

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра финансов и кредита

АВТОРЕФЕРАТ
на выпускную квалификационную работу (бакалаврскую работу)
по направлению 38.03.01 Экономика
профиль «Финансы и кредит»
студента 4 курса экономического факультета 411 группы
Рубцова Александра Сергеевича

**Тема работы: «Финансово-экономический анализ проекта «HR-
интеллект»»»**

Научный руководитель:

профессор кафедры финансов и кредита,

д.э.н., доцент

_____ А. А. Фирсова

Зав. кафедрой финансов и кредита,

к.э.н., доцент

_____ О. С. Балаш

Саратов 2026

В условиях современной экономической нестабильности, вопросы обоснованности принятия инвестиционных решений приобретают первостепенное значение. Деятельность хозяйствующих субъектов в любой сфере экономики неизбежно сопряжена с необходимостью вложения ресурсов в реальные или финансовые активы, что делает процесс инвестиционного анализа критически важным инструментом стратегического и тактического управления.

Исходя из этого, любое решение о запуске нового производства, модернизации существующих мощностей или финансовых вложениях сопряжено с необходимостью точного прогнозирования затрат, оценки будущих денежных потоков и выявления потенциальных рисков. Именно поэтому ключевым инструментом обоснования инвестиционных инициатив выступает инвестиционный анализ — система специальных знаний, позволяющая оценить реализуемость проекта и его способность приносить доход.

Теоретической и методологической базой исследования послужили работы ведущих российских ученых в области инвестиционного менеджмента, таких как Пряничников С.Б., Логинов М.П., Сандлер Д.Г., Губернаторов А.М., Данилов А.И., Егорова Д.А. Ермоловская О.Ю. и других.

В условиях современной экономической нестабильности, вопросы обоснованности принятия инвестиционных решений приобретают первостепенное значение. Деятельность хозяйствующих субъектов в любой сфере экономики неизбежно сопряжена с необходимостью вложения ресурсов в реальные или финансовые активы, что делает процесс инвестиционного анализа критически важным инструментом стратегического и тактического управления.

Исходя из этого, любое решение о запуске нового производства, модернизации существующих мощностей или финансовых вложениях сопряжено с необходимостью точного прогнозирования затрат, оценки будущих денежных потоков и выявления потенциальных рисков. Именно

поэтому ключевым инструментом обоснования инвестиционных инициатив выступает инвестиционный анализ — система специальных знаний, позволяющая оценить реализуемость проекта и его способность приносить доход.

В ходе выполнения работы был проведен систематический обзор и анализ теоретических источников, посвященных финансово-экономической оценке инвестиционных проектов.

Теоретической и методологической базой исследования послужили работы ведущих российских ученых в области инвестиционного менеджмента, таких как Пряничников С.Б., Логинов М.П., Сандлер Д.Г., Губернаторов А.М., Данилов А.И., Егорова Д.А. Ермоловская О.Ю. и других.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение теоретических основ инвестиционного анализа и проведение комплексного анализа инвестиционного проекта «HR-интеллект», и на его основе — формулирование обоснованного заключения о целесообразности (или нецелесообразности) реализации проекта.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Раскрыть понятие и сущность инвестиционного анализа, систематизировать его задачи, принципы и ключевые направления.
2. Изучить классификацию инвестиционных проектов.
3. Рассмотреть статические и динамические методы оценки эффективности инвестиционных проектов, выявить условия их применения, достоинства и недостатки.
4. Дать общую характеристику инвестиционного проекта «HR-интеллект»
5. Провести сбор данных для выполнения анализа проекта.
6. Провести финансово-экономический анализ инвестиционного проекта «HR-интеллект»

При выполнении работы были использованы методы наблюдения, аналитический метод, метод сравнений, теоретический метод.

В первой главе выпускной квалификационной работы рассмотрены теоретические основы анализа инвестиционных проектов. Раскрыто понятие и сущность инвестиционного анализа, систематизированы ключевые задачи инвестиционного анализа и определены принципы инвестиционного анализа. Изучена классификация инвестиционных проектов по таким критериям, как продолжительность, объем инвестируемого капитала, масштаб и значимость, а также уровень коммерческого риска. Охарактеризован жизненный цикл инвестиционного проекта, включающий предынвестиционный, инвестиционный, эксплуатационный и ликвидационный этапы. Рассмотрены виды эффективности инвестиционных проектов: общественная и коммерческая эффективность, эффективность участия в проекте, включая региональную, отраслевую и бюджетную составляющие.

Проведен анализ статических и динамических методов оценки эффективности инвестиционных проектов. В рамках статического подхода рассмотрены показатели учетной нормы прибыли, возврата на инвестиции и срока окупаемости. В рамках динамического подхода, учитывающего временную стоимость денег, изучены методы чистой приведенной стоимости, дисконтированного срока окупаемости, индекса доходности инвестиций, внутренней нормы доходности и модифицированной внутренней нормы доходности. Обоснована целесообразность сочетания статических и динамических методов для проведения всестороннего инвестиционного анализа.

Инвестиционный анализ — это система специальных знаний, связанных с исследованием причинно-следственных связей инвестиционных процессов для обоснования принятия управленческих инвестиционных решений, оценки результатов инвестиционной деятельности, поиска резервов и разработки мероприятий по их использованию.

Суть инвестиционного проекта заключается в трансформации капитала, привлеченного с финансовых рынков, в производственные активы для достижения стратегических целей фирмы. Исходя из этого, эффективность проекта трактуется как степень его соответствия целям и интересам всех участвующих сторон. Реализация эффективного проекта объективно ведет к росту стоимости компании.

Оценка эффективности проекта в целом проводится для того, чтобы определить его потенциальную привлекательность в глазах возможных участников и обозначить круг доступных источников финансирования. Показатели общественной эффективности отражают социально-экономические последствия реализации проекта для общества. При этом во внимание принимаются не только прямые результаты и затраты самого проекта, но и так называемые внешние эффекты: последствия для смежных секторов экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические изменения.

Внешние эффекты рекомендуется по возможности оценивать количественно, опираясь на действующие нормативные и методические документы. Если же такие эффекты весьма значительны, но утвержденных методик их расчета не существует, допустимо прибегать к экспертным оценкам, полученным от независимых квалифицированных специалистов. В ситуациях, когда количественный учет внешних эффектов невозможен, следует провести качественный анализ их влияния.

Показатели коммерческой эффективности отражают финансовые последствия реализации проекта для конкретного участника, реализующего инвестиционный проект. При этом предполагается, что именно он производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми результатами.

В отличие от коммерческой, показатели эффективности проекта в целом дают экономическую характеристику заложенным в нем техническим,

технологическим и организационным решениям, рассматривая их со стороны, вне привязки к интересам отдельного участника.

Задача оценки эффективности участия в проекте — проверить, насколько проект реализуем и действительно ли в нем заинтересованы все вовлеченные стороны.

Во второй главе выпускной квалификационной работы дана общая характеристика инвестиционного проекта «HR-Интеллект», представляющего собой платформу на основе технологий искусственного интеллекта и машинного обучения для автоматизации первичного отбора кандидатов. Основной целью проекта «HR-Интеллект» является создание, и коммерциализация нейросетевого сервиса для анализа резюме соискателей.

Ключевая особенность продукта состоит в том, что в отличие от типовых HR-Tech решений, которые предлагают стандартные фильтры и шаблонное сравнение по ключевым словам, проект создает точный инструмент под конкретную компанию — с ее реальной матрицей навыков, спецификой проектов и корпоративной культурой.

Сервис позволяет HR-специалистам загружать множество резюме в различных форматах (PDF, DOCX, TXT, HTML), которые затем параллельно обрабатываются нейросетевыми моделями. Система автоматически рассчитывает процент соответствия требованиям вакансии и матрице компетенций компании, выявляет недостающие навыки и формирует детализированный PDF-отчет, который мгновенно доставляется на фронтенд.

Сформулированы технологические, бизнес- и социальные цели проекта. Обоснован выбор B2B-модели коммерциализации и SaaS-подход к тарификации. Определена целевая аудитория — компании среднего и крупного бизнеса с численностью сотрудников от ста человек, характеризующиеся системным наймом и наличием бюджета на автоматизацию кадровых процессов.

Для оценки рыночных перспектив проекта проведен анализ российского рынка HR-Tech, в ходе которого выявлены ключевые драйверы роста и барьеры внедрения ИИ-решений.

В ходе выполнения работы было проведено маркетинговое исследование, направленное на оценку актуальности ИИ-сервиса для анализа резюме на современном этапе развития рынка. Полученные результаты позволяют утверждать, что востребованность подобных решений в ближайшей перспективе сохранится на уровне, сопоставимом с динамикой предыдущих лет, а тенденция к внедрению технологий искусственного интеллекта в кадровые процессы не демонстрирует признаков замедления. Анализ российского рынка HR-Tech выявил устойчивую тенденцию к росту. В рамках исследования были определены ключевые рыночные тренды, среди которых: структурный дефицит кадров; активное импортозамещение западных HR-решений; внедрение технологий искусственного интеллекта в процессы скрининга и сорсинга резюме; рост доли онлайн-каналов взаимодействия с кандидатами; а также увеличение расходов компаний на найм.

С использованием эконометрической модели ARIMA выполнен прогноз динамики количества резюме, подтверждающий сохранение высокой нагрузки на рекрутеров в среднесрочной перспективе. В рамках стратегического анализа применены инструменты SWOT и PESTEL, позволившие систематизировать внутренние факторы проекта и оценить влияние макросреды. На основе комбинации сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами разработаны четыре стратегические линии развития: наступательная, стратегия развития, защитная стратегия, и стратегия предупреждения. По итогам PESTEL-анализа сделан вывод о преимущественно неблагоприятном характере внешней среды, что обуславливает необходимость концентрации усилий на адаптации проекта к правовым, экономическим и социальным ограничениям.

Для оценки финансовой состоятельности инвестиционного проекта была рассчитана Unit-экономика, позволяющая определить, приносит ли каждая отдельная сделка, каждый клиент или каждая единица продукта положительный финансовый результат. Для инвестиционного проекта, находящегося на ранней стадии развития, Unit-экономика является критически важным инструментом, и показывает, сможет ли бизнес масштабироваться без убытков. Результаты расчета ключевых показателей: пожизненной ценности клиента (LTV) и стоимости привлечения клиента (CAC) для анализируемого проекта демонстрируют высокую эффективность привлечения клиентов. Однако высокое соотношение также указывает на недостаточные инвестиции в рост, имеется возможность более быстрого привлечения клиентов.

Финансово-экономический анализ проекта был выполнен с использованием сценарного подхода, в рамках которого смоделированы три варианта развития, различающиеся интенсивностью привлечения клиентов. В рамках данного подхода были сформированы три сценария развития проекта, различающиеся по интенсивности привлечения клиентов и: базовый, оптимистичный и пессимистичный. В рамках базового сценария предполагается привлечение 70 клиентов за два года. Оптимистичный сценарий предусматривает привлечение 80 клиентов за двухлетний период. В рамках пессимистичного сценария прогнозируется привлечение 50 клиентов за два года.

Помимо различий в прогнозируемой выручке, каждый из трех сценариев развития проекта предусматривает дифференцированную динамику прямых и косвенных расходов, в состав которых входят: аренда оборудования, заработная плата сотрудников, расходы на расширение инфраструктуры, аренда офисного помещения, расходы на коммунальные услуги и т.д. Такое допущение обусловлено тем, что масштаб операционной деятельности компании напрямую влияет на уровень потребляемых ресурсов.

Оценка эффективности инвестиционного проекта проведена с применением динамических методов: чистая приведенная стоимость (NPV) составила 435,4 тыс. рублей, внутренняя норма доходности (IRR) достигла 48% при ставке дисконтирования 40%, индекс доходности инвестиций (PI) равен 1,22, а общая рентабельность инвестиций (ROI) — 203%.

Подводя итоги можно отметить, что инвестиционный проект «HR-интеллект» может быть рекомендован к практической реализации и к рассмотрению потенциальными инвесторами в качестве объекта для вложения капитала.