

Инвестиционная привлекательность проектов развития предприятия

А. С. Логинова^{1}, Е. И. Ткаченко¹, Е. О. Ушакова¹*

¹ Сибирский государственный университет геосистем и технологий, г. Новосибирск,
Российская федерация
* e-mail: anasney@mail.ru

Аннотация. В данной статье рассматриваются различные аспекты оценки инвестиционной привлекательности проектов развития предприятия. С целью оценки инвестиционной привлекательности компании iFarm проведен ее конкурентный анализ и проанализированы инвестиционные проекты развития предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестор, инновационные технологии, конкурентоспособность, производство, инновационные проекты, факторы инвестиционной привлекательности

Investment attractiveness of enterprise development projects

A. S. Loginova^{1}, E. I. Tkachenko¹, E. O. Ushakova¹*

¹ Siberian State University of Geosystems and Technologies, Novosibirsk, Russian Federation
* e-mail: anasney@mail.ru

Abstract. This article discusses various aspects of assessing the investment attractiveness of enterprise development projects. In order to assess the investment attractiveness of iFarm, its competitive analysis was carried out and investment projects for the development of the enterprise were analyzed.

Keywords: investment attractiveness, investor, innovative technologies, competitiveness, production, innovative projects, factors of investment attractiveness

Актуальность данной темы, заключается в том, что на сегодняшний день инвестиционная привлекательность проектов развития предприятия является одним из ключевых показателей компании, так как именно инвестиционная привлекательность может показать финансовый потенциал компании, а также дать понять инвесторам стоит ли вкладывать средства в тот или иной бизнес.

Рассмотрим данный вопрос на примере компании iFarm. Она не так давно зашла на рынок и сейчас находится на стадии роста. iFarm является производителем и поставщиком зелени и овощей, выращенных в инновационных технологиях (в вертикальных фермах) круглый год, так же является поставщиком самих теплиц в магазине и имеет собственные плантации и участки земли для выращивания зелени и овощей по собственной технологии.

Цели данной работы: выявить, насколько проекты развития предприятия iFarm являются инвестиционно-привлекательными на рынке.

В связи с поставленной целью были последовательно решены следующие задачи:

- исследованы факторы инвестиционной привлекательности инновационных компаний;
- проведен сравнительный анализ конкурентов iFarm. и определены конкурентные преимущества компании;
- выявлены наиболее инвестиционно привлекательные проекты развития предприятия.

Технологии iFarm позволяют выращивать самые разные культуры: на вертикальных фермах круглый год производятся листовые салаты, пряные травы, земляника садовая и съедобные цветы. Компания принимает заказы на продукцию, которую выращивают специально для клиентов в нужном объеме. На экспериментальных объектах апробируются технологии по выращиванию огурцов, томатов, томатов черри, редиса, мини-овощей (морковь, баклажаны, перцы), малины, редких сортов ягод, например, белой земляники, и других культур.

В ходе научного исследования был произведён анализ конкурентов и выявлены три самых главных конкурента проекта iFarm:

- AGROASPECT. Компания предлагает не только оборудование, но и полное агротехническое сопровождение. Данная компания, помогает на всех этапах цикла – от посадки семечки до сбора урожая. Так же, бесплатно предоставляются методички по выращиванию и консультации с агротехником;

- ООО «Агротехфарм». Производитель автоматизированного оборудования для выращивания органической клубники, салатов и зелени круглый год в любом месте;

- ООО «Грин Хилс» Агроновия. Производитель инновационного сока из ростков пшеницы. Занимается продажей и производством гидропонной установки для выращивания зеленого корма мощностью от 500 кг до 100 т в сутки.

Исходя из анализа конкурентов были выявлены конкурентные преимущества проекта iFarm, которые указаны ниже:

- технология iFarm настолько гибкая, что не нуждается в специальном помещении;

- имеются собственные шоу-румы с зеленью;

- возможно выращивание съедобных цветов;

- единственная компания на рынке в Сибирского федерального округа;

- различные бизнес модели, специально адаптированные под различные целевые аудитории;

- компания гибко подходит к ассортименту, создавая новые «рецепты» выращивания, технологические карты для большого количества культур с разными свойствами, благодаря IT-системе и модульной структуре производственных объектов.

Исходя из проведённого анализа и выявления конкурентных преимуществ можно сделать вывод, что компания iFarm является конкурентоспособной на рынке и может вполне конкурировать на высоком уровне с другими компаниями.

На сегодняшний день самыми популярными проектами развития компании являются:

- создание вертикальных ферм в Финляндии, Швейцарии;
- установка ферм в магазинах;
- разработка новой технологии выращивания клубники;
- открытие экспериментальной лаборатории в Москве.

Так же мы определили факторы инвестиционной привлекательности основных проектов и компании в целом:

– для инвестора, действующим фактором является рентабельность собственного капитала, коэффициент имеющий равное соотношение чистого дохода и совокупности стоимости капитала предприятия.

– динамика чистой прибыли на акции, при росте рыночной цены предприятия, также является важной составляющей дохода для инвестора.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что возможен и прирост рыночной стоимости приобретенного пакета акций, что так же повлияет на степень чистого дохода для инвестора.

Так же, для инвестора-кредитора, имеются факторы рентабельности продаж, информационная прозрачность. Компания iFarm способна обеспечить платежеспособность корпорации, что безусловно обеспечит уверенность в данном партнерстве.

Промышленные вертикальные фермы, в которые инвестировали частные лица, работают в Новосибирске с 2019 г. и в Москве с 2020 г.

В ходе проделанного исследования были сделаны выводы и в краткой форме изложили условия партнёрства. Минимальная сумма взноса составляет 2 млн рублей, максимальная не ограничена. Инвестировать можно в несколько ферм одновременно. Доходность рассчитывается для каждого производства отдельно и в среднем составляет до 24 % годовых. Выплата средств: соразмерна доле вложения; начинается через полгода с момента взноса (за это время ферма монтируется, запускается в эксплуатацию, дает первый урожай и приносит первую прибыль); начисляется ежемесячно на протяжении всего времени работы фермы.

С каждым финансовым партнером дополнительно заключается договор гарантий, по которому головная компания iFarm обязуется вернуть все инвестиции и обеспечить уровень доходности и ежемесячные выплаты в размере не менее 6 %, что в два раза больше банковских депозитов.

Среднегодовая доходность – 25 % годовых, возврат тела займа – за первые 4 года плюс гарантированно 10 % годовых, форма участия – договор проектного финансирования, (финансовому партнеру выплачивается свободный денежный поток фермы соразмерно вложению.; ежеквартальные выплаты, начинаются с 12-го месяца после инвестирования), доля в проектной компании – при финансировании более 30 % от общей стоимости фермы, стоимость проекта – 204 млн. руб., порог входа – от 5 млн. руб., общая сумма выплат финансовому партнеру за весь срок – 3.0x размера инвестиции.

В ходе проделанной работы сделаны следующие выводы:

- проекты iFarm являются лидирующими в своей отрасли и конкурентоспособным на рынке;
- компания iFarm функционирует и стремительно развивается, выходя за пределы СФО;
- компания имеет хорошую инвестиционную привлекательность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Экономика недвижимости в наше время: Исследования Новосибирской экономико-социологической школы / Отв. ред. Т. И. Заславская, З. И. Калугина. – Новосибирск: Наука, 2010, с. 51-90.
2. Звягинцев В. И. Инвестиции в наше время // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2019. – Том 7. – №2. – С. 84-98.
3. Буздалов И. Н. Оценка инвестиционной привлекательности проектов: взгляд сквозь призму замысла // АПК: экономика, управление. – 2016. – № 7 – С. 3-17.

© А. С. Логинова, Е. И. Ткаченко, Е. О. Ушакова, 2022