бюджетные средства и средства государственных корпораций), совместные (с участием как частного, так и государственного капитала), иностранные (средства зарубежных инвесторов, вложенные в объекты на территории данной страны). По территориальной принадлежности инвестора инвестиции делятся на внутри страны (капитал отечественных инвесторов) и зарубежные (капитал, вывозимый за границу). Также существуют дополнительные классификационные признаки, которые представлены на следующем рисунке (рис. 3):



Источник: составлено автором

Рисунок 3. Дополнительные признаки классификации инвестиций

Реальные инвестиции на предприятии. Под реальными инвестициями понимаются вложения капитала в создание, реконструкцию или техническое перевооружение действующих производственных мощностей, а также в освоение новых видов продукции и приобретение нематериальных активов. К числу таких инвестиций относят: развитие производства (строительство

новых цехов, расширение инфраструктуры); реконструкцию и техническое перевооружение (замена устаревшего оборудования, внедрение автоматизированных линий); расширение производства (увеличение выпуска существующей продукции); мероприятия, связанные с выпуском готовой продукции (организация сборочных участков, упаковочных линий); модернизацию продукции и освоение новых ресурсов (замена материалов, повышение качества); а также приобретение нематериальных активов (патенты, лицензии, программное обеспечение, товарные знаки). Как отмечает Н. И. Лахметкина [30], реальные инвестиции являются основой стратегического развития предприятия, поскольку именно они формируют его производственный потенциал и конкурентные преимущества.

Портфельные инвестиции. В отличие от реальных, портфельные инвестиции представляют собой вложения капитала в финансовые активы, не связанные с непосредственным управлением объектом инвестирования. К ним относятся: приобретение ценных бумаг (акций, облигаций, векселей), в том числе акций других коммерческих организаций (как котируемых, так и не котируемых на бирже), облигаций (корпоративных и государственных), а также иных ценных бумаг (депозитарных расписок, опционов). Кроме того, портфельные инвестиции включают вложения в активы других предприятий (долевое участие без получения контрольного пакета), в активы финансово-кредитных учреждений (банков, страховых компаний) и в активы иных коммерческих организаций. По мнению Е. М. Четыркина [31], портфельные инвестиции решают задачу диверсификации рисков и получения текущего дохода (проценты, дивиденды) при относительно высокой ликвидности по сравнению с реальными активами. Ю. Ф. Симионов [32], в свою очередь, подчёркивает, что для промышленных предприятий портфельные инвестиции часто носят вспомогательный характер, позволяя эффективно использовать временно свободные денежные средства.

### 1.3. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Для любого хозяйствующего субъекта, осуществляющего долгосрочные вложения капитала, центральной проблемой становится определение того, насколько результативными окажутся предпринимаемые инвестиционные усилия. Способность количественно соизмерить ожидаемый эффект с необходимыми затратами, а также сопоставить между собой несколько альтернативных вариантов вложений составляет суть оценки эффективности инвестиционных процессов. От правильности такой оценки зависит не только принятие или отклонение конкретного инвестиционного проекта, но и общая стратегия развития предприятия, его финансовая устойчивость и конкурентоспособность на рынке.

Оценка эффективности инвестиционных проектов представляет собой совокупность формализованных приёмов и алгоритмов, позволяющих определить экономическую целесообразность вложения капитала и выбрать наиболее предпочтительный вариант из числа альтернативных. В основе такой оценки лежит сопоставление затрат, связанных с реализацией проекта, и выгод (доходов), ожидаемых от его эксплуатации. В современной теории финансового менеджмента выделяют две группы методов: статические (простые) и динамические (дисконтированные).

Статические методы не учитывают изменение ценности денег во времени и оперируют средними величинами доходов и расходов за период жизни проекта. Эти методы отличаются простотой расчёта и наглядностью, однако их применение ограничено рамками краткосрочных проектов (до одного года) или предварительной экспресс-оценкой. К числу статических методов относятся:

1. Метод расчёта срока окупаемости (Payback Period, PP). Данный метод показывает количество лет (месяцев), в течение которых суммарные чистые поступления от реализации проекта полностью покроют

первоначальные инвестиционные затраты. Расчёт при равномерном поступлении доходов осуществляется по формуле (1):

$$PP = \frac{I_0}{CF_{\text{ср}}} \quad (1)$$

где  $I_0$  – первоначальные инвестиции;  $CF_{\text{ср}}$  – среднегодовой чистый денежный поток от проекта.

При неравномерных поступлениях срок окупаемости определяется прямым подсчётом лет, за которые кумулятивный денежный поток становится положительным. Недостатком метода является игнорирование поступлений после момента окупаемости, а также неучёт временной стоимости денег. [20]

2. Метод расчёта простой нормы прибыли (Accounting Rate of Return, ARR). Этот метод, также известный как коэффициент эффективности инвестиций, определяется отношением среднегодовой чистой прибыли к средней величине инвестированных средств. Расчет осуществляется по формуле (2):

$$ARR = \frac{NP_{\text{ср}}}{I_{\text{ср}}} * 100\% \quad (2)$$

где  $NP_{\text{ср}}$  – среднегодовая чистая прибыль по проекту;  $I_{\text{ср}}$  – средняя величина инвестированного капитала (для проектов с единовременными вложениями  $I_{\text{ср}} = I_0/2$  при линейной амортизации). Достоинством метода является простота и использование бухгалтерских данных (прибыли). Недостатком – игнорирование фактора времени и различий в распределении прибыли по годам.

Динамические методы базируются на концепции временной ценности денег и предполагают дисконтирование – приведение будущих денежных потоков к текущему моменту времени. Эти методы считаются более точными

и используются для оценки среднесрочных и долгосрочных инвестиционных проектов. К числу динамических методов относятся:

1. Метод чистой приведённой стоимости (Net Present Value, NPV). NPV представляет собой разность между суммой дисконтированных чистых денежных поступлений за весь период реализации проекта и суммой дисконтированных инвестиционных затрат. Расчет можно произвести по формуле (3):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t} \quad (3)$$

где  $CF_t$  – чистый денежный поток в году  $t$ ;  $I_t$  – инвестиционные затраты в году  $t$ ;  $r$  – ставка дисконтирования (норма доходности, требуемая инвестором);  $n$  – горизонт расчёта (срок жизни проекта). Критерий принятия решения: проект принимается, если  $NPV > 0$ ; отклоняется, если  $NPV < 0$ ; при  $NPV = 0$  проект не приносит ни прибыли, ни убытка. Метод NPV является наиболее распространённым и теоретически обоснованным.

2. Метод внутренней нормы доходности (Internal Rate of Return, IRR). IRR представляет собой такую расчётную ставку дисконтирования, при которой чистая приведённая стоимость проекта равна нулю и вычисляется по формуле (4):

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+IRR)^t} \quad (4)$$

На практике IRR определяется итеративным подбором. Критерий: проект принимается, если IRR превышает требуемую инвестором норму доходности (цену капитала). Метод IRR удобен для сравнительной оценки проектов с разными масштабами и длительностью, однако при неординарных

денежных потоках (многократная смена знака) может давать несколько значений

3. Метод индекса доходности (Profitability Index, PI). PI показывает относительную доходность проекта, т.е. сумму дисконтированных поступлений на единицу дисконтированных инвестиций. Рассчитывается по формуле (5):

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}} \quad (5)$$

Критерий: проект принимается при  $PI > 1$ . Метод полезен при сравнении проектов с разными объёмами инвестиций и в условиях ограниченности финансовых ресурсов (формирование инвестиционного портфеля).

4. Метод дисконтированного срока окупаемости (Discounted Payback Period, DPP). Данный метод представляет собой модификацию статического срока окупаемости, но с использованием дисконтированных денежных потоков. Рассчитывается по формуле (6):

$$\sum_{t=1}^{DPP} \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_0 \quad (6)$$

DPP показывает период, за который дисконтированные поступления покроют первоначальные инвестиции. Недостаток метода – игнорирование поступлений после DPP, однако он позволяет учесть временную стоимость денег и применим для оценки риска ликвидности проекта

Для наглядного представления достоинств и ограничений рассмотренных методов ниже приведена сводная таблица (табл. 3).

Сравнение методов оценки эффективности инвестиционных проектов

Метод	Единица измерения	Учёт фактора времени	Учёт денежных потоков после окупаемости	Сложность расчёта	Основное ограничение
PP (простой срок окупаемости)	годы / месяцы	не учитывает	не учитывает	низкая	игнорирует доходы после окупаемости
ARR (простая норма прибыли)	%	не учитывает	учитывает (средняя)	низкая	не учитывает распределение потоков во времени
NPV (чистая приведённая стоимость)	ден. ед.	учитывает	учитывает	средняя	зависимость от ставки дисконтирования
IRR (внутренняя норма доходности)	%	учитывает	учитывает	высокая	возможны множественные значения при неординарных потоках
PI (индекс доходности)	относительный	учитывает	учитывает	средняя	неприменим для взаимоисключающих проектов разного масштаба
DPP (дисконтированный срок окупаемости)	годы / месяцы	учитывает	не учитывает	средняя	игнорирует потоки после окупаемости

Источник: составлено автором

Каждый из рассмотренных методов предоставляет аналитику определённую информацию об эффективности инвестиционного проекта. Для принятия обоснованного инвестиционного решения рекомендуется использовать комплексный подход, сочетающий несколько показателей (как правило, NPV, IRR и DPP), что позволяет учесть разные аспекты эффективности: абсолютный прирост стоимости компании (NPV), относительную доходность (IRR) и период возврата вложенных средств (DPP). Выбор конкретного набора методов зависит от целей анализа, доступности данных о прогнозируемых денежных потоках и степени допустимого риска.

Таким образом, на основе анализа отечественной экономической литературы, уточнено понятие инвестиционного процесса как целенаправленной, циклически организованной деятельности, включающей последовательные фазы – прединвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную. Систематизация видов инвестиций по различным классификационным признакам позволила выявить многообразие форм инвестиционного капитала и обосновать необходимость дифференцированного подхода к выбору источников финансирования и методов оценки для разных типов инвестиций. Особое внимание уделяется различиям между реальными инвестициями (вложения в развитие производства, техническое перевооружение, нематериальные активы) и портфельными инвестициями (вложения в ценные бумаги и активы других организаций), поскольку от правильного распознавания типа инвестиций зависит выбор аналитического инструментария. Для оценки инвестиций выделяют две группы методов: статические, применимые для экспресс-оценки краткосрочных проектов, и динамические, учитывающие временную ценность денег и позволяющие проводить корректный анализ долгосрочных капиталовложений. Комплексное применение динамических методов обеспечивает наиболее обоснованные инвестиционные решения, соотносимые с целью максимизации стоимости предприятия.

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ШАМСА-ХОЛДИНГ»

### 2.1. Организационно-экономическая характеристика предприятия

Для проведения практического анализа инвестиционных процессов в качестве объекта исследования выбрано ООО «Шамса-Холдинг» – многопрофильная организация, являющаяся одним из системообразующих хозяйствующих субъектов Камчатского края. Выбор данного предприятия обусловлен его сложной организационной структурой, наличием нескольких направлений бизнеса с разной инвестиционной динамикой, а также значительным объёмом реальных капиталовложений в основные средства и нематериальные активы. [33]

По итогам 2025 года налоговые платежи холдинга в бюджеты всех уровней составили 822 млн рублей, а численность занятых достигла 2000 человек, что характеризует предприятие как крупного работодателя и налогоплательщика в регионе. Инвестиционный портфель ООО «Шамса-Холдинг» формируется по двум основным направлениям: реальные инвестиции (капитальные вложения в основные средства, реконструкцию и техническое переоснащение) и портфельные инвестиции (вложения в ценные бумаги и долевое участие в других организациях). Основные объекты реальных инвестиций представлены тремя сегментами. [34]

Прежде всего реальные инвестиции представлены основным видом деятельности – розничной торговлей. Холдинг управляет двумя сетями с различными бизнес-моделями, что создаёт эффект диверсификации инвестиционных рисков. Сеть «Семейная корзина» функционирует в формате дискаунтера с низкой маржинальностью и высокой оборачиваемостью товарных запасов. Инвестиционные вложения в этот сегмент направлены на открытие новых магазинов, автоматизацию кассовых узлов, внедрение систем учёта и контроля. Сеть «Пробочка» (алкогольная

продукция) отличается высокой маржинальностью, но подвержена сезонным колебаниям спроса и более жёсткому регулированию расчётов. Здесь инвестиционные проекты связаны с модернизацией складских помещений, установкой систем видеонаблюдения и контроля возраста покупателей, а также с расширением ассортимента за счёт закупки оборудования для выдержки и хранения.

Также логистический комплекс и собственный автопарк. В состав холдинга входят серия складских помещений и парк грузовых автомобилей, спецтехники и легкового транспорта. Инвестиции в логистическую инфраструктуру носят долгосрочный характер и включают строительство новых складских терминалов, приобретение погрузчиков, рефрижераторов, обновление автопарка, внедрение систем GPS-мониторинга и управления топливом. Наличие собственных складов позволяет оптимизировать сроки хранения и транспортировки, а также управлять кредиторской задолженностью перед поставщиками, что положительно сказывается на чистом денежном потоке.

Кроме того, холдинг владеет киноцентром «Лимонад». Данный актив генерирует денежные поступления с неравномерной динамикой (пиковые притоки в выходные и в дни кинопремьер). Инвестиционные проекты в этой сфере направлены на модернизацию кинозалов (замена проекционного оборудования на цифровое, установка 3D-систем, ремонт кресел и звукоизоляции), а также на внедрение программ лояльности и онлайн-бронирования билетов. [35]

Основными источниками финансирования инвестиционной деятельности ООО «Шамса-Холдинг» выступают чистая прибыль, амортизационные отчисления по основным средствам (зданиям, оборудованию, транспортным средствам) и, в отдельных проектах, долгосрочные банковские кредиты. Перекрёстное субсидирование между сегментами (например, использование высокомаржинальных поступлений от алкогольной сети для покрытия инвестиционных разрывов дискаунтера)

позволяет снижать стоимость заёмного капитала и поддерживать плановый график капиталовложений. Рассмотрим финансовые показатели подробнее в таблице 4.

Таблица 4

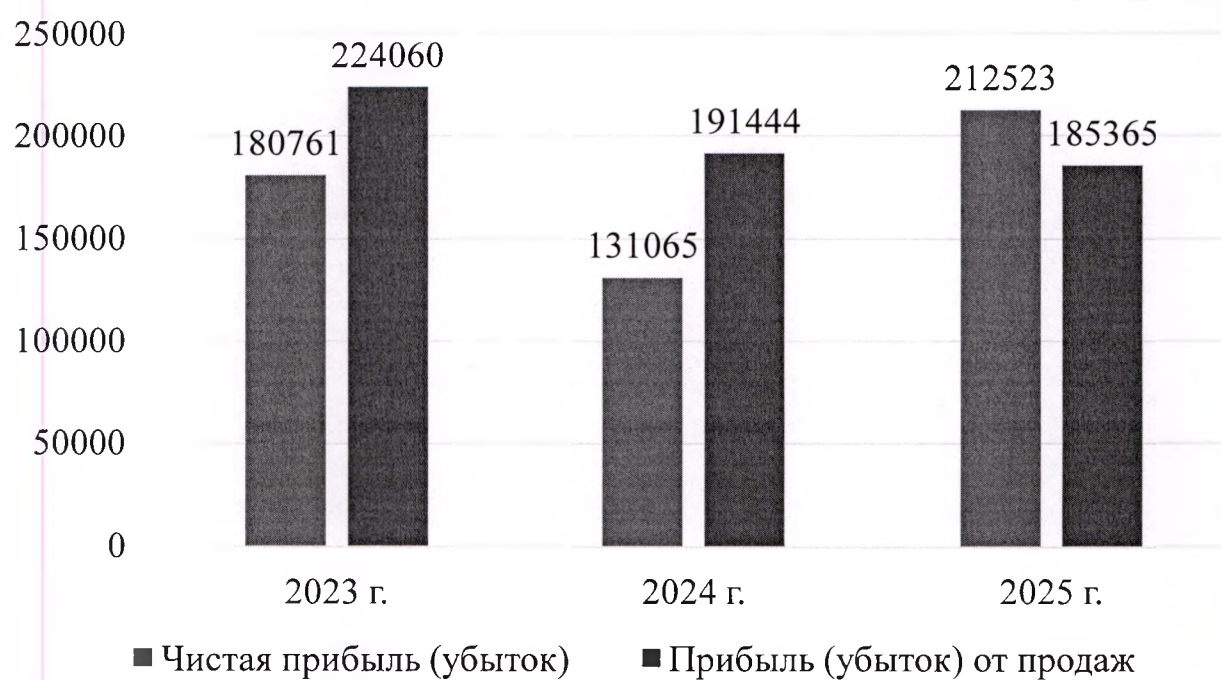
Финансовые результаты ООО «Шамса-Холдинг» с 2023 по 2025 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя	
	2023 г.	2024 г.	2025 г.	тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка	957 428	1 048 833	1 086 749	129 321	13,5
Расходы по обычным видам деятельности	733 368	857 389	901 384	168 016	22,9
Прибыль (убыток) от продаж	224 060	191 444	185 365	-38 695	-17,3
Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-4 541	-7 611	91 023	95 564	Значительный рост
Прибыль до уплаты процентов и налогов	219 519	183 833	276 388	56 869	25,9
Проценты к уплате	27 374	31 150	18 242	-9 132	-33,4
Налог на прибыль, изменение налоговых активов и прочее	-11 384	-21 618	-45 623	-34 239	в 4 раза
Чистая прибыль (убыток)	180 761	131 065	212 523	31 762	17,6

Источник: составлено автором по данным [36]

Динамика основных финансовых результатов ООО «Шамса-Холдинг» за 2023-2025 годы позволяет оценить внутренний инвестиционный потенциал предприятия. Выручка выросла на 13,5% (с 957,4 млн до 1086,7 млн руб.), однако расходы по обычным видам деятельности увеличились более быстрыми темпами – на 22,9%, что привело к сокращению прибыли от продаж на 17,3% (с 224,1 млн до 185,4 млн руб.) (рис. 4). Такое расхождение между ростом выручки и снижением операционной эффективности сигнализирует о возможном удорожании закупок, росте логистических издержек или недостаточной гибкости ценовой политики. Для инвестиционных процессов этот факт имеет двойственное значение: с одной стороны, снижение прибыли

от продаж сужает основной внутренний источник финансирования капитальных вложений (чистую прибыль), с другой – само по себе отставание доходов от расходов требует инвестиций в оптимизацию затрат (автоматизацию складских операций, замену устаревшего оборудования, пересмотр логистических маршрутов). В таких условиях предприятие вынуждено либо изыскивать резервы повышения рентабельности действующих активов, либо пересматривать структуру инвестиционных проектов в пользу тех, которые дают быстрый эффект снижения издержек.

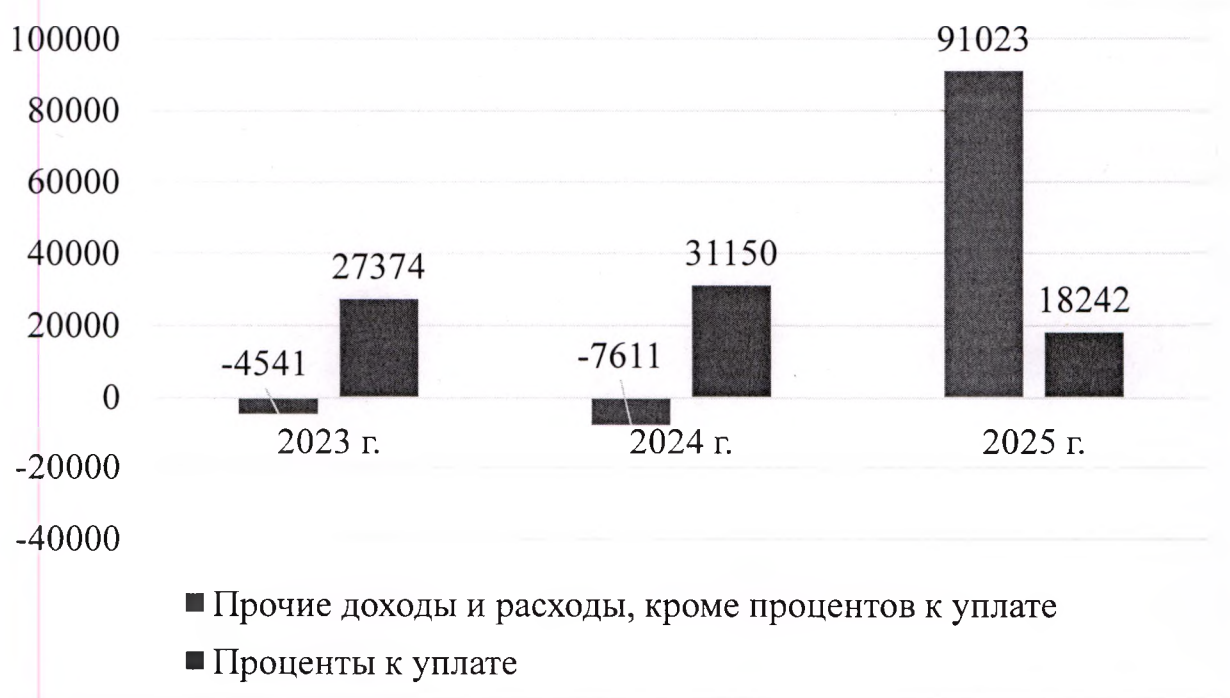


Источник: составлено автором

Рисунок 4. Динамика чистой прибыли и прибыли от продаж  
ООО «Шамса-Холдинг» в 2023-2025 гг.

Ключевой позитивной тенденцией для инвестиционной деятельности стало значительное улучшение прочих доходов и расходов (в 2025 году сальдо составило +91,0 млн руб. против -7,6 млн руб. годом ранее) и сокращение процентов к уплате на 33,4% (с 31,2 млн до 18,2 млн руб.) (рис. 5). В результате чистая прибыль в 2025 году достигла 212,5 млн руб., что на 17,6% выше уровня 2023 года и на 62,2% выше показателя 2024 года. Именно чистая прибыль,

наряду с амортизационными отчислениями, формирует «длинные деньги» для реконструкции, технического перевооружения и расширения производства. Рост чистой прибыли в 2025 году создаёт временное окно для ускорения инвестиционных программ, особенно тех, которые были отложены в 2024 году из-за сжатия финансового результата. Однако неустойчивость прибыли от продаж (снижение два года подряд) требует осторожного планирования: предприятию следует диверсифицировать источники финансирования инвестиций, не полагаясь исключительно на текущий чистый доход, а также оценивать проекты с помощью дисконтированных методов, учитывающих неравномерность денежных потоков. Сокращение процентных платежей высвобождает дополнительные ресурсы для самофинансирования инвестиций, что особенно ценно в периоды, когда внешние заимствования дороги или труднодоступны.



Источник: составлено автором

Рисунок 5. Динамика процентов к уплате и прочих доходов  
ООО «Шамса-Холдинг» в 2023-2025 гг.

Приведённые выше показатели выручки, расходов и чистой прибыли дают общее представление о финансовых результатах ООО «Шамса-Холдинг», однако для углублённого анализа инвестиционных процессов этого недостаточно. Инвестиционная деятельность предприятия связана не только с отчётными доходами, но и с состоянием активов, обязательств, а также с реальными денежными потоками, которые могут существенно отличаться от начисленной прибыли. Поэтому целесообразно обратиться непосредственно к формам бухгалтерской отчётности – бухгалтерскому балансу (табл. 5). Такой переход позволит детально оценить структуру внеоборотных активов, где отражаются реальные инвестиции в основные средства и нематериальные активы.

Таблица 5

## Бухгалтерский баланс ООО «Шамса-Холдинг» 2023-2025 гг.

Показатель	Значение показателя			Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.			тыс. руб.	Темп роста, %
	2023	2024	2025		
Актив					
1. Внеоборотные активы	2 363 788	2 361 208	2 464 363	100 575	4,3
в том числе: основные средства	342 105	373 868	404 342	62 237	18,2
нематериальные активы	6 288	6 722	7 323	1 035	16,5
2. Оборотные, всего	110 390	140 385	192 447	82 057	74,3
в том числе: запасы	19 986	20 252	28 877	8 891	44,5
дебиторская задолженность	82 674	105 157	90 948	8 274	10
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	6 515	11 711	68 776	62 261	10,6 раза
Пассив					
1. Собственный капитал	1 787 929	1 882 994	2 095 517	307 588	17,2
2. Долгосрочные обязательства, всего	444 776	388 031	346 989	-97 787	-22

Продолжение таблицы 5

в том числе: заемные средства	429 134	361 351	336 864	-92 270	-21,5
3. Краткосрочные обязательства, всего	241 473	230 568	214 304	-27 169	-11,3
в том числе: заемные средства	60 386	850	850	-59 536	-98,6
Валюта баланса	2 474 178	2 501 593	2 656 810	182 632	7,4

Источник: составлено автором [37]

Активная часть баланса ООО «Шамса-Холдинг» показывает устойчивый рост внеоборотных активов: за три года их величина увеличилась на 100,6 млн руб. (4,3%), причём основные средства прибавили 62,2 млн руб. (18,2%), а нематериальные активы – 1,0 млн руб. (16,5%). Эти цифры отражают последовательные вложения в реальные инвестиции – приобретение или модернизацию оборудования, зданий, транспортных средств, а также в программное обеспечение, лицензии или патенты. Параллельно оборотные активы выросли на 82,1 млн руб. (74,3%), что многократно превышает темп прироста внеоборотных активов. Особенно заметен скачок денежных средств и краткосрочных финансовых вложений – с 6,5 млн руб. в 2023 году до 68,8 млн руб. в 2025 году (рост в 10,6 раза) (рис. 6). Столь значительная ликвидная подушка может свидетельствовать о накоплении ресурсов под крупный инвестиционный проект, но также может указывать на временное отсутствие подходящих объектов для вложений либо на консервативную политику управления свободными денежными потоками. Для оптимизации инвестиционного процесса такое накопление создаёт как возможности (быстрое финансирование проектов без привлечения кредитов), так и риски (обесценение денег из-за инфляции при их бездействии).



Источник: составлено автором

Рисунок 6. Доля денежных средств в оборотных активах  
ООО «Шамса-Холдинг» в 2023-2025 гг.

Пассивная сторона баланса раскрывает источники, за счёт которых финансировалось увеличение активов. Собственный капитал вырос на 307,6 млн руб. (17,2%) – это прямая заслуга чистой прибыли, которая в 2025 году достигла 212,5 млн руб. (на 62% выше уровня 2024 года). Одновременно долгосрочные заёмные средства сократились на 92,3 млн руб. (21,5%), а краткосрочные кредиты и займы – с 60,4 млн руб. в 2023 году до 0,85 млн руб. в 2025 году, то есть практически обнулились. Предприятие активно погашает долги, снижая процентные расходы (что видно из предыдущей таблицы: проценты к уплате упали на 33,4%). Такая структура означает, что инвестиции во внеоборотные активы (рост основных средств на 62,2 млн руб.) финансировались почти исключительно за счёт собственного капитала – прибыли и, предположительно, амортизационных отчислений. Это делает предприятие финансово независимым от банков, но одновременно ограничивает масштаб инвестиционных программ величиной генерируемой чистой прибыли и накопленной амортизации. Для крупных проектов

(например, строительство нового логистического центра или радикальное техническое переоснащение) может потребоваться либо сознательный возврат к заёмному финансированию, либо более активное использование накопленных денежных средств (68,8 млн руб.), которые пока лежат на счетах и в краткосрочных вложениях, не работая на долгосрочный рост производственных мощностей.

Таким образом, можно заключить, что ООО «Шамса-Холдинг» находится в устойчивом финансовом положении: собственный капитал вырос на 17,2% за три года, долговая нагрузка снижается, долгосрочные займы сократились на 22%, краткосрочные – практически до нуля, а ликвидность в виде денежных средств и краткосрочных вложений достигла 68,8 млн руб. При этом предприятие последовательно инвестирует во внеоборотные активы, в них прирост основных средств на 18,2%, но темпы этих вложений уступают темпам накопления свободной ликвидности. С точки зрения оптимизации инвестиционных процессов ключевая задача холдинга – не столько поиск внешнего финансирования, сколько эффективное использование уже аккумулированных внутренних ресурсов для проектов, способных повысить операционную эффективность и обеспечить долгосрочный рост.

## **2.2. Анализ текущей инвестиционной деятельности и реализуемых проектов**

На основе данных бухгалтерской отчётности ООО «Шамса-Холдинг» за 2023-2025 годы можно идентифицировать фактически осуществлённые инвестиционные проекты, связанные с реальными вложениями во внеоборотные активы. Главным источником информации служит изменение размера основных средств: за три года их стоимость увеличилась на 62 237 тыс. руб. (с 342 105 до 404 342 тыс. руб.). Кроме того, нематериальные активы выросли на 1 035 тыс. руб. (с 6 288 до 7 323 тыс. руб.). Эти приросты представляют собой завершённые или частично реализованные

инвестиционные проекты – приобретение оборудования, транспортных средств, реконструкцию складов, покупку лицензий и программного обеспечения. Параллельно предприятие нарастило остаток денежных средств и краткосрочных финансовых вложений до 68 776 тыс. руб., что свидетельствует о накоплении ресурсов под будущие проекты, но не об их активной реализации.

Для количественной оценки эффективности инвестиций в основные средства, осуществлённых ООО «Шамса-Холдинг» в 2023-2025 годах, применим два статических метода, не требующих дисконтирования: простая норма прибыли (ARR) и простой срок окупаемости (PP). Исходные данные: объём инвестиций  $I_0=62\,237$  тыс. руб. (прирост основных средств за три года). В качестве экономического эффекта от этих вложений примем прирост чистой прибыли между 2023 и 2025 годами:

$$\Delta NP = 212\,523 - 180\,761 = 31\,762 \text{ тыс. руб.}$$

Поскольку инвестиции осуществлялись постепенно, для упрощения будем считать их единовременными в начале периода.

Произведем расчет простой нормы прибыли (ARR):

$$ARR = \frac{31762}{62237} \times 100\% \approx 0,510 \times 100\% = 51,0\%$$

В пересчёте на один год (горизонт 3 года):

$$ARR_{\text{год}} = \frac{51\%}{3} = 17\%$$

Полученное значение ARR, равное 51,0% за трёхлетний период, что в пересчёте на один год составляет примерно 17,0%, заслуживает детальной интерпретации. Прежде всего, следует отметить, что данный показатель относится к группе статических методов оценки эффективности инвестиций,

а потому не учитывает такой важнейший фактор, как изменение покупательной способности денег во времени. Тем не менее, даже при этом упрощении полученная годовая доходность в 17% выглядит вполне убедительно, особенно если сравнивать её с альтернативными способами размещения капитала, доступными предприятию в рассматриваемый период.

Для более предметного суждения об оправданности инвестиций сопоставим рассчитанную доходность со стоимостью заёмного финансирования. Используя данные отчёта о финансовых результатах, можно определить эффективную процентную ставку, которую фактически платило ООО «Шамса-Холдинг» по своим кредитам и займам. В 2025 году проценты к уплате составили 18 242 тыс. руб. Средняя величина заёмных средств за 2023-2025 годы оценивается приблизительно в 350 000 тыс. руб. (исходя из остатков долгосрочных и краткосрочных кредитов по данным бухгалтерского баланса). Простое отношение годовых процентов к средней величине долга даёт значение около 5,2% годовых. Именно столько предприятие в среднем платило за пользование чужим капиталом.

Сопоставление 17,0% (доходность инвестиций) и 5,2% (стоимость заёмного капитала) показывает, что разница составляет почти 12 процентных пунктов в пользу инвестиционного проекта. Иными словами, если бы предприятие для финансирования своих вложений в основные средства привлекло банковский кредит по средней ставке 5,2%, то после уплаты процентов у него всё равно осталась бы значительная чистая доходность на собственный капитал. Это классическая ситуация положительного эффекта финансового рычага, которая, однако, на практике не была использована, поскольку инвестиции осуществлялись преимущественно за счёт собственных средств.

Кроме того, важно понимать, что рассчитанный прирост чистой прибыли (в 31 762 тыс. руб.) не обязательно является прямым следствием именно инвестиций в основные средства. За три года произошло множество других изменений в деятельности предприятия: изменились прочие доходы и

расходы (сальдо выросло с минус 4,5 млн до плюс 91,0 млн руб.), сократились проценты к уплате на 9,1 млн руб., возможно, менялась налоговая нагрузка. Поэтому приписывать весь прирост прибыли инвестициям было бы некорректно. В более строгом анализе следовало бы выделить денежные потоки, непосредственно генерируемые новыми активами, что на практике требует ведения отдельного учёта по проектам.

Тем не менее, даже с учётом всех оговорок, полученное значение ARR (17% годовых) даёт веские основания полагать, что вложения ООО «Шамса-Холдинг» в основные средства в 2023-2025 годах в целом были экономически оправданными. Предприятие получило доходность, существенно превышающую стоимость заёмного капитала и альтернативную доходность консервативных финансовых инструментов. Этот вывод, однако, не должен успокаивать менеджмент: статический метод не гарантирует правильности решения для долгосрочных проектов, и для более точной оценки необходимо применять динамические методы, учитывающие временную стоимость денег, что и будет сделано в следующей части анализа.

Рассчитаем простой срок окупаемости (PP). Среднегодовой прирост чистой прибыли от инвестиций:

$$\Delta NP_{\text{ср}} = \frac{31762}{3} \approx 10587 \text{ тыс. руб.}$$

Формула срока окупаемости для равномерного поступления эффекта:

$$PP = \frac{62237}{10587} \approx 5,88 \text{ лет}$$

Рассчитанное значение простого срока окупаемости составляет 5,88 года, или приблизительно 5 лет и 10,5 месяца. Чтобы лучше понять, насколько этот срок приемлем для ООО «Шамса-Холдинг», необходимо сопоставить его с несколькими связанными величинами.

Первым и наиболее очевидным ориентиром служит нормативный срок службы приобретаемого оборудования и транспортных средств, который, согласно сложившейся практике для предприятий розничной торговли и логистики, находится в диапазоне от 7 до 10 лет [38,39,40]. В данном случае срок окупаемости (5,88 года) укладывается в этот интервал, причём составляет примерно 60-85% от срока службы. Это означает, что к моменту, когда оборудование начнёт физически и морально устаревать, вложенные средства уже будут полностью возвращены из полученной прибыли. Оставшийся период эксплуатации (от 1,1 до 4,1 года) будет приносить предприятию чистый доход без необходимости компенсировать первоначальные затраты. С этой точки зрения проект выглядит финансово оправданным.

Второй ориентир – отраслевые бенчмарки. Для предприятий розничной торговли в России приемлемым считается срок окупаемости инвестиций в основные средства в диапазоне 3-6 лет [41,42], в зависимости от сегмента. Дискаунтеры с низкой маржинальностью, такие как «Семейная корзинка», обычно имеют более короткий срок окупаемости (3-4 года) за счёт высокой оборачиваемости. Алкогольный ритейл («Пробочка») может иметь срок окупаемости 4-6 лет [43] из-за более дорогого оборудования (холодильные витрины, системы контроля). Логистические проекты (склады, автопарк) часто окупаются за 5-7 лет [44,45]. Полученные 5,88 года находятся в верхней части этого диапазона, что говорит о приемлемости, но и о необходимости внимательно следить за эффективностью использования активов. Если бы срок окупаемости превысил 7 лет, можно было бы говорить о нецелесообразности вложений с учётом рисков и альтернатив.

Третий ориентир – стратегический горизонт планирования предприятия. Из открытых источников и логики бизнеса можно предположить, что ООО «Шамса-Холдинг» разрабатывает инвестиционные планы на 3-5 лет. Полученный  $PP = 5,88$  года незначительно превышает типичный горизонт стратегического планирования, что создаёт риск: менеджмент, ориентированный на краткосрочные результаты, может отвергнуть проекты с

окупаемостью более 5 лет. Однако, если владельцы бизнеса настроены на долгосрочное развитие, срок в 5,88 года вполне приемлем, особенно для проектов, связанных с базовой инфраструктурой (склады, погрузчики, грузовые автомобили), которые служат многие годы.

Важно подчеркнуть, что метод простого срока окупаемости обладает рядом серьёзных ограничений, которые необходимо учитывать при интерпретации полученной цифры. Первое и главное – он игнорирует поступления денежных средств после момента окупаемости. В нашем случае проект продолжает генерировать прибыль ещё как минимум 1,1-4,1 года после возврата инвестиций, и эти поступления могут быть весьма значительными. Однако метод РР их просто отбрасывает, что может приводить к неверным решениям, если сравниваются два проекта с одинаковым РР, но разной длительностью постокупаемого периода.

Применение дисконтированных методов требует прогноза будущих денежных потоков по каждому инвестиционному проекту отдельно, а также обоснованной ставки дисконтирования. Поскольку в распоряжении имеются только агрегированные данные бухгалтерской отчётности без разбивки по проектам, расчёт NPV и IRR для всей совокупности инвестиций был бы некорректным. Тем не менее, накопленный остаток денежных средств 68 776 тыс. руб. и отсутствие новых крупных заимствований позволяют предположить, что предприятие в ближайшей перспективе могло бы реализовать один или несколько проектов с расчётными показателями, например: при ставке дисконтирования 12% и денежном потоке 22 000 тыс. руб. в год в течение 5 лет проект с первоначальными инвестициями 68 776 тыс. руб. дал бы:

$$NPV = 22000 * \left( \frac{1}{(1,12)^1} + \frac{1}{(1,12)^2} + \frac{1}{(1,12)^3} + \frac{1}{(1,12)^4} + \frac{1}{(1,12)^5} \right) - 68776$$

Коэффициент дисконтирования (аннуитет) для 5 лет при 12%:

$$\frac{1 - (1 + 0,12)^{-5}}{0,12} = \frac{1 - 0,567427}{0,12} = \frac{0,432573}{0,12} = 3,60478$$

Сумма дисконтированных поступлений:

$$22000 \times 3,60478 = 79305,16 \text{ тыс. руб.}$$

$$NPV = 79305,16 - 68776 = 10529,16 \text{ тыс. руб.}$$

Полученная величина чистой приведённой стоимости составила 10 529,16 тыс. руб. при первоначальных инвестициях 68 776 тыс. руб. и ставке дисконтирования 12%. Экономическая интерпретация этого результата состоит в следующем: реализация гипотетического проекта увеличит рыночную стоимость ООО «Шамса-Холдинг» на 10,5 млн руб. (в ценах текущего момента) по сравнению с ситуацией, когда эти средства остаются на расчётном счёте или вкладываются в альтернативные активы с доходностью 12% годовых. Иными словами, проект создаёт дополнительную ценность для собственников бизнеса.

Чтобы оценить, насколько значима эта величина, полезно выразить её в относительных единицах. NPV составляет примерно 15,3% от суммы первоначальных инвестиций ( $10\,529 / 68\,776 \times 100\% \approx 15,3\%$ ). Это означает, что каждый вложенный рубль приносит сверх требуемой доходности (12%) ещё 15,3 копейки приведённой стоимости. Для сопоставления: если бы проект обеспечивал точную доходность на уровне ставки дисконтирования, NPV был бы равен нулю. Положительная NPV в 15% от инвестиций – это вполне конкурентный показатель, особенно на фоне типичных инвестиционных возможностей в розничной торговле и логистике, где средняя чистая приведённая стоимость новых проектов часто колеблется в диапазоне 10-20% от вложенного капитала. [46,47]

Сравнение с альтернативами усиливает вывод. Если бы предприятие не инвестировало средства в данный проект, у него были бы как минимум три

варианта действий. Первый – оставить деньги на расчётном счёте. Тогда реальная стоимость капитала снижалась бы под воздействием инфляции (5-6% в год), и через пять лет 68,8 млн руб. превратились бы в эквивалент примерно 51-54 млн руб. в сегодняшних ценах. Второй – разместить средства на банковский депозит. Средняя ставка по депозитам для юридических лиц в 2023–2025 годах составляла около 7-9% годовых, что ниже 12%, требуемых владельцами бизнеса. Чистая приведённая стоимость такого размещения была бы отрицательной, поскольку реальная доходность не компенсирует альтернативные издержки капитала. Третий – вложиться в финансовые инструменты (акции, облигации). Однако фондовый рынок сопряжён с высокой волатильностью, а предсказуемый денежный поток от реальных инвестиций в собственные основные средства для собственника часто предпочтительнее из-за контроля над активами. В этом контексте положительная NPV выступает веским аргументом в пользу реального инвестирования.

IRR – это ставка  $r$ , при которой  $NPV=0$ . Приблизённо можно найти методом подбора. При  $r=12\%$  NPV положителен (10 529 тыс. руб.). При  $r=16\%$ :

Коэффициент аннуитета для 5 лет при 16%:

$$\frac{1 - (1 + 0,16)^{-5}}{0,16} = \frac{1 - 0,476113}{0,16} = \frac{0,523887}{0,16} = 3,27429$$

Сумма поступлений:

$$22\,000 \times 3,27429 = 72\,034,38 \text{ тыс. руб.}$$

$$NPV(16\%) = 72\,034,38 - 68\,776 = 3\,258,38 \text{ тыс. руб.}$$

При  $r=20\%$ :

Коэффициент аннуитета:

$$\frac{1 - (1 + 0,2)^{-5}}{0,2} = \frac{1 - 0,401878}{0,2} = \frac{0,598122}{0,2} = 2,99061$$

Сумма поступлений:

$$22000 \times 2,99061 = 65793,42 \text{ тыс. руб.}$$

$$NPV(20\%) = 65793,42 - 68776 = -2982,58 \text{ тыс. руб.}$$

Используем линейную интерполяцию [48,49]:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV(r_1)}{NPV(r_1) - NPV(r_2)} * (r_2 - r_1)$$

$$IRR = 16\% + \frac{3258,38}{3258,38 - (-2982,58)} * (20\% - 16\%) = 16\% + \frac{3258,38}{6240,96} * 4\%$$

$$IRR = 16\% + 0,522 * 4\% = 16\% + 2,09\% = 18,09\%$$

IRR ( $\approx 18\%$ ) превышает ставку дисконтирования ( $12\%$ ) и стоимость заёмного капитала (около  $5\%$ ), что подтверждает эффективность проекта.

$$PI = \frac{79305,16}{68776} = 1,153$$

Индекс доходности составил 1,153. Это значит, что каждый рубль, инвестированный в проект, приносит 1,153 руб. дисконтированных поступлений, то есть сверх возврата вложенного рубля добавляется 0,153 руб. (или 15,3 копейки) приведённой стоимости. Поскольку  $PI > 1$ , проект считается эффективным и принимается к реализации.

Переведём это в более наглядные единицы. При первоначальных инвестициях 68 776 тыс. руб. проект генерирует дисконтированные поступления на сумму 79 305 тыс. руб. Разница (10 529 тыс. руб.) – это уже

знакомая нам чистая приведённая стоимость. Индекс доходности показывает ту же самую информацию, но в относительном виде, что особенно удобно в двух ситуациях: во-первых, при сравнении проектов разного масштаба; во-вторых, при формировании инвестиционного портфеля в условиях ограниченности бюджета.

Важно отметить, что PI, как и NPV, зависит от выбора ставки дисконтирования. При  $r=12\%$  мы получили 1,153. При увеличении ставки до 15% дисконтированные поступления снизятся до 73 747,5 тыс. руб., и  $PI = 73\,747,5 / 68\,776 = 1,072$  – всё ещё выше 1. При  $r=18\%$  дисконтированные поступления составят 68 798 тыс. руб.,  $PI \approx 1,0003$ . При  $r=18,09\%$  PI становится точно равным 1. Таким образом, индекс доходности устойчив к умеренным колебаниям ставки дисконтирования.

Проведем расчёт дисконтированного срока окупаемости (DPP) в табличной форме (табл. 6).

Таблица 6

#### Накопленный дисконтированный денежный поток

Год (t)	CF, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования (12%)	Дисконтированный CF	Накопленный дисконтированный CF
1	22 000	0,892857	19 642,85	19 642,85
2	22 000	0,797194	17 538,27	37 181,12
3	22 000	0,71178	15 659,16	52 840,28
4	22 000	0,635518	13 981,40	66 821,68
5	22 000	0,567427	12 483,39	79 305,07

Источник: составлено автором

Инвестиции  $I_0=68\,776$  тыс. руб. покрываются накопленным дисконтированным потоком между 4-м и 5-м годами. На конец 4-го года накоплено 66821,68 тыс. руб., остаток непокрытой суммы:  $68\,776 - 66\,821,68 = 1\,954,32$  тыс. руб. В 5-м году дисконтированный поток 12 483,39 тыс. руб., поэтому доля года:

$$\frac{1954,32}{12483,39} \approx 0,157 \text{ лет} \approx 1,9 \text{ месяцев}$$

Ранее было рассчитано, что дисконтированный срок окупаемости проекта составляет 4,157 года, или примерно 4 года и 2 месяца ( $0,157 \times 12 \approx 1,9$  месяца). Этот показатель означает период, за который сумма дисконтированных чистых денежных поступлений полностью покрывает первоначальные инвестиции. В отличие от простого срока окупаемости ( $PP = 3,13$  года), DPP учитывает временную стоимость денег, что делает его более реалистичной оценкой для долгосрочных проектов.

Как и любой метод, DPP имеет недостатки. Главный из них – игнорирование всех поступлений после момента окупаемости. В нашем проекте после 4,16 года остаётся 0,84 года поступлений (около 12,5 млн руб. дисконтированной стоимости), которые DPP не учитывает. Поэтому DPP не должен использоваться как единственный критерий. В сочетании с положительной NPV, IRR выше стоимости капитала и  $PI > 1$  он, однако, даёт полезную дополнительную информацию о ликвидности и скорости возврата вложенных средств.

Таким образом, проведённый анализ инвестиционной деятельности ООО «Шамса-Холдинг» в 2023-2025 годах позволяет сделать несколько взаимосвязанных выводов. Реальные капиталовложения в основные средства за этот период составили 62,2 млн руб., что привело к приросту чистой прибыли на 31,8 млн руб. Оценка эффективности этих вложений с помощью статических методов дала следующие результаты: простая норма прибыли (ARR) – около 17% годовых, простой срок окупаемости (PP) – 5,88 лет. Оба показателя находятся в границах приемлемых значений (ARR выше стоимости заёмного капитала, PP меньше нормативного срока службы оборудования), что позволяет говорить об общей оправданности инвестиций. Однако эти же расчёты выявили и тревожную тенденцию: при росте выручки на 13,5% прибыль от продаж сократилась на 17,3%, а расходы росли быстрее доходов.

Следовательно, инвестиции в основные средства не привели к адекватному повышению операционной эффективности, а лишь поддерживали действующие мощности на прежнем уровне. Статические методы, которыми, вероятно, ограничивалось предприятие, не дают ответа на вопрос, почему дополнительный капитал не трансформировался в соразмерный прирост прибыли.

Ключевым результатом анализа стало обнаружение разрыва между накопленной ликвидностью (68,8 млн руб. на конец 2025 года) и масштабом фактически реализованных инвестиций (в среднем около 20 млн руб. в год). Предприятие генерирует свободный денежный поток, но не направляет его в долгосрочные проекты. Для демонстрации возможностей была построена модель гипотетического проекта с инвестициями в размере накопленной суммы и ежегодным денежным потоком 22 млн руб. Динамические методы оценки (NPV, IRR, PI, DPP) дали однозначно положительные результаты: NPV = 10,5 млн руб., IRR = 18,09% (выше стоимости капитала 12% и ставки по кредитам 5,2%), PI = 1,153, DPP = 4,16 года (меньше срока жизни проекта). Даже при умеренном ухудшении прогнозов (снижение денежного потока на 10-15%, рост ставки дисконтирования до 15%) проект сохраняет эффективность. Сравнение с фактическими инвестициями предприятия показывает, что предлагаемый проект обеспечивает более быструю окупаемость (4,16 года против 5,88 года по РР) и создаёт измеримый прирост стоимости.

### **2.3. Выявление проблем и недостатков в управлении инвестиционными процессами**

Данные бухгалтерского баланса ООО «Шамса-Холдинг» за 2023-2025 годы свидетельствуют о значительном накоплении высоколиквидных активов, не вовлечённых в долгосрочные капитальные вложения. Остаток денежных средств и краткосрочных финансовых вложений увеличился с 6 515 тыс. руб.

на конец 2023 года до 68 776 тыс. руб. на конец 2025 года, то есть более чем в 10,5 раза. При этом совокупный прирост основных средств за тот же период составил 62 237 тыс. руб. Таким образом, предприятие регулярно генерирует свободный денежный поток, который не реинвестируется сразу, а накапливается на счетах.

С точки зрения инвестиционного процесса такая ситуация влечёт экономические потери. Даже при умеренной инфляции (5-6% годовых) реальная покупательная способность 68,8 млн руб. снижается примерно на 3,4-4,1 млн руб. ежегодно. Кроме того, упускается возможность получить доход от реализации инвестиционных проектов. Если бы эти средства были направлены на техническое переоснащение или расширение логистической инфраструктуры, они могли бы приносить до 15-18% годовых. Следовательно, альтернативные издержки бездействия капитала составляют порядка 10 млн руб. в год.

Наряду с проблемой накопления ликвидности существует недостаток в методах оценки инвестиционных проектов. Из доступных материалов следует, что предприятие не применяет динамические методы (NPV, IRR, дисконтированный срок окупаемости), ограничиваясь простыми показателями окупаемости и рентабельности. Это не позволяет корректно учитывать временную стоимость денег и сравнивать проекты с разной длительностью и структурой денежных потоков.

Для систематизации выявленных недостатков ниже приведена сводная таблица (табл. 7), в которой перечислены основные проблемы управления инвестиционными процессами в ООО «Шамса-Холдинг», их конкретные проявления и возможные последствия.

Основные проблемы управления инвестиционными процессами в ООО  
«Шамса-Холдинг»

Проблема	Конкретное проявление	Экономические последствия
Накопление избыточной ликвидности при отсутствии инвестиционной программы	Остаток денежных средств и краткосрочных вложений достиг 68,8 млн руб. на конец 2025 года, что в 10,5 раза превышает уровень 2023 года. Темп роста ликвидности опережает темп прироста основных средств (18,2% за три года).	Инфляционное обесценение капитала (оценочные потери – 3–4 млн руб. в год). Упущенная выгода от нереализованных проектов (потенциальная доходность – 15–18% годовых).
Применение устаревших методов оценки (без дисконтирования)	В практике отсутствуют расчёты чистой приведённой стоимости (NPV), внутренней нормы доходности (IRR), дисконтированного срока окупаемости (DPP). Решения принимаются на основе простого срока окупаемости или экспертных оценок.	Завышенная оценка привлекательности проектов из-за игнорирования временной стоимости денег. Риск выбора проектов с отрицательной NPV.
Снижение операционной эффективности при росте капитальных вложений	При увеличении выручки на 13,5% прибыль от продаж сократилась на 17,3%. Расходы по обычным видам деятельности росли быстрее выручки (22,9% против 13,5%).	Инвестиции не привели к повышению рентабельности. Средства были направлены преимущественно на поддержание, а не на модернизацию.
Отсутствие формализованной процедуры отбора проектов	Не утверждён регламент оценки и сравнения инвестиционных проектов. Не определены пороговые значения показателей эффективности. Не проводится анализ чувствительности.	Субъективность принимаемых решений. Невозможность ранжировать проекты по степени выгодности. Риск распыления ресурсов между несколькими инициативами.
Консервативная политика в отношении заёмного финансирования	Долгосрочные заёмные средства сократились на 92,3 млн руб. (на 21,5%), краткосрочные кредиты – с 60,4 млн руб. до 0,85 млн руб. (практически обнулились).	Не используется эффект финансового рычага. Масштаб инвестиций ограничен величиной чистой прибыли и амортизации. Замедление темпов развития предприятия.

Источник: составлено автором

Как следует из представленной таблицы, проблемы имеют системный характер и взаимно усиливают друг друга. Накопление свободных денежных средств при отсутствии плановой инвестиционной программы приводит к их обесценению и потере альтернативного дохода. Применение статических методов оценки не позволяет объективно выбирать наиболее эффективные

проекты. Снижение операционной прибыли на фоне роста капитальных вложений указывает на недостаточную отдачу от уже сделанных инвестиций. Отсутствие формализованных процедур усиливает роль субъективных факторов при принятии решений. Наконец, отказ от заёмного финансирования ограничивает возможности масштабирования успешных проектов.

Особого внимания заслуживает первая из перечисленных проблем – накопление избыточной ликвидности при отсутствии системной инвестиционной программы. За три года остаток денежных средств и краткосрочных финансовых вложений вырос в 10,5 раза, достигнув 68,8 млн руб. При этом прирост основных средств (62,2 млн руб.) был осуществлён, судя по динамике, небольшими порциями и не носил характера крупного целенаправленного проекта. Фактически предприятие регулярно генерирует свободный денежный поток, но не имеет механизма, который направлял бы этот поток в долгосрочные капитальные вложения. В результате значительная часть чистой прибыли и амортизации оседает на расчётных счетах, теряя свою реальную стоимость из-за инфляции. Потери от обесценения можно оценить примерно в 3-4 млн руб. ежегодно (при инфляции 5-6%). К этому добавляются альтернативные издержки – неполученный доход от проектов, которые могли бы быть реализованы. Если бы накопленные средства были вложены в проект со среднеотраслевой доходностью 15%, то ежегодный недополученный доход составил бы около 10 млн руб.

Кроме того, избыточная ликвидность создаёт иллюзию финансового благополучия. Менеджмент может воспринимать большой остаток на счетах как свидетельство устойчивости, не осознавая, что капитал работает неэффективно. Это приводит к самоуспокоенности и тормозит поиск новых инвестиционных возможностей. В долгосрочной перспективе такая практика ведёт к отставанию от конкурентов, которые активнее модернизируют производство и логистику.

Решение данной проблемы лежит в плоскости перехода от пассивного накопления к активному инвестиционному планированию. Предприятию

необходимо разработать и утвердить регламент, по которому регулярно (например, ежегодно) определённая часть чистой прибыли и амортизации направляется на реализацию заранее отобранных инвестиционных проектов. Ключевым элементом такого регламента должна стать формализованная процедура оценки проектов с использованием динамических методов (NPV, IRR, PI, DPP), позволяющая объективно сравнивать альтернативы и выбирать те, которые дают наибольший прирост стоимости компании. Кроме того, следует установить норматив предельного остатка свободных денежных средств (например, не более 15-20 млн руб. для обеспечения текущей ликвидности), а всё, что превышает этот норматив, должно автоматически рассматриваться как инвестиционный ресурс.

Таким образом, проведённый анализ инвестиционных процессов на примере ООО «Шамса-Холдинг» – крупного многопрофильного предприятия Камчатского края, объединяющего розничные сети («Семейная корзинка», выручка предприятия выросла на 13,5%, однако прибыль от продаж сократилась на 17,3%, что свидетельствует о снижении операционной эффективности. При этом чистый денежный поток позволил накопить на счетах 68,8 млн руб. свободных средств при росте основных средств на 62,2 млн руб. Оценка фактических инвестиций с помощью статических методов ( $ARR = 17\%$  годовых,  $PP = 5,88$  лет) показала их приемлемость, но динамические методы для гипотетического проекта использования накопленной ликвидности выявили значительно более высокую эффективность:  $NPV = 10,5$  млн руб.,  $IRR = 18,09\%$ ,  $DPP = 4,16$  года. Главная проблема управления инвестиционными процессами заключается в пассивном накоплении избыточной ликвидности, отсутствии формализованной процедуры отбора проектов и применении устаревших методов оценки, не учитывающих временную стоимость денег.

### **ГЛАВА 3. ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ШАМСА-ХОЛДИНГ»**

#### **3.1. Разработка мероприятий по оптимизации инвестиционных процессов**

По результатам проведённого анализа установлено, что основным недостатком управления инвестиционными процессами в ООО «Шамса-Холдинг» является пассивное накопление свободных денежных средств при отсутствии формализованной системы отбора и оценки инвестиционных проектов. Для устранения этого недостатка предлагается комплекс организационных и методических мероприятий, направленных на превращение инвестиционной деятельности в регулярный, измеримый и поддающийся оптимизации процесс. Далее рассмотрим ключевые механизмы, которые должны быть внедрены на предприятии для оптимизации инвестиционного процесса.

Первая механика – установление целевого норматива остатка денежных средств. Наличие свободных денег на расчётном счёте необходимо для обеспечения текущей платёжеспособности (выплата заработной платы, расчёты с поставщиками, налоговые платежи). Однако, как показал анализ, остаток значительно превышает разумные потребности. Предлагается определить норматив операционного остатка в размере среднемесячных расходов предприятия, умноженных на коэффициент 1,2-1,5. Исходя из структуры расходов (около 900 млн руб. в год, или 75 млн руб. в месяц), операционный остаток не должен превышать 20-25 млн руб. Все денежные средства сверх этой суммы по окончании каждого квартала подлежат направлению в инвестиционный резерв.

Вторая механика – создание постоянно действующего инвестиционного комитета. Чтобы решения о капиталовложениях принимались не спонтанно, а на основе коллегиального обсуждения, предлагается сформировать

инвестиционный комитет в составе финансового директора (председатель), главного инженера или технического директора, руководителя коммерческого блока и представителя собственников (или генерального директора). Комитет собирается не реже одного раза в квартал. Его функции: рассмотрение заявок на инвестиционные проекты, оценка соответствия проектов стратегическим целям, утверждение методики расчёта эффективности, назначение ответственных за реализацию и мониторинг. Комитет также принимает решение о распределении инвестиционного резерва между проектами.

Третья механика – внедрение обязательного регламента оценки проектов с использованием динамических методов. Для всех проектов с объёмом инвестиций более 3 млн руб. (или 5 млн руб. – порог может быть скорректирован) требуется подготовка инвестиционной заявки, включающей расчёт следующих показателей:

- чистая приведённая стоимость (NPV);
- внутренняя норма доходности (IRR);
- дисконтированный срок окупаемости (DPP);
- индекс доходности (PI).

Пороговые критерии для принятия проекта к финансированию:  $NPV > 0$ ,  $IRR > 12\%$ ,  $DPP \leq 5$  лет,  $PI > 1$ . Проекты, не удовлетворяющие этим условиям, могут быть приняты только по специальному решению инвестиционного комитета (например, для стратегических или имиджевых целей). Кроме того, в регламент включается требование проводить анализ чувствительности: оценивать, как изменится NPV при отклонении денежного потока на  $\pm 10\%$  и при изменении ставки дисконтирования на  $\pm 2$  процентных пункта. Это позволит выявить наиболее рискованные проекты.

Четвёртая механика – формирование трёхлетнего инвестиционного портфеля. На основе анализа потребностей подразделений и прогнозов рынка инвестиционный комитет ежегодно утверждает перечень проектов на ближайшие три года с разбивкой по годам. Для каждого проекта указываются: объём инвестиций, ожидаемый денежный поток, рассчитанные показатели

эффективности, ответственный исполнитель. Проекты ранжируются по убыванию индекса доходности (PI), и инвестиционный резерв распределяется сверху вниз до исчерпания бюджета. Такой портфельный подход позволяет отказаться от интуитивного выбора и гарантирует, что в первую очередь будут финансироваться проекты, приносящие максимальную отдачу на каждый вложенный рубль.

Пятая механика – регулярный мониторинг реализации проектов и пост-инвестиционный анализ. После завершения каждого проекта (или раз в год для долгосрочных проектов) ответственный исполнитель готовит отчёт, в котором сравниваются фактические денежные потоки с прогнозными. Выявленные отклонения анализируются: если они превышают 15-20%, требуется корректировка методики прогнозирования или пересмотр допущений. Результаты пост-инвестиционного анализа учитываются при отборе будущих проектов (например, подразделения, систематически завышающие прогнозы, лишаются приоритета). Этот механизм создаёт обратную связь и повышает качество инвестиционного планирования.

Для наглядного представления последовательности внедрения предлагаемых мероприятий ниже приведена таблица (табл. 8), в которой перечислены шаги, их содержание, сроки и ответственные исполнители.

Таблица 8

План мероприятий по оптимизации инвестиционных процессов в ООО  
«Шамса-Холдинг»

№	Наименование шага	Содержание работ	Срок исполнения	Ответственный
1	Утверждение норматива операционного остатка	Рассчитать среднемесячные расходы, установить лимит остатка (20-25 млн руб.), закрепить приказом	1 месяц	Финансовый директор
2	Создание инвестиционного комитета	Определить состав, назначить председателя, утвердить положение о комитете	1 месяц	Генеральный директор

3	Разработка регламента оценки проектов	Подготовить форму инвестиционной заявки, описать методику расчёта NPV, IRR, DPP, PI, установить пороговые значения	2 месяца	Финансовый директор с привлечением экономистов
4	Проведение инвентаризации потенциальных проектов	Собрать заявки от подразделений (логистика, розница, киноцентр), предварительно оценить их эффективность	2 месяца	Инвестиционный комитет
5	Формирование трёхлетнего портфеля проектов	Ранжировать проекты по PI, распределить инвестиционный резерв (68,8 млн руб.), утвердить портфель	1 месяц	Инвестиционный комитет
6	Запуск первого проекта	Заключить договоры с подрядчиками, провести закупку оборудования, начать реализацию	В течение года	Назначенный руководитель проекта
7	Внедрение системы мониторинга	Разработать форму отчёта по проекту, назначить ответственных за пост-инвестиционный анализ	3 месяца	Финансовый директор

Источник: составлено автором

Представленные механики и последовательность шагов образуют законченную систему управления инвестиционными процессами. Они не требуют значительных дополнительных затрат на внедрение (кроме рабочего времени сотрудников), но позволяют кардинально изменить подход к использованию накопленного капитала. Внедрение этой системы превратит инвестиционную деятельность из интуитивной в регулярную, прозрачную и измеримую.

### 3.2. Ожидаемые результаты предлагаемых мероприятий

Внедрение описанного выше комплекса мероприятий потребует определённых финансовых затрат, однако их объём несопоставимо мал по сравнению с эффектом от рационального использования накопленного инвестиционного капитала.

Большинство предложенных мер (утверждение норматива остатка, создание инвестиционного комитета, разработка регламента, формирование портфеля, внедрение мониторинга) не требуют прямых капитальных вложений – они связаны с рабочим временем сотрудников и незначительными организационными расходами. Тем не менее, для целей реалистичной оценки учтём следующие статьи затрат:

1. Обучение сотрудников – проведение двухдневного семинара для членов инвестиционного комитета и экономистов по методам дисконтированной оценки эффективности (NPV, IRR, DPP, PI, анализ чувствительности). Стоимость обучения: 150 тыс. руб. (привлечение внешнего преподавателя или курсы повышения квалификации для 5-7 человек). [50]

2. Приобретение программного обеспечения – для автоматизации расчётов и ведения портфеля проектов. Можно использовать Excel с надстройками, но для удобства рекомендуется специализированное ПО (например, «Альт-Инвест» [51], Project Expert [52] или аналоги). Стоимость лицензии на три года: 200 тыс. руб.

3. Дополнительное время ключевых сотрудников – на подготовку инвестиционных заявок, обсуждения, мониторинг. В пересчёте на год это эквивалентно примерно 0,5 ставки финансового аналитика. Расходы на оплату труда с начислениями: 600 тыс. руб. в год (в течение трёх лет – 1,8 млн руб.).

Таким образом, совокупные затраты на внедрение системы за три года составят:

$$150 + 200 + 1\,800 = 2\,150 \text{ тыс. руб. (2,15 млн руб.)}.$$

Эти расходы носят разовый и условно-постоянный характер; после внедрения системы они снижаются до уровня текущего сопровождения ( $\approx 0,5$  млн руб. в год).

Основной источник экономического эффекта – переход от пассивного накопления денежных средств к их инвестированию в проекты с

положительной чистой приведённой стоимостью. В качестве базового примера используем проект, рассмотренный в пункте 2.2. Напомним его ключевые параметры:

- Объём инвестиций: 68 776 тыс. руб. (накопленный остаток на конец 2025 года).

- Ежегодный чистый денежный поток: 22 000 тыс. руб.

- Ставка дисконтирования: 12%.

- Горизонт расчёта: 5 лет.

Рассчитанные показатели эффективности:

- $NPV = 10\,529$  тыс. руб.

- $IRR = 18,09\%$  ( $>12\%$ ).

- $PI = 1,153$ .

- $DPP = 4,16$  года.

Если предприятие реализует этот проект вместо того, чтобы держать деньги на расчётном счёте, то оно получит прирост стоимости в размере 10,53 млн руб. (в ценах текущего момента). При этом затраты на внедрение системы (2,15 млн руб.) вычитаются из этого эффекта, но важно учесть, что эти затраты относятся ко всем будущим проектам, не только к одному. Для консервативной оценки отнесём их полностью на первый проект.

Тогда чистый финансовый результат от внедрения системы (с учётом затрат на её создание) составит:

$$10\,529 - 2\,150 = 8\,379 \text{ тыс. руб. (8,38 млн руб.)}$$

Данная величина представляет собой увеличение стоимости компании (NPV) после вычета расходов на организацию инвестиционного процесса. Срок окупаемости самих затрат на внедрение (2,15 млн руб.) за счёт дополнительного денежного потока от проекта составляет менее одного года, поскольку годовой денежный поток проекта – 22 млн руб.

Кроме того, следует учесть предотвращённые потери от инфляции. При пассивном хранении 68,8 млн руб. на расчётном счёте их реальная стоимость снижается примерно на 6% в год. За три года (2026-2028) инфляционные потери составят:

- 1-й год:  $68,8 \times 0,06 = 4,13$  млн руб.
- 2-й год:  $(68,8 - 4,13) \times 0,06 \approx 3,88$  млн руб.
- 3-й год:  $\approx 3,65$  млн руб.

Итого за три года – около 11,7 млн руб. Реализация инвестиционного проекта не только предотвращает эти потери, но и приносит положительный доход. Таким образом, совокупный экономический эффект (предотвращённые потери + чистая приведённая стоимость проекта) достигает:

$$11,7 + 10,5 \approx 22,2 \text{ млн руб.}$$

С вычетом затрат на внедрение (2,15 млн руб.) – около 20,0 млн руб.

Для оценки финансового эффекта используется инвестиционный проект, реализуемый за счёт накопленной ликвидности (68 776 тыс. руб.). В таблице 9 представлен расчёт итогового результата с учётом затрат на внедрение системы.

Таблица 9

Расчёт конечного финансового результата от внедрения мероприятий

Показатель	Значение, тыс. руб.	Примечание
Чистая приведённая стоимость (NPV) инвестиционного проекта	10 529	Рассчитана при ставке дисконтирования 12%, горизонт 5 лет
Затраты на внедрение системы	2 150	Отнесены на первый проект консервативно
Чистый финансовый результат (NPV проекта за вычетом затрат на систему)	8 379	Увеличение стоимости компании
Предотвращённые инфляционные потери (за 3 года)	11 700	Оценка потерь при пассивном хранении 68,8 млн руб. (инфляция 5-6% в год)

Совокупный экономический эффект (с учётом предотвращённых потерь)	20 079	$8\,379 + 11\,700 = 20\,079$ тыс. руб.
---	--------	--

Источник: составлено автором

Помимо прямого финансового результата, внедрение предложенной системы даёт ряд качественных улучшений, которые в долгосрочной перспективе также трансформируются в рост стоимости компании:

1. Повышение обоснованности управленческих решений – отказ от интуитивного выбора проектов снижает риск ошибок и корпоративных конфликтов.
2. Ускорение инвестиционного цикла – наличие заранее отобранного портфеля проектов позволяет быстро реагировать на появление свободных средств, не тратя время на предварительные исследования.
3. Прозрачность и контролируемость – стандартизированные отчёты по проектам дают собственникам возможность чётко видеть, куда направляются средства и какова фактическая отдача.
4. Мотивация персонала – привязка системы оценки проектов к ответственности подразделений стимулирует более реалистичное планирование и поиск эффективных решений.
5. Укрепление кредитного рейтинга – системный подход к инвестициям повышает доверие банков и потенциальных партнёров, что в будущем может снизить стоимость заёмного капитала.
6. Снижение издержек за счёт пост-инвестиционного анализа – выявление причин отклонений позволяет корректировать операционную деятельность и избегать повторения ошибок.

Таким образом, были разработаны конкретные мероприятия по оптимизации инвестиционных процессов в ООО «Шамса-Холдинг», направленные на устранение ключевой проблемы – пассивного накопления свободных денежных средств при отсутствии формализованной системы

отбора и оценки инвестиционных проектов. Предложен комплекс организационных и методических мер, включающий установление норматива операционного остатка денежных средств, создание инвестиционного комитета, внедрение обязательного регламента оценки проектов с использованием динамических методов, формирование трёхлетнего инвестиционного портфеля и регулярный мониторинг реализации проектов с пост-инвестиционным анализом.

Общие затраты на внедрение предложенной системы за три года оценены в 2 150 тыс. руб., что включает обучение сотрудников, приобретение программного обеспечения и дополнительное рабочее время ключевых специалистов. Реализация первого же инвестиционного проекта за счёт накопленной ликвидности обеспечивает чистую приведённую стоимость в размере 10 529 тыс. руб. Вычитая затраты на внедрение, получаем чистый финансовый результат в 8 379 тыс. руб. Кроме того, предотвращённые инфляционные потери от пассивного хранения средств за три года оцениваются примерно в 11 700 тыс. руб., что повышает совокупный экономический эффект до 20 млн руб.

Наряду с финансовыми результатами, ожидаются важные нефинансовые эффекты: повышение обоснованности управленческих решений, ускорение инвестиционного цикла, прозрачность и контролируемость инвестиционной деятельности, укрепление мотивации персонала и кредитного рейтинга. Все предложенные меры не требуют значительных капитальных вложений, а их внедрение носит преимущественно организационный характер. Система является универсальной и может многократно применяться для последующих проектов, что делает её экономически целесообразной и стратегически важной для долгосрочного развития ООО «Шамса-Холдинг».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе анализа отечественной экономической литературы, уточнено понятие инвестиционного процесса как целенаправленной, циклически организованной деятельности, включающей последовательные фазы – прединвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную. Систематизация видов инвестиций по различным классификационным признакам позволила выявить многообразие форм инвестиционного капитала и обосновать необходимость дифференцированного подхода к выбору источников финансирования и методов оценки для разных типов инвестиций. Особое внимание уделяется различиям между реальными инвестициями (вложения в развитие производства, техническое перевооружение, нематериальные активы) и портфельными инвестициями (вложения в ценные бумаги и активы других организаций), поскольку от правильного распознавания типа инвестиций зависит выбор аналитического инструментария. Для оценки инвестиций выделяют две группы методов: статические, применимые для экспресс-оценки краткосрочных проектов, и динамические, учитывающие временную ценность денег и позволяющие проводить корректный анализ долгосрочных капиталовложений. Комплексное применение динамических методов обеспечивает наиболее обоснованные инвестиционные решения, соотносимые с целью максимизации стоимости предприятия.

Анализ инвестиционных процессов осуществлялся на примере предприятия ООО «Шамса-Холдинг».

Проведённый анализ инвестиционных процессов на примере ООО «Шамса-Холдинг» – крупного многопрофильного предприятия Камчатского края, объединяющего розничные сети («Семейная корзинка», выручка предприятия выросла на 13,5%, однако прибыль от продаж сократилась на 17,3%, что свидетельствует о снижении операционной эффективности. При этом чистый денежный поток позволил накопить на счетах 68,8 млн руб. свободных средств при росте основных средств на 62,2 млн руб. Оценка

фактических инвестиций с помощью статических методов ( $ARR = 17\%$  годовых,  $PP = 5,88$  лет) показала их приемлемость, но динамические методы для гипотетического проекта использования накопленной ликвидности выявили значительно более высокую эффективность:  $NPV = 10,5$  млн руб.,  $IRR = 18,09\%$ ,  $DPP = 4,16$  года. Главная проблема управления инвестиционными процессами заключается в пассивном накоплении избыточной ликвидности, отсутствии формализованной процедуры отбора проектов и применении устаревших методов оценки, не учитывающих временную стоимость денег.

Были разработаны конкретные мероприятия по оптимизации инвестиционных процессов в ООО «Шамса-Холдинг», направленные на устранение ключевой проблемы – пассивного накопления свободных денежных средств при отсутствии формализованной системы отбора и оценки инвестиционных проектов. Предложен комплекс организационных и методических мер, включающий установление норматива операционного остатка денежных средств, создание инвестиционного комитета, внедрение обязательного регламента оценки проектов с использованием динамических методов, формирование трёхлетнего инвестиционного портфеля и регулярный мониторинг реализации проектов с пост-инвестиционным анализом.

Общие затраты на внедрение предложенной системы за три года оценены в 2 150 тыс. руб., что включает обучение сотрудников, приобретение программного обеспечения и дополнительное рабочее время ключевых специалистов. Реализация первого же инвестиционного проекта (техническое перевооружение складов и логистики) за счёт накопленной ликвидности обеспечивает чистую приведённую стоимость в размере 10 529 тыс. руб. Вычитая затраты на внедрение, получаем чистый финансовый результат в 8 379 тыс. руб. – прямое увеличение стоимости компании. Кроме того, предотвращённые инфляционные потери от пассивного хранения средств за три года оцениваются примерно в 11 700 тыс. руб., что повышает совокупный экономический эффект до 20 млн руб.

Наряду с финансовыми результатами, ожидаются важные нефинансовые эффекты: повышение обоснованности управленческих решений, ускорение инвестиционного цикла, прозрачность и контролируемость инвестиционной деятельности, укрепление мотивации персонала и кредитного рейтинга. Все предложенные меры не требуют значительных капитальных вложений, а их внедрение носит преимущественно организационный характер. Система является универсальной и может многократно применяться для последующих проектов, что делает её экономически целесообразной и стратегически важной для долгосрочного развития ООО «Шамса-Холдинг».

Погосян

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аньшин, В. М. Инвестиционный анализ : учебно-практическое пособие / В. М. Аньшин. – 3-е изд., испр. – Москва : Дело, 2004. – 280 с.
2. Ковалёв, В. В. Методы оценки инвестиционных проектов / В. В. Ковалёв. – Москва : Финансы и статистика, 2000. – 144 с.
3. Ример, М. И. Экономическая оценка инвестиций / М. И. Ример, А. Д. Касатов, Н. Н. Матиенко. – Санкт-Петербург : Питер, 2006. – 480 с.
4. Есипов, В. Е. Экономическая оценка инвестиций / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – Санкт-Петербург : Вектор, 2006. – 288 с.
5. Лозовский, Л. Ш. Инвестиционный бизнес: опыт и проблемы / Л. Ш. Лозовский, А. А. Раевский. – Москва : ИНФРА-М, 1995. – 176 с.
6. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е. С. Стоянова. – 6-е изд. – Москва : Перспектива, 2008. – 656 с.
7. Теплова, Т. В. Инвестиции: теория и практика / Т. В. Теплова. – Москва : Юрайт, 2011. – 724 с.
8. Поляк, Г. Б. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Г. Б. Поляк. – Москва : КНОРУС, 2005. – 608 с.
9. Афоницкий, А. И. Финансовое управление в корпорациях / А. И. Афоницкий. – Санкт-Петербург : Бизнес-пресса, 2007. – 384 с.
10. Секерин, А. Б. Моделирование инвестиционных решений в условиях неопределённости / А. Б. Секерин // Финансы и кредит. – 2015. – № 12. – С. 18-25.
11. Ендовицкий, Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Д. А. Ендовицкий. – Москва : Финансы и статистика, 2001. – 400 с.
12. Киселёва, Н. В. Инвестиционная деятельность / Н. В. Киселёва, Т. В. Боровикова, Г. В. Захарова. – Москва : КНОРУС, 2006. – 432 с.

13. Валдайцев, С. В. Оценка инвестиций / С. В. Валдайцев. – Москва : Проспект, 2014. – 488 с.

14. Гончарук, О. В. Управление инвестициями / О. В. Гончарук. – Санкт-Петербург : Бизнес-пресса, 2009. – 224 с.

15. Андрианов, А. Ю. Инвестиционное проектирование: практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов / А. Ю. Андрианов. – Москва : Омега-Л, 2013. – 256 с.

16. Бланк, И. А. Основы инвестиционного менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр : Эльга-Н, 2001. – (Библиотека финансового менеджера ; вып. 7).

17. Бланк, И. А. Энциклопедия финансового менеджера : в 4 т. Т. 3 : Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк. – 2-е изд., стереотип. – Москва : Омега-Л ; Киев : Эльга : Ника-Центр, 2007. – 480 с.

18. Аскинадзи, В. М. Инвестиции : учебное пособие / В. М. Аскинадзи. – Москва : ЕАОИ, 2011. – 168 с. – ISBN 978-5-374-00304-8. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ibooks.ru/bookshelf/334447/reading> (дата обращения: 11.05.2026). – Текст : электронный.

19. Пупенцова, С. В. Инвестиционный анализ : учебное пособие / С. В. Пупенцова. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2012. – 112 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.spbstu.ru/dl/2231.pdf> (дата обращения: 11.05.2026). – Текст : электронный.

20. Шинкевич, А. Н. Инвестиции : учебное пособие / А. Н. Шинкевич. – Краснодар : Южный институт менеджмента, 2008. – 144 с. – ISBN 5-8333-0071-1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/9567.html> (дата обращения: 14.04.2022). – Текст : электронный.

21. Гаспарян, В. Р. Инвестиционная стратегия предприятия : учебное пособие / В. Р. Гаспарян, А. С. Абемян. – Ростов-на-Дону : Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), 2010. – 280 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://znanium.ru/catalog/document?id=464850> (дата обращения: 23.05.2026). – Текст : электронный.

22. Аскинадзи, В. М. Инвестиционное дело : учебник / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова, В. С. Петров. – Москва : Маркет ДС, 2009. – С. 112-115.

23. Шинкевич, А. Н. Инвестиции : учебное пособие / А. Н. Шинкевич. – Краснодар : Южный институт менеджмента, 2009. – С. 54-58.

24. Пупенцова, С. В. Инвестиционный анализ : учебное пособие / С. В. Пупенцова. – Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2012. – С. 38-41.

25. Бланк, И. А. Основы инвестиционного менеджмента : в 2 т. Т. 1 / И. А. Бланк. – Москва : Омега-Л, 2008. – С. 201-210.

26. Гаспарян, В. Р. Инвестиционная стратегия предприятия / В. Р. Гаспарян, А. С. Абелян. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2010. – С. 67-70.

27. Ковалёв, В. В. Инвестиции : учебник / В. В. Ковалёв. – Москва : Проспект, 2017. – С. 62-65.

28. Игонина, Л. Л. Инвестиции : учебное пособие / Л. Л. Игонина. – 2-е изд. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2021. – С. 45-48.

29. Бочаров, В. В. Инвестиции : учебник для вузов / В. В. Бочаров. – Санкт-Петербург : Питер, 2017. – С. 53-56.

30. Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия : учебное пособие / Н. И. Лахметкина. – Москва : КноРус, 2016. – С. 38-42.

31. Четыркин, Е. М. Инвестиции : учебник для академического бакалавриата / Е. М. Четыркин. – Москва : Юрайт, 2018. – С. 55-59.

32. Симионов, Ю. Ф. Инвестиции : учебное пособие / Ю. Ф. Симионов. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2017. – С. 41-44.

33. Группа компаний «Шамса» : официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://shamsa.net/> (дата обращения: 04.05.2026). – Текст : электронный.

34. О ТРЦ «Шамса» : страница торгового центра. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kinoafisha.info/russia/petropavlovsk->

kamchatsky/cinema/8321823/mall/ (дата обращения: 21.04.2026). – Текст : электронный.

35. О киноцентре «Лимонад». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kamkino.ru/> (дата обращения: 23.04.2026). – Текст : электронный.

36. Годовой финансовый отчет группы компаний «Шамса» за 2023-2025 годы. – Петропавловск-Камчатский : [б. и.], 2026. – 11 с.

37. Годовой бухгалтерский отчет группы компаний «Шамса» за 2023-2025 годы. – Петропавловск-Камчатский : [б. и.], 2026. – 12 с.

38. Как продлить срок службы торгового оборудования и сократить издержки бизнеса. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://secrets.tbank.ru/blogi-kompanij/kak-prodlit-srok-sluzhby-oborudovaniya/> (дата обращения: 12.05.2026). – Текст : электронный.

39. Амортизационные группы автотранспортных средств. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://glavkniga.ru/situations/k504522> (дата обращения: 12.05.2026). – Текст : электронный.

40. Когда пора обновлять автопарк или продавать грузовик? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://surgut.трансавтоцистерна.рф/> (дата обращения: 12.05.2026). – Текст : электронный.

41. Как рассчитать срок окупаемости проекта: формула, примеры. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.business.ru/article/2763-kak-rasschitat-srok-okupaemosti-proekta-formula-primery> (дата обращения: 12.05.2026). – Текст : электронный.

42. Бизнес-план продуктового магазина с нуля: расчеты, документы, затраты и окупаемость. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moysklad.ru/poleznoe/shablony/biznes-plan-produktovogo-magazina/> (дата обращения: 12.05.2026). – Текст : электронный.

43. Факторы, влияющие на окупаемость инвестиций в торговые павильоны и киоски. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tradepavilions.ru/articles/o-pavilonakh/factory,-vliyayushchie-na->

okupaemost-investitsiy-v-torgovye-pavilony-i-kioski/ (дата обращения: 12.05.2026). – Текст : электронный.

44. Окупаемость и доходность инвестиций: полное руководство по расчету. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://flatters.ru/blog/manuals/okupaemost-i-dohodnost-investicij/> (дата обращения: 12.05.2026). – Текст : электронный.

45. Срок окупаемости проекта: формула, как посчитать, какой показатель считается нормальным, примеры. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://kdelu.vtb.ru/articles/kak-rasschitat-i-ocenit-srok-okupaemosti-biznes-proekta/> (дата обращения: 11.05.2026). – Текст : электронный.

46. Кареева, Ю. В. Оценка инвестиционной привлекательности российских компаний из сферы розничной торговли / Ю. В. Кареева, Л. Г. Паштова // Финансовые рынки и банки. – 2023. – № 12. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-investitsionnoy-privlekatelnosti-rossiyskih-kompaniy-iz-sfery-roznichnoy-torgovli> (дата обращения: 11.05.2026).

47. Селявко, Т. В. Инвестиционные программы для развития логистической инфраструктуры / Т. В. Селявко, О. В. Сидоренко // Вестник магистратуры. – 2025. – № 2-2 (161). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnye-programmy-dlya-razvitiya-logisticheskoy-infrastruktury> (дата обращения: 24.04.2026).

48. Как провести интерполяцию: 3 шагов (с иллюстрациями). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikihow.com/провести-интерполяцию> (дата обращения: 24.04.2026). – Текст : электронный.

49. Линейная интерполяция // Рувики: Интернет-энциклопедия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.ruwiki.ru/wiki/Линейная\\_интерполяция](https://ru.ruwiki.ru/wiki/Линейная_интерполяция) (дата обращения: 11.05.2026). – Текст : электронный.

50. Стоимость обучения на курсах по оценке инвестиционных проектов. – URL: <https://academyb1.ru/programs/otsenka-investitsionnykh-proektov-i/> (дата обращения: 15.04.2026). – Текст : электронный.

51. Альт-Инвест : официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.alt-invest.ru/> (дата обращения: 14.05.2026). – Текст : электронный.

52. Жичкин, К. А. Роль специализированной программы Project Expert в подготовке экономистов в аграрных вузах / К. А. Жичкин, Л. Н. Жичкина // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. – 2016. – Спецвыпуск № 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-journal.omgau.ru/index.php/spetsvypusk-2/31-spets02/411-00160> (дата обращения: 14.05.2026). – ISSN 2413-4066.