

*Садыков Фарход Фирдавсович  
магистратура, 2 курс  
Частное образовательное  
учреждение высшего  
образования «Московский  
университет  
имени С.Ю. Витте». г. Москва*

## **ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Аннотация:** сегодня уровень инвестиционной привлекательности компании малого бизнеса играет значительную потенциальную роль. При условиях рыночной экономики увеличивается самостоятельность компаний, их экономическая и юридическая ответственность, повышается значение финансовой устойчивости при условиях жесткой конкуренции на различных уровнях. Существенный рост уровня показателей – это сигнал для рыночных субъектов о повышении инвестиций, а низкий уровень – это сигнал об оттоке, и, следовательно, финансовой недостаточности, что может представлять собой причину уменьшения доходов, банкротства или дефолта.*

***Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, финансовое состояние, повышение, малый бизнес, предприятие.*

*Sadykov Farkhod Firdavsoyich  
Master's degree, 2nd year  
Private educational  
institution of higher  
education "Moscow  
University*

## **INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF A SMALL ENTERPRISE**

***Annotation:** Today, the level of investment attractiveness of a small business company plays a significant potential role. Under the conditions of a market economy, the independence of companies increases, their economic and legal responsibility increases, and the importance of financial stability increases under conditions of fierce competition at various levels. A significant increase in the level of indicators is a signal for market entities to increase investments, and a low level is a signal of outflow, and, consequently, financial insufficiency, which may be the reason for a decrease in income, bankruptcy or default.*

***Keywords:** investment attractiveness, financial condition, promotion, small business, enterprise.*

### **Введение**

Динамично развивающаяся электромонтажная компания ООО «Сервис-Маркет» (ИНН 7706465794), основанная в начале 2019 года, успешно функционирует на российском рынке уже более пяти лет. Современное предприятие, специализирующееся на выполнении высококачественных электромонтажных работ (согласно классификатору ОКВЭД 43.21), территориально располагается в восточной части столицы по адресу: 111677, г. Москва, ул. Недорубова, д. 11, где занимает помещение VI на первом этаже здания.

Анализ состава имущества предприятия ООО «Сервис-Маркет» представлен в форме таблицы 1.

Таблица 1 – Состав имущества предприятия ООО «Сервис-Маркет», в 2022-2024 гг., тыс. руб.<sup>1</sup>

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменения 2023 г. к 2022 г.		Изменения 2024 г. к 2023 г.	
				+/-	%	+/-	%
<b>АКТИВ</b>							
<b>I. Внеоборотные активы</b>							
Основные средства	6089	4216	2887	-1873	69,24	-1329	68,48
Итого по разделу I	6089	4216	2887	-1873	69,24	-1329	68,48
<b>II. Оборотные активы</b>							
Запасы	10984	10506	1090	-478	95,65	-9416	10,38
Дебиторская задолженность	26209	29185	16439	2976	111,35	-12746	56,33
Денежные средства	1263	1273	3154	10	100,79	1881	247,76
Итого по разделу II	38456	40964	20683	2508	106,52	-20281	50,49
<b>БАЛАНС</b>	<b>44545</b>	<b>45180</b>	<b>23570</b>	<b>635</b>	<b>101,43</b>	<b>-21610</b>	<b>52,17</b>

Анализ состава активов позволяет сделать следующие выводы.

Основные средства в 2022-2024 гг. уменьшились на 52,59%. Запасы предприятия в 2024 г. уменьшились по сравнению с 2022 г. и составили 1090 тыс. руб. против 10984 тыс. руб. Снижение запасов свидетельствует или об уменьшении объем деятельности предприятия, или о проведении политики оптимизации запасов. Объем дебиторской задолженности снижается на 37,28% за период 2022-2024 гг., что является положительной тенденцией и свидетельствует о пересмотре дебиторской политики предприятия. Сумма денежных средств и денежных эквивалентов увеличивается. Согласно

<sup>1</sup> Составлено автором самостоятельно на основе бухгалтерской отчетности ООО «Сервис-Маркет»

представленным данным наибольшую сумму в составе активов занимает дебиторская задолженность.

Далее следует проанализировать пассив бухгалтерского баланса ООО «Сервис-Маркет». Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Состав капитала и обязательств ООО «Сервис-Маркет», в 2022-2024 гг., тыс. руб.<sup>2</sup>

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменения 2023 г. к 2022 г.		Изменения 2024 г. к 2023 г.	
				+/-	%	+/-	%
<b>ПАССИВ</b>							
<b>III. Капитал и резервы</b>							
Уставной капитал	10	10	10	0	100,00	0	100,00
Нераспределенная прибыль	6112	6797	6098	685	111,21	-699	89,72
Итого по разделу III	6122	6807	6108	685	111,19	-699	89,73
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>							
Заемные средства	170	170	170	0	100,00	0	100,00
Итого по разделу IV	170	170	170	0	100,00	0	100,00
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>							
Заемные средства	2950	2720	1993	-230	92,20	-727	73,27
Кредиторская задолженность	35255	35434	15250	179	100,51	-20184	43,04
Прочие обязательства	48	49	49	1	102,08	0	100,00

<sup>2</sup> Составлено автором самостоятельно на основе бухгалтерской отчетности ООО «Сервис-Маркет»

Итого по разделу V	38253	38203	17292	-50	99,87	-20911	45,26
БАЛАНС	44545	45180	23570	635	101,43	-21610	52,17

Пассивы ООО «Сервис-Маркет» снижаются за счёт уменьшения краткосрочных обязательств на 54,80% с 38253 тыс. руб. до 17292 тыс. руб. В краткосрочных обязательствах снижается кредиторская задолженность и заемные средства.

Уменьшение объёма капитала и резервов было за счёт снижения нераспределённой прибыли с 6112 тыс. руб. в 2022 году до 6098 тыс. руб. в 2024 году. Уставный капитал предприятия не изменялся и был равен 10 тыс. руб.

В долгосрочных обязательствах присутствовали заемные средства, которые с 2022 г. не изменялись и были равны 170 тыс. руб. Краткосрочные обязательства уменьшились за счёт снижения кредиторской задолженности с 35255 тыс. руб. до 15250 тыс. руб.

Далее следует провести анализ финансовых результатов деятельности ООО «Сервис-Маркет» за 2022-2024 гг. (таблица 3).

Таблица 3 – Анализ финансовых результатов деятельности ООО «Сервис-Маркет» за 2022-2024 гг., тыс. руб.<sup>3</sup>

Показатели	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменения 2023 г. к 2022 г.		Изменения 2024 г. к 2023 г.	
				+/-	%	+/-	%
Выручка	17895	6452	34825	-11443	36,05	28373	539,76
Себестоимость продаж	18096	6303	34140	-11793	34,83	27837	541,65
Валовая прибыль	-201	149	685	350	-74,13	536	459,73
Прибыль от продаж	-201	149	685	350	-74,13	536	459,73
Проценты к уплате	79	79	79	0	100,00	0	100,00
Прочие доходы	2546	936	0	-1610	36,76	-936	0,00
Прочие расходы	1591	292	492	-1299	18,35	200	168,49
Прибыль до налогообложения	675	714	114	39	105,78	-600	15,97
Текущий налог на прибыль	64	29	105	-35	45,31	76	362,07
Чистая прибыль	611	685	9	74	112,11	-676	1,31

Выручка ООО «Сервис-Маркет» за 2022-2024 гг. выросла на 94,61% и достигла значения 34825 тыс. руб. Вслед за ростом выручки и ростом себестоимости продаж на 88,66% за рассматриваемый период 2022-2024 годов увеличилась и валовая прибыль ООО «Сервис-Маркет», которая достигла 685 тыс. руб. в конце 2024 года, что выше валового убытка в -201 тыс. руб. в 2022 году. Основной рост валовой прибыли произошел в 2024 году.

<sup>3</sup> Составлено автором самостоятельно на основе бухгалтерской отчетности ООО «Сервис-Маркет»

Прочие доходы ООО «Сервис-Маркет» уменьшились с 2546 тыс. руб. в 2022 году до 0 тыс. руб. в 2024 году. При этом, прочие расходы ООО «Сервис-Маркет» также снизились с 1591 тыс. руб. в 2022 году до 492 тыс. руб. в 2024 году. Прочие доходы превалируют над прочими расходами (за исключением 2024 года), что выступает положительной тенденцией и позволяет нарастить прибыль до налогообложения.

В результате деятельности ООО «Сервис-Маркет» в 2022-2024 году получило прибыль до налогообложения. В 2022 году прибыль до налогообложения составляла 675 тыс. руб., в 2024 году она уменьшилась до значения в 114 тыс. руб. Вслед за получением прибыли до налогообложения ООО «Сервис-Маркет» за рассматриваемый период 2022-2024 годов получило чистую прибыль, которая достигла значения 9 тыс. руб. в конце 2024 года, что на 602 тыс. руб. меньше уровня прибыли в 2022 году.

### **1. Оценка инвестиционной привлекательности малого предприятия**

Матрица SWOT-анализа представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Матрица SWOT-анализа ООО «Сервис-Маркет»<sup>4</sup>

	<b>Возможности:</b> 1. Увеличение удельного веса рынка. 2. Выход на новые рынки сбыта. 3. Профессиональное управление персоналом. 4. Совершенствование маркетинговой деятельности компании.	<b>Угрозы:</b> 1. Усиление конкуренции на рынке. 2. Инфляция. 3. Низкий уровень платёжеспособности покупателей. 4. Ужесточение законодательства.
--	---	--

<sup>4</sup> Составлено автором самостоятельно на основе информации ООО «Сервис-Маркет»

	5. Большое влияние рекламы на потребителей.	
<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Высокое качество услуг.</li> <li>2. Многолетний опыт работы на рынке.</li> <li>3. Надёжные отношения с клиентами.</li> <li>4. Широкий ассортимент услуг.</li> <li>5. Ориентация на клиента.</li> </ol>	<p>Поле СИУ</p> <p>Совершенствование менеджмента предприятия.</p>	<p>Поле СЛУ</p> <p>Диверсификация услуг.</p>
<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зависимость от крупных клиентов.</li> <li>2. Отсутствие активной рекламной деятельности.</li> <li>3. Ограниченность возможности расширения рынков сбыта.</li> <li>4. Низкая степень заинтересованности персонала в деятельности предприятия.</li> </ol>	<p>Поле СИВ</p> <p>Увеличение объемов продаж.</p>	<p>Поле СЛВ</p> <p>Разработка маркетинговой стратегии развития предприятия.</p>

Итак, можно сформулировать следующий вывод. Согласно выявленным сильным и слабым сторонам, а также возможностям и угрозам, оптимальным вариантом повышения уровня инвестиционной привлекательности рассматриваемой компании будут являться следующие мероприятия:

- увеличение объемов продаж – таким образом, будет осуществлен выход на новые рынки, что будет способствовать расширению рынка сбыта;

- разработка маркетинговой стратегии развития предприятия – с помощью данной возможности можно будет также повысить уровень инвестиционной привлекательности рассматриваемой компании;

- диверсификация услуг – указанное мероприятие будет способствовать уменьшению конкуренции на рынке;

- совершенствование менеджмента предприятия – с помощью профессионального управления персоналом планируется повышение заинтересованности кадров в деятельности ООО «Сервис-Маркет».

Далее следует провести оценку инвестиционной привлекательности компании по семифакторной модели, представленная в таблице 5 [3, с. 564].

Таблица 5 – Семифакторная модель рентабельности активов<sup>5</sup>

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Отношение прибыли к выручке (а)	-0,011	0,023	0,020
Отношение выручки к оборотным активам (b)	0,465	0,158	1,684
Оборотные активы к краткосрочным обязательствам (с)	1,005	1,072	1,196
Отношение краткосрочных обязательств к дебиторской задолженности (d)	1,460	1,309	1,052
Отношение дебиторской к	0,743	0,824	1,078

<sup>5</sup> Составлено автором самостоятельно

<b>Показатель</b>	<b>2022 г.</b>	<b>2023 г.</b>	<b>2024 г.</b>
кредиторской задолженности (k)			
Отношение кредиторской задолженности к заемному капиталу (l)	0,918	0,923	0,873
Отношение заемного капитала к активам (m)	0,863	0,849	0,741
Рентабельность активов (Ra)	-0,005	0,003	0,029

Можно сформулировать вывод, что инвестиционная привлекательность компании ООО «Сервис-Маркет» увеличивается. Максимальное значение характерно для 2024 г. – 0,029.

Наибольшее влияние в данном случае на инвестиционную привлекательность компании оказывает фактор – отношение выручки к оборотным активам.

В таблице 6 отражена доработанная автором рейтинговая методика оценки инвестиционной привлекательности внешних факторов и некоторых внутренних по качественным характеристикам [4, с. 57].

Таблица 6 – Оценка внешних факторов по качественным характеристикам ООО «Сервис-Маркет»<sup>6</sup>

<b>Параметры работы предприятия</b>	<b>Значение фактора</b>	<b>Балл</b>
Инвестиционный климат страны	удовлетворительный уровень привлекательности страны	3
Принадлежность предприятия к определённой отрасли	отрасль не относится к стратегическим или уникальным	2

<sup>6</sup> Составлено автором самостоятельно

<b>Параметры работы предприятия</b>	<b>Значение фактора</b>	<b>Балл</b>
Срок позиционирования предприятия на рынке	от 5 до 10 лет	2
Уровень конкуренции на освоенных рынках	оцениваемое предприятие имеет долю от 5 до 20 %	2
География деятельности предприятия	охватывает маленькую часть страны	2
Количество видов деятельности	среднее количество	3
Характеристика системы корпоративного управления	прозрачная, эффективная и соответствует требованиям регуляторов и законодательства	5
Характеристика менеджмента предприятия	прозрачность назначения на должности, наличие специального образования, большой стаж работы на руководящих должностях	5
Характеристика стратегии	неперспективная стратегия	3
Отзывы потребителей	от 30 до 50 % положительных отзывов	3
Сумма		30

Итак, согласно данной оценки инвестиционной привлекательности компания ООО «Сервис-Маркет» набрал 30 балла из 50 возможных (60%), что также является довольно хорошим результатом.

Таким образом, можно сделать вывод, что наибольшее негативное влияние оказывают экономические и политические факторы, связанные с нестабильностью на внешнем и внутреннем рынках.

## **2. Мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности**

### **ООО «Сервис-Маркет»**

Согласно, проведенному анализу были предложены следующие направления по повышению инвестиционной привлекательности рассматриваемой компании ООО «Сервис-Маркет»:

- программа по повышению узнаваемости и лояльности к бренду;
- рефинансирование и реструктуризация задолженностей;
- внедрение программного обеспечения «HRBOX».

Рассмотрим данные группы рекомендаций более подробно.

#### **1. Программа по повышению узнаваемости и лояльности к бренду.**

Для разработки программы по повышению узнаваемости и лояльности к бренду, в первую очередь, необходимо выявить цели, задачи и стратегию программы.

Цели программы включают в себя: установление и укрепление позиции бренда на рынке; создание и поддержание положительного имиджа бренда; улучшение восприятия потребителями услуг бренда; увеличение узнаваемости бренда и его конкурентоспособности; улучшение взаимодействия с целевой аудиторией; увеличение лояльности потребителей; формирование уникального стиля и образа бренда, который будет привлекать и удерживать внимание потребителей.

Стратегия программы по повышению узнаваемости и лояльности к бренду ООО «Сервис-Маркет» – это комплекс целенаправленных мероприятий для продвижения бренда с помощью постоянных коммуникаций с целевой аудиторией.

В таблице 7 приведены затраты по программе по повышению узнаваемости и лояльности к бренду ООО «Сервис-Маркет» [1, с. 10].

Таблица 7 – Затраты по программе по повышению узнаваемости и лояльности к бренду ООО «Сервис-Маркет»<sup>7</sup>

<b>Наименование позиции</b>	<b>Характеристика</b>	<b>Итого затрат, тыс. руб.</b>
Совершенствование социальных сетей	Формирование телеграмм-канала	25
Продвижение собственного сайта в сети Интернет	Разработка оптимальных поисковых запросов, реферальная программа, SEO продвижение	170
Итого затрат		195

Таким образом, затраты на реализацию данной рекомендации ООО «Сервис-Маркет» будут составлять 195 тыс. руб. в год.

При реализации предложенных мероприятий ООО «Сервис-Маркет» может рассчитывать на увеличение объемов продаж не менее 2,5%. Таким образом, экономический эффект от предложенных рекомендаций является положительным, в связи с тем, что расходы в размере 195 тыс. руб. способствовали повышению объема выручки от продаж на 870,63 тыс. руб.

## 2. Рефинансирование и реструктуризация задолженностей.

Одной из проблем ООО «Сервис-Маркет» является существенный удельный вес дебиторской и кредиторской задолженностей в структуре баланса. В связи с этим, можно утверждать, что для успешного функционирования бизнеса ООО «Сервис-Маркет» и других участников рынка критически важно контролировать задолженности клиентов. Внедрение эффективной системы управления долгами становится

<sup>7</sup> Составлено автором самостоятельно

необходимым шагом для предотвращения финансовых рисков и накопления просроченных платежей.

Факторинговое обслуживание предоставляет решение ряда финансовых затруднений. В частности, организация ООО «Сервис-Маркет» способна разработать индивидуальную схему финансирования, позволяющую клиентам получать необходимые суммы в требуемые сроки. Это дает возможность эффективно устранять кассовые разрывы и своевременно погашать задолженности.

Еще рекомендуется рассмотреть реструктуризацию кредиторской задолженности, которая является совокупностью юридических и фактических действий по снижению задолженности юридического лица перед кредиторами по основным своим составляющим: предмет, цена и сроки обязательства, то есть изменение структуры этих обязательств [5, с. 20].

Если в 2024 г. все договоры ООО «Сервис-Маркет» заключались на условиях постоплаты, а период погашения дебиторской задолженности составлял 239 дней, то согласно новой разработанной политике условий оплаты дебиторам компании как минимум 25% от суммы заключенных договоров будет оплачиваться сразу (что должно обеспечить сокращение среднегодовой стоимости дебиторской задолженности также на 25%).

С учетом указанных предпосылок следует составить прогноз показателей оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Сервис-Маркет» в 2025 г. при условии, что объем выручки будет соответствовать уровню 2024 г. (таблица 8).

Таблица 8 – Экономический эффект от предложенных мероприятий по оптимизации дебиторской задолженности<sup>8</sup>

<b>Показатель</b>	<b>2024 г. (факт)</b>	<b>2025 г. (план)</b>	<b>Абсолютное отклонение</b>
Выручка, тыс. руб.	34825	34825	0
Средняя стоимость дебиторской задолженности за период, тыс. руб.	22812	17109	-5703
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборот	1,53	2,04	0,51
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни	239	179	-60

Таким образом, ожидается, что благодаря реализации разработанных мероприятий, период погашения дебиторской задолженности может сократиться до 179 дней, что на 60 дней меньше, чем в 2024 г.

Сумма 5703 тыс. руб. будет высвобождена в результате ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Сервис-Маркет». Так как дебиторская задолженность ООО «Сервис-Маркет» не превышает сумму кредиторской задолженности, то высвободившиеся средства руководство компании рекомендуется сразу направлять на погашение кредиторской задолженности.

### 3. Внедрение программного обеспечения «HRBOX».

Программа «HRBOX» помогает компаниям повысить эффективность HR-процессов, сократить трудозатраты специалистов и создать комфортную среду для сотрудников.

В ООО «Сервис-Маркет» рекомендуется внедрить новую систему управления кадровым потенциалом под названием «HRBOX». Этот инновационный инструмент автоматизирует процессы управления

<sup>8</sup> Составлено автором самостоятельно

карьерным ростом сотрудников и планирования их карьеры. Он заменяет устаревшие бумажные процессы на электронные, что позволяет более эффективно обрабатывать увеличивающийся объем информации.

Данная программа включает в себя следующие подпрограммы: корпоративный портал; адаптация новичков; система обучения; обратная связь; оценка 360; управление целями; геймификация и вовлечение [2, с. 34].

В таблице 9 представлена ожидаемая оценка эффективности внедрения нового программного обеспечения на основе ПО «HRBOX».

Таблица 9 – Ожидаемая оценка эффективности по внедрению нового программного обеспечения на основе ПО «HRBOX»<sup>9</sup>

<b>Показатели</b>	<b>До внедрения</b>	<b>После внедрения</b>	<b>Отклонение (+/-)</b>
Затраты времени на ведение кадрового учета, час/год.	4320	3400	920
Затраты времени на работу с итоговой, отчетной документацией, час/год.	930	700	230

Согласно расчетным данным, ожидаемая экономия времени на ведение кадрового учета составит 920 часа, на работу с итоговой, отчетной документацией – 230 часа. С учетом почасовой оплаты труда сотрудника отдела кадров в 400 рублей, ежегодная экономия будет составлять порядка 460 тыс. руб. Стоимость рассматриваемого программного обеспечения для специалистов отдела кадров составляет 180 тыс. руб. То есть, при затратах в 180 тыс. руб. компания сможет ежегодно экономить порядка 460 тыс. руб., что доказывает эффективность предложенных рекомендаций.

---

<sup>9</sup> Составлено автором самостоятельно на основе информации ООО «Сервис-Маркет»

## **Заключение**

Инвестиционная привлекательность компании ООО «Сервис-Маркет» увеличивается. Максимальное значение характерно для 2024 г. – 0,029. Согласно данной оценке инвестиционной привлекательности компания ООО «Сервис-Маркет» набрал 30 балла из 50 возможных (60%), что также является довольно хорошим результатом.

Согласно, проведенному анализу были предложены следующие направления по повышению инвестиционной привлекательности рассматриваемой компании ООО «Сервис-Маркет»: программа по повышению узнаваемости и лояльности к бренду; рефинансирование и реструктуризация задолженностей; внедрение программного обеспечения «HRBOX»

Все представленные мероприятия будут приносить для компании определенный эффект, который окажет существенное влияние на повышение инвестиционной привлекательности ООО «Сервис-Маркет».

## **Список литературы:**

1. Бондарева, Т.Б. Инвестиционная привлекательность: сущность и подходы к оценке / Т.Б. Бондарева // Стратегии бизнеса. – 2021. – Т. 9. – № 1. – С. 9–12.
2. Гергаева, А.К. Инвестиции и инвестиционная привлекательность как факторы устойчивого регионального развития / А.К. Гергаева // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 2. – № 7 (115). – С. 33–39.
3. Горелова, И.Л. Инструменты оценки инвестиционной привлекательности / И.Л. Горелова // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – № 33. – С. 563–568.
4. Жуков А.А. Современные методики оценки инвестиционной привлекательности компании // CETERIS PARIBUS. 2023. №5. С. 56–60.
5. Москаленко Н.В., Невзорова Н.А., Смагина М.Н. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия в период нестабильной

рыночной среды // Ученые записки Тамбовского отделения РoCМУ. 2023.  
№29. С. 19–28.