

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)
(наименование)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «Феликс»)

Студент

Б.В. Веселов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент О.А. Филиппова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2020

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Б.В. Веселов.

Тема работы: «Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «Феликс»)».

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент О.А. Филиппова.

Целью работы является оценка эффективности инвестиционного проекта.

Объектом исследования является ООО «Феликс».

Предметом исследования является инвестиционный проект и методы оценки его эффективности.

Методы исследования – факторный анализ, синтез, прогнозирование, статистическая обработка результатов, дедукция и т.д.

Краткие выводы по бакалаврской работе: для улучшения финансового состояния ООО «Феликс» предлагается к внедрению инвестиционный проект: открытие магазина мебели. При этом компании рекомендуется воспользоваться франшизой фабрики «Мебель Холдинг». По итогам оценки эффективности инвестиционного проекта, было определено, что чистый дисконтированный доход рассматриваемого инвестиционного проекта положителен, внутренняя норма доходности больше ставки дисконта, а срок окупаемости менее трех лет, поэтому можно говорить об эффективности реализации данного проекта, а значит о принятии его предприятием.

Практическая значимость работы: отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 2.3, 3.1 и приложения могут быть использованы специалистами предприятия.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 38 источников и 3 приложений. Общий объем работы, без приложений, 52 страницы машинописного текста, в том числе таблиц – 14, рисунков – 2.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты разработки инвестиционного проекта	6
1.1 Понятие и сущность инвестиционного проекта	6
1.2 Структура и этапы реализации инвестиционного проекта.....	13
1.3 Методы оценки эффективности инвестиционного проекта	17
2 Анализ хозяйственной деятельности ООО «Феликс».....	24
2.1 Краткая технико-экономическая характеристика предприятия	24
2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....	27
3 Разработка инвестиционного проекта развития ООО «Феликс»	34
3.1 Общая характеристика инвестиционного проекта	34
3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта	40
Заключение	46
Список используемых источников.....	49
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Феликс».....	53
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Феликс».....	55
Приложение В График платежей по кредиту.....	56

Введение

Инвестиционная деятельность является важным компонентом успешного развития предприятия, она во многом обеспечивает достижение поставленных целей, в частности, увеличения доходов. Создание оптимальных условий осуществления инвестиционной деятельности является одним из основных факторов экономического роста. В связи с этим все более актуальной становится проблема усовершенствования механизма эффективного управления инвестициями, в том числе оценки эффективности инвестиций и реализация инвестиционных проектов на предприятии.

Инвестиционные проекты рождаются из потребностей предприятия. Условием жизнеспособности инвестиционных проектов является их соответствие инвестиционной политике и стратегическим целям предприятия, находящим основное выражение в повышении эффективности его хозяйственной деятельности. Принятие решения по инвестиционным проектам предприятия должно основываться на определённой системе критериев, комплексе показателей. Несмотря на существование множества методов выбора, они имеют общий основополагающий принцип: среди прочих для реализации выбирается наиболее эффективный вариант. В самом общем приближении можно сказать, что эффективность – это достижение максимального результата при минимальных затратах. В рамках предприятия при выборе конкретного проекта для инвестирования руководство стремится не только к наиболее эффективному инвестиционному проекту, но и к повышению эффективности функционирования объекта при его реализации. Это значит, что при оценке инвестиционного проекта важным является не только максимальное значение рассчитываемого показателя эффективности, но также и анализ того, насколько данный инвестиционный проект отвечает целям и стратегии предприятия.

Целью бакалаврской работы является оценка эффективности инвестиционного проекта.

Исходя из поставленной цели, задачами исследования являются:

- изучить теоретические аспекты разработки инвестиционного проекта;
- провести анализ хозяйственной деятельности ООО «Феликс»;
- разработать инвестиционный проект развития ООО «Феликс».

Объектом исследования является ООО «Феликс».

Предметом исследования является инвестиционный проект.

В отечественной и зарубежной экономической литературе накоплен большой опыт исследований в области инвестиций, оценки их эффективности, обоснования принятия инвестиционных решений.

Значительный вклад в разработку вопросов эффективности инвестиций внесли как зарубежные экономисты, так и российские, в частности: П. Самуэльсон, Э. Дж. Долан, И. Вернар, Ж. К. Колли, Дж. Кейнс, Дж. Розенберг, Д. Э. Старик, Д. У. Пирс, А. Г. Пивовар, А. И. Добрынин, Г. П. Подшиваленко, В. В. Бочаров. Полученные ими результаты являются основополагающими с позиции методологического и экономического анализа и принятия решения об инвестициях.

Работа имеет практическую значимость, так как разработанный инвестиционный проект может быть внедрен в деятельность предприятия ООО «Феликс».

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемых источников и приложений.

1 Теоретические аспекты разработки инвестиционного проекта

1.1 Понятие и сущность инвестиционного проекта

Термин «инвестиции» довольно часто употребляется в литературе, потому что инвестиции и инвестиционная деятельность являются собой важную часть функционирования любой организации. Для удержания своих позиций, развития, наращивания производственных мощностей, повышения качества продукции, укрепления позиций на рынке необходимо вкладывать ресурсы, но делать это правильно, тщательно прорабатывая инвестиционную стратегию и минимизируя риски.

По сути, инвестиции – это отказ от средств в различной форме и отдачи от них в настоящем для получения более положительного эффекта в будущем. Инвестиции определяются, как средства в различной форме, поскольку инвестирование может осуществляться в форме банковских вкладов, ценных бумаг, различных знаний, новых технологий, природных ресурсов и т.д. Соответственно, нельзя согласиться с тем, что инвестиции – это вложения только в форме денежных средств, а также с тем, что эффект, получаемый от инвестирования, трансформируется лишь в денежную форму. Ведь результатом инвестиционной деятельности может быть улучшение репутации, повышение конкурентоспособности, например, социальный, экологический эффекты и т.д.

В экономической литературе понятие «инвестиции» до 80-ых годов практически не использовалось. Вместо него применяли термин «капитальные вложения», под которым предполагались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт. Между тем, инвестиции представляют вложения в акции, облигации, ценные бумаги и другие активы, в страховые и пенсионные фонды, в интеллектуальную собственность (патенты, лицензии, товарные знаки) и т.д. Поэтому нельзя сказать, что понятия «инвестиции» и «капитальные вложения» являются

синонимами – капитальные вложения правильнее рассматривать, как разновидность инвестиций.

Также инвестиции часто обозначают, как долгосрочное вложение средств. Но это утверждение не является корректным. Ведь по продолжительности инвестирования различают краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные инвестиции. К тому же выделяют еще сверхкраткосрочные (от нескольких часов до нескольких дней) и сверхдолгосрочные (свыше 30 лет) инвестиции. Конечно, если речь идет об инвестициях, осуществляемых в форме капитальных вложений, то, действительно, они в основном являются долгосрочными.

Таким образом, можно выделить два основных критерия инвестиций:

- вклад каких-либо средств и достижение результата;
- направленность деятельности не на текущий, а на будущий период.

При этом прибыль от инвестиций должна компенсировать инвестору отказ от использования средств в текущем периоде, вознаграждать его за риск и возместить потери от инфляции.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется: на федеральном уровне Министерством экономического развития РФ и Советом при Президенте РФ по развитию финансового рынка РФ; на уровне субъектов РФ регулирование осуществляют органы государственной власти субъектов РФ.

Основные нормативно-правовые акты, регламентирующие отношения в сфере осуществления инвестиционной деятельности в России:

- Федеральный закон от 25 февраля 1999г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»;
- Федеральный закон от 17 мая 2007 г. 82-ФЗ «О банке развития»;
- Федеральный закон от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»;

- Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»;
- Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах»;
- Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»;
- Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»;
- Постановление Правительства РФ от 23 ноября 2005 г. № 694 «Об инвестиционном фонде»;
- Приказ Росстроя от 11 декабря 2006 г. № 324 «Об утверждении типовых договоров и соглашений на 2007 год в рамках реализации федеральных целевых программ и федеральной адресной инвестиционной программы»;
- Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 г. № ВК 477).

В Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ расшифровываются такие понятия, как инвестиционная деятельность и инвестиционный проект:

- «Инвестиционная деятельность - вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта»;
- «Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация,

разработанная в соответствии с законодательством российской федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)».

Далее необходимо разобраться в сути терминов «инвестиционное проектирование» и «инвестиционный проект», для этого следует обратиться к различным источникам.

В.Г. Золотогоров в своем учебном пособии дает такую трактовку инвестиционного проектирования: «Инвестиционное проектирование - это разработка комплекса технической документации, содержащей технико-экономическое обоснование (чертежи, пояснительные записки, бизнес-план инвестиционного проекта и другие материалы, необходимые для осуществления проекта). Его неотъемлемой частью является разработка сметы, определяющей стоимость инвестиционного проекта» [8].

А инвестиционный проект он определяет, так: «Инвестиционный проект - это прежде всего комплексный план мероприятий, включающий проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, подготовку кадров и т.д., направленных на создание нового или модернизацию действующего производства товаров (продукции, работ, услуг) с целью получения экономической выгоды. Это не только система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий, но и мероприятия (деятельность), предполагающие их выполнение для достижения конкретных целей» [8].

Е.Г. Непомнящий трактует термин «инвестиционный проект» в двух смыслах:

- «как комплект документов, содержащих формулирование цели предстоящей деятельности и определение комплекса действий, направленных на ее достижение;
- как сам этот комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение

сформулированной цели (т.е. как документацию и как деятельность)» [25].

А.А. Марголин в своей работе вводит такое определение: «Инвестиционный проект – комплексный план мероприятий, направленных на создание нового или модернизацию действующего производства товаров и (или) услуг и обеспечивающих достижение целей участников проекта» [18].

Самое простое и, вероятно, логичное определение звучит таким образом: «Инвестиционный проект - проект, предусматривающий (в числе других действий) осуществление инвестиций» [19].

В общем и целом, все авторы вкладывают в понятие «инвестиционный проект» такие параметры:

- обоснование целесообразности вложений;
- проектно-сметная документация;
- комплекс мероприятий, ориентированных на реализацию проекта.

Цель – ключевая характеристика любого проекта, тем более, если проект предусматривает инвестирование. Однако с целевой составляющей все не так однозначно.

Как уже говорилось выше, вполне возможно несовпадение целей инвесторов с общеэкономической выгодой самого проекта и несовпадение целей всех участников инвестирования. И, соответственно, проект, вступающий в конфронтацию с интересами основных участников проекта, часто может оказаться так и не реализованным. Также цели не всегда носят экономический характер: проекты, порой, ориентированы на получение возможностей, выход на новые рынки, формирование позитивного имиджа и пр.

Рассмотрим основные классификации инвестиционных проектов:

По масштабу реализации:

- глобальные (оказывают значительное влияние на социально-экономическую ситуацию в мире);

- народнохозяйственные (оказывают значительное влияние на социально-экономическую ситуацию в стране);
- крупномасштабные (оказывают значительное влияние на социально-экономическую ситуацию в отдельных отраслях или регионах страны);
- локальные (реализуются на конкретном предприятии и не оказывают существенного влияния ни на социально-экономическую ситуацию в регионе, ни на уровень цен на рынках товаров и услуг).

По возможной степени взаимной зависимости между ИП:

- независимые (отказ от одного из проектов не влияет на возможность или целесообразность реализации другого);
- взаимоисключающие (или альтернативные) (если реализация одного из них делает невозможной или нецелесообразной реализацию другого);
- взаимодополняющие (могут быть приняты или отвергнуты только одновременно);
- взаимовлияющие (при их совместной реализации возникают дополнительные эффекты, не проявляющиеся при реализации каждого из проектов в отдельности).

Тип поддерживаемой проектами инвестиционной стратегии:

- пассивная (направлена на сохранение достигнутого уровня эффективности производства);
- активная (связана с повышением конкурентоспособности компании по сравнению с достигнутым ранее уровнем).

По срокам реализации:

- краткосрочные (до 3 лет), среднесрочные (3-5 лет),
- долгосрочные (более 5 лет).

По основной направленности:

- коммерческие,

- социальные,
- экологические инвестиционные проекты.

Для того, чтобы проект в принципе имел возможность воплотиться, необходимо финансирование. Основные источники финансирования инвестиционных проектов представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные источники финансирования инвестиционных проектов

Собственные средства	Привлеченные средства	Заемные средства	Бюджетные ассигнования
Прибыль	Иностранные инвестиции	Государственные кредиты	Ассигнования из федерального бюджета
Амортизационные начисления	Средства от продажи акций	Банковские кредиты	Ассигнования из бюджета субъектов РФ
Накопления	Различные благотворительные взносы	Облигационные займы	Ассигнования из местного бюджета
Страховые суммы		Кредиты иностранных инвесторов	
Иные активы		Векселя	

Организации обычно имеют альтернативные источники финансирования, которые могут использоваться одновременно, что зачастую и происходит на практике. Каждому из источников инвестирования соответствуют свои факторы роста, методы привлечения вложений и управления инвестиционным проектом.

Таким образом, инвестиционный проект - проект, предусматривающий осуществление инвестиций. В понятие «инвестиционный проект» входят следующие основные параметры: обоснование целесообразности вложений; проектно-сметная документация; комплекс мероприятий, ориентированных на реализацию проекта.

1.2 Структура и этапы реализации инвестиционного проекта

Перед вложением денег любой инвестор внимательно изучает план развития выбранного проекта. Именно поэтому его создатели должны внимательно подходить к разработке каждого этапа его развития.

Сегодня можно выделить четыре основные «стадии жизненного цикла инвестиционного проекта:

- прединвестиционная;
- инвестиционная;
- эксплуатация вновь созданных объектов;
- ликвидационно-аналитическая (характерна не для всех проектов)» [21, с. 19].

Каждая из указанных стадий требует обязательного регулирования и контроля.

1. Прединвестиционная фаза.

От качества проведения первой стадии зависит дальнейшее «осуществление проекта, ведь здесь происходит оценка возможности его реализации. В расчет берутся юридические, производственные и маркетинговые аспекты. В качестве исходной информации используются сведения о макроэкономическом окружении проекта. Непременно учитываются существующие налоговые условия, имеющиеся в распоряжении технологии, а также предполагаемые рынки сбыта готового товара или услуги» [21]. Таких оцениваемых факторов может быть множество, они зависят от типа выбранного бизнеса.

Результатом первого этапа должно стать готовое структурированное описание выбранной идеи проекта, а также точный временной график, в рамках которого он будет осуществлен.

Начинается осуществление этого этапа с поиска инвестиционных концепций организациями самого разного профиля. Он может проводиться

на основании стандартной для международной практики классификации исходных посылок:

- «Наличие природных ресурсов, которые пригодны для переработки и дальнейшего использования в производстве.
- Оценка вероятных сдвигов, которые могут произойти в будущем под влиянием социально-экономических или демографических факторов.
- Импорт, благодаря чему можно предполагать о возможных толчках для разработки проектов, которые могут быть направлены на выведение на рынок отечественных товаров, заменяющих импортные.
- Учет потребностей, которые уже существуют или предположительно могут возникнуть. В расчет берется как мировая, так и отечественная экономика.
- Анализ информации о планируемом увеличении производства для отраслей, которые являются потребителями. А также учет растущего спроса на товар или услугу в настоящем времени.
- Потенциал для диверсификации производства с учетом единой базы сырья.
- Иные общеэкономические условия, среди которых может быть создание государством благоприятного инвестиционного климата» [42, с. 138-142].

На основе собранной информации формируется бизнес-план. В данном документе обязательно должны быть прописаны все аспекты создаваемого инвестиционного проекта с анализом возможных проблем, которые могут возникнуть в будущем, и определением путей их решения.

В бизнес-план включаются:

- анализ внешней среды проекта;

- описание существующего потенциала рынка и мощностей производства, которые необходимы для того, чтобы обеспечить запланированный объем выпуска товаров;
- анализ структуры и размера имеющихся или возможных расходов;
- технические основы производственной организации;
- возможность размещения новых объектов производства;
- объемы ресурсов, необходимых для производства;
- организация рабочего процесса, а также оплата труда наемного персонала;
- финансовое обеспечение проекта. В данном случае принимаются во внимание нужные для инвестиций суммы, а также вероятные затраты на производство. Кроме того, в данном разделе прописываются способы получения инвестиционных ресурсов и возможная достижимая прибыль от таких вложений;
- экономическая оценка эффективности инвестиционных вложений (срок окупаемости, дисконтированный денежный доход и так далее);
- юридические формы существования созданного объекта.

Если по результатам рассмотрения бизнес-плана было принято позитивное решение, то начинается фаза инвестирования.

2. Фаза инвестирования.

«Инвестиционная стадия проекта включает введение инвестиций, совокупный размер которых в среднем стремится к показателям 75 – 90 % от того объема вложений, который был намечен изначально. Именно этот этап считается основой успешного осуществления проекта.

В зависимости от того, какой объект для инвестирования рассматривается, проект может включать в себя разнообразный набор действий.

Если объектом является инвестиционный портфель, который должен быть сформирован на фондовой бирже, то инвестору для его покупки чаще всего достаточно несколько раз кликнуть мышкой и заполнить регистрационную форму» [21]. Это занимает минимум времени и трудозатрат.

Если же объект инвестирования - это, например, строительство здания, то реализация стадий инвестиционного проекта будет протекать достаточно длительно. Здесь инвестор должен выбрать подрядчиков, которые займутся разработкой всей необходимой для проекта документации; подобрать поставщиков необходимых материалов и оборудования; найти строительную компанию, которая будет выполнять работы.

Стоит отметить, что на практике инвесторы, чаще всего, не занимаются всеми перечисленными вопросами. Обычно выбор останавливается на одной компании, которая получает статус генерального подрядчика. Именно такая выбранная компания в дальнейшем занимается организацией работы с субподрядчиками, а также осуществляет контроль всех стадий реализации инвестиционного проекта.

3. Фаза эксплуатации.

В литературе данная стадия также носит название «постинвестиционной». В этой фазе начинается эксплуатация приобретенного актива.

Как правило, на первых порах инвестиционный проект не приносит прибыли, поэтому еще на стадии оценки инвестиционного проекта необходимо закладывать расходы для этого этапа. Как показывает практика, эти расходы составляют до 10% от общего объема инвестиций.

Продолжительность этапа эксплуатации в разных условиях и в каждом конкретном различная. Во многом данная стадия инвестиционного проекта зависит от качества инвестиций, которые были произведены. Если предварительные расчеты и ожидания инвесторов были правильными, то данный этап может продолжаться много десятилетий. Если же вложения не

были оправданы, то эксплуатационная стадия может сократиться до нескольких месяцев.

Логическим апогеем данной стадии реализации инвестиционного проекта является то, что инвестор достиг ожидаемых целей.

4. Ликвидационно-аналитическая фаза.

Причины начала данной стадии реализации инвестиционного проекта могут быть различны:

- возможности для дальнейшего развития исчерпаны;
- владельцу актива поступило более выгодное коммерческое предложение;
- проект не оправдал ожиданий;
- иные причины.

Вероятность наступления этой фазы предполагается еще на стадии разработки инвестиционного проекта. «Она всегда сопряжена с анализом информации, которая была получена при реализации проекта. В качестве результата могут быть получены конкретные выводы о неточностях и ошибках, из-за которых не была получена максимальная прибыль» [21].

В международной практике, как правило, ликвидационно-аналитическую стадию не выделяют.

1.3 Методы оценки эффективности инвестиционного проекта

Эффективность инвестиционного проекта – это экономическая категория, отражающая степень соответствия рассматриваемого проекта целям и интересам его участников и выражаемая определенной системой показателей.

«Осуществление эффективных проектов увеличивает благосостояние общества, в частности, поступающий в распоряжение общества внутренний валовой продукт, который затем делится между участвующими в проекте

субъектами (фирмами, их акционерами и работниками, банками, бюджетами разных уровней и пр.). Поступлениями и затратами этих субъектов определяются различные виды эффективности проектов.

Рекомендуется оценивать следующие виды эффективности:

- общественную эффективность проекта;
- коммерческую эффективность участия в проекте.

Общественная эффективность проекта оценивается с целью выявления соответствия проекта целям социально-экономического развития общества» [10].

Показатели общественной эффективности учитывают социально-экономические последствия осуществления инвестиционного проекта не только для общества в целом, но и «внешние» последствия - затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты. «Внешние» эффекты рекомендуется учитывать в количественной форме при наличии соответствующих нормативных и методических материалов. В отдельных случаях, когда эти эффекты весьма существенны, при отсутствии указанных документов допускается использование оценок независимых квалифицированных экспертов. Если «внешние» эффекты не допускают количественного учета, следует провести качественную оценку их влияния.

Определение общественной эффективности обязательно для крупномасштабных проектов, существенно затрагивающих экономику и население страны. Например, строительство промышленных заводов, разработка и освоение крупных месторождений полезных ископаемых и тому подобное. Оценка общественной эффективности может применяться и для небольших проектов, особенно если с целью получить государственную поддержку для его реализации.

«Коммерческая эффективность участия в проекте оценивается с целью выявления соответствия проекта коммерческим целям и интересам его участников» [18].

Коммерческая эффективность участия в проекте включает:

- коммерческую эффективность участия предприятий в проекте (эффективность проекта для предприятий-участников);
- коммерческую эффективность инвестирования в акции предприятия (эффективность для акционеров акционерных предприятий-участников проекта);
- коммерческую эффективность участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к предприятиям - участникам проекта, в том числе:

а) региональную и народнохозяйственную эффективность - для отдельных регионов и народного хозяйства РФ,

б) отраслевую эффективность - для отдельных отраслей народного хозяйства, финансово-промышленных групп, объединений предприятий и холдинговых структур;

в) бюджетную эффективность проекта (эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней).

Оценка эффективности проекта должна осуществляться на стадиях:

- разработки инвестиционного предложения и декларации о намерениях (экспресс-оценка инвестиционного предложения);
- разработки обоснования инвестиций;
- разработки проекта;
- осуществления инвестиционного проекта (экономический мониторинг).

«Методы оценки эффективности инвестиционных проектов – это способы определения целесообразности долгосрочного вложения капитала в различные проекты с целью оценки перспектив их прибыльности и окупаемости» [18]. Методы оценки всех видов эффективности проекта аналогичны и различаются только по видам рассматриваемой

эффективности, а также по набору исходных данных и степени подробности их описания.

Прежде чем предварить в жизнь какой-либо инвестиционный проект, необходимо обосновать его с экономической точки зрения. И в конечном итоге получить ответ о выгодности или убыточности инвестиционного проекта и, как следствие, его целесообразности или нецелесообразности.

На данный момент в мировой практике используют систему таких показателей, как:

- чистая дисконтированная стоимость;
- индекс доходности;
- период окупаемости;
- внутренняя норма доходности.

На сегодняшний день наиболее распространенный метод экономического обоснования инвестиций – сопоставление чистой дисконтированной стоимости с объемом инвестиций. Однако единого подхода к определению чистой дисконтированной стоимости нет. Обычно ее находят на основе будущих доходов, полученных при реализации проекта:

$$NPV = \sum_{n=1} \frac{CF}{(1+i)^n} - IC, \quad (1)$$

где NPV – чистая дисконтированная стоимость;

CF – суммарный чистый денежный поток

IC – инвестиционные затраты;

i – ставка дисконтирования;

n – число интервалов в расчетном периоде.

$$CF = \text{ЧП} + A, \quad (2)$$

где CF – суммарный чистый денежный поток;

ЧП – чистая прибыль;

A – амортизация.

Проект следует принимать только в том случае, если исчисленный результат чистой дисконтированной стоимости больше инвестиций, необходимых для реализации проекта, или хотя бы больше нуля.

Индекс доходности является следствием показателя чистой дисконтированной стоимости.

$$PI = \sum \frac{CF}{(1+i)^n} / IC, \quad (3)$$

где CF – суммарный чистый денежный поток;

i – ставка дисконтирования;

n – число интервалов в расчетном периоде;

IC – первоначальные инвестиции.

Индекс доходности удобен, когда инвестор осуществляет выбор между несколькими проектами, которые имеют примерно одинаковые значения чистой дисконтированной стоимости. И при этом он также может быть использован в качестве критерия при принятии инвестиционного проекта: проект следует принимать, если $PI > 1$, отвергнуть, если $PI < 1$, если $PI = 1$, значит проект не приносит ни прибыли ни убытка: доходы равны затратам, проект требует доработки.

Внутренняя норма доходности – это значение ставки дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость равна нулю. Внутренняя норма доходности показывает максимально допустимый уровень расходов, который может понести проект.

$$IRR = i1 + (i2 - i1) - \frac{NPV_{i1}}{NPV_{i1} - NPV_{i2}}, \quad (4)$$

где IRR – внутренняя норма доходности;

NPV – чистая дисконтированная стоимость;

I – ставка дисконтирования.

Самый простой, но при этом широко использующийся метод обоснования экономической эффективности капитальных вложений – период окупаемости. Период окупаемости – это время, за которое поступления от деятельности предприятия покроют затраты на инвестиции. Измеряется данный показатель в месяцах или годах.

Чтобы рассчитать срок окупаемости, необходимо учитывать, равномерно ли по годам распределен доход. В случае если доход распределен равномерно, то период окупаемости находим путем деления единовременных затрат на сумму годового дохода.

Если доход по годам распределяется неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиции будут погашены кумулятивным доходом.

Формула имеет вид:

$$PP = \frac{IC}{\frac{\sum CF}{t}}, \quad (5)$$

где PP – срок окупаемости;

n – число периодов;

CF – чистый денежный поток;

t – срок проекта;

IC – первоначальные инвестиции.

Дисконтированный срок окупаемости:

$$DPP = \frac{IC}{\frac{\sum \frac{CF}{(1+i)^n}}{t}}, \quad (6)$$

где DPP – дисконтированный срок окупаемости;

n – число периодов;
 CF – чистый денежный поток;
 t – срок проекта;
 IC – первоначальные инвестиции.

Оценить проект с помощью метода, основанного на расчёте срока окупаемости, удобно, когда руководителям важна не прибыльность проекта, а окупаемость инвестиций в короткие сроки. Также если инвестиционный проект является рискованным, низкий срок окупаемости важен при принятии решения.

Таким образом, все рассмотренные показатели дают представление об экономической эффективности инвестиционного проекта.

По итогам главы можно сделать вывод о том, что инвестиционный проект - проект, предусматривающий осуществление инвестиций. В понятие «инвестиционный проект» входят следующие основные параметры: обоснование целесообразности вложений; проектно-сметная документация; комплекс мероприятий, ориентированных на реализацию проекта. Выделяют четыре основные стадии жизненного цикла инвестиционного проекта: прединвестиционная; инвестиционная; эксплуатация вновь созданных объектов; ликвидационно-аналитическая. Показатели эффективности инвестиционного проекта дают представление о его экономической эффективности.

2 Анализ хозяйственной деятельности ООО «Феликс»

2.1 Краткая технико-экономическая характеристика предприятия

Официальное наименование предприятия: общество с ограниченной ответственностью «Феликс». Сокращенное фирменное наименование ООО «Феликс».

Юридический адрес: 445030, Самарская обл., г. Тольятти, ул. 40 лет Победы, д. 58.

ООО «Феликс» действует на основании Устава, утвержденного 7 февраля 2013 г. Уставный капитал общества составляет 10 000 рублей.

Основной целью деятельности общества является: наиболее полное и качественное удовлетворение потребностей юридических и физических лиц в продукции, работах, услугах, производимых Обществом, и реализации социальных и экономических интересов Учредителей (Участников) и работников общества на основе полученной прибыли.

Основным видом деятельности предприятия является:

- 47.52 - Торговля розничная скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и стеклом в специализированных магазинах.
- Дополнительные виды деятельности:
- 47.59 - Торговля розничная мебелью, осветительными приборами и прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах;
- 22.23 - Производство пластмассовых изделий, используемых в строительстве;
- 25.12 - Производство металлических дверей и окон;
- 43.31 - Производство штукатурных работ;
- 43.32 - Работы столярные и плотничные;
- 43.34 - Производство малярных и стекольных работ;
- 43.39 - Производство прочих отделочных и завершающих работ;

– 43.91 - Производство кровельных работ.

На основании данных бухгалтерского баланса (Приложение А) и отчета о финансовых результатах (Приложение Б) рассмотрено финансово-экономическое положение предприятия ООО «Феликс» за 2017-2019 гг.

Таблица 2 – Техничко-экономические показатели деятельности ООО «Феликс» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Фактические данные			Прирост		Темп роста	
				в абсолютном выражении		%	
	2017	2018	2019	2018-2017	2019-2018	2018-2017	2019-2018
1. Выручка	12059	10031	10441	-2028	410	83,18	104,09
2. Себестоимость	10948	10148	10783	-800	635	92,69	106,26
3. Прибыль от продаж	755	-593	-708	-1348	-115	-78,54	119,39
4. Налог на прибыль	48	0	0	-48	0	0	0
5. Чистая прибыль	264	-400	-96	-664	304	-151,52	24,00
6. Среднесписочная численность, чел.	15	14	10	-1	-4	93,33	71,43
7. Производительность труда одного работника, тыс. руб./чел.	803,93	716,5	1044,1	-87,43	328	89,12	145,72
8. Среднемесячная заработная плата	21	19,5	22,5	-1,5	3	92,86	115,38
9. Рентабельность продаж, %	2,19	-3,99	-0,92	-6,18	3	-182,19	23,06

По результатам анализа можно увидеть, что: доходы от реализации продукции предприятия ООО «Феликс» нестабильны: так с 2017 г. по 2019 г. выручка предприятия сократилась на 2028 тыс. руб., что составило 16,82 % от уровня 2017 г., а к 2019 г. увеличилась, но незначительно – прирост составил к уровню 2018 г. 4,09 % или 410 тыс. руб. в абсолютном выражении. В целом за исследуемый период выручка от оказания услуг

сократилась на 1 618 тыс. руб. Данная тенденция обусловлена сокращением продаж.

Себестоимость продаж изменялась равномерно: так к 2018 г. относительно уровня 2017 г. себестоимость сократилась на 7,31 %, однако при темпе снижения выручки такой спад себестоимости все-таки незначителен. К 2019 г. себестоимость вновь возросла на 635 тыс. руб., по данным таблицы можно увидеть, что темп роста выручки от продаж ниже темпа роста себестоимости реализуемой продукции. Рост себестоимости оказанных услуг обусловлен ростом цен на приобретаемые материально производственные ресурсы. В 2018 г. ООО «Феликс» отработало не эффективнее в сравнении с 2017 г., об этом говорят показатели прибыли. Прибыль от продаж ООО «Феликс» в 2017 г. составила 755 тыс. руб., к 2018 г. значение данного показателя сократилась за счет снижения валовой прибыли и увеличения управленческих расходов на 1348 тыс. руб. и составила -593 тыс. руб. В 2019 г. прибыль от продаж сохранила отрицательную тенденцию и дополнительно сократилась еще на 115 тыс., составив -708 тыс. руб., управленческие расходы предприятия сократились на 110 тыс. руб., однако к положительному эффекту это не привело.

Чистая прибыль в 2018 г. по отношению к уровню 2017 г. сократилась на 664 тыс. руб. и составила – 400 тыс. руб., в 2019 г. чистая прибыль увеличилась на 304 тыс. руб., однако значение все еще отрицательное - 96 тыс. руб. К сокращению чистой прибыли привели так же рост прочих расходов предприятия.

Среднемесячная заработная плата одного работника ООО «Феликс» в 2018 г. сократилась на 1,5 тыс. руб., а в 2019 г. прирост составил 15,4 % относительно уровня 2016 г.

За исследуемый период самый высокий показатель рентабельности продукции был в 2017 г. – 2,19 %, а в 2018 и 2019 гг. в связи с отрицательным финансовым результатов предприятие отработало не рентабельно.

Наглядно динамику основных технико-экономических показателей деятельности ООО «Феликс» можно увидеть на рисунке 1.

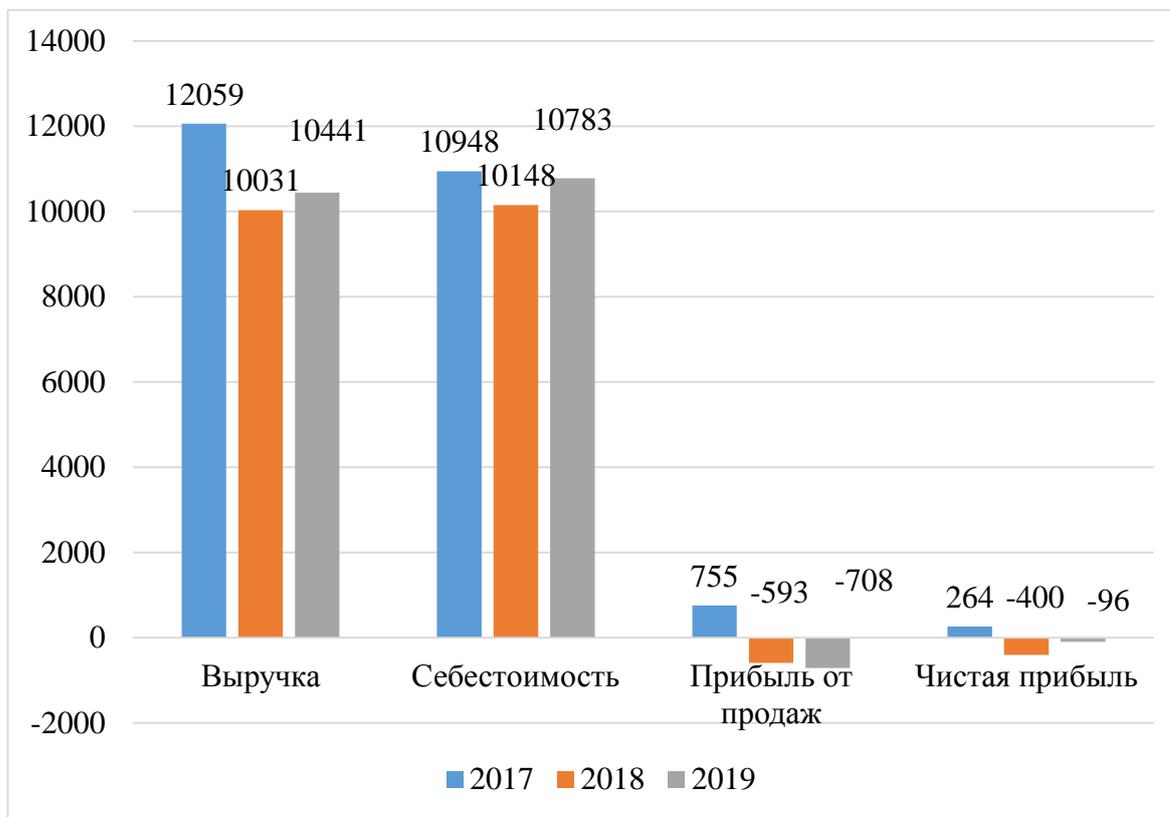


Рисунок 1 - Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия ООО «Феликс» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Таким образом, в ходе проведенного анализа за 2017-2019 гг. было установлено, что ООО «Феликс» ухудшило свое финансово-экономическое положение, о чем свидетельствует сокращение таких показателей как прибыль и рентабельность продаж. Для улучшения технико-экономических показателей ООО «Феликс» необходимо увеличить объемы реализованной продукции, сократить себестоимость и управленческие расходы.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

По бухгалтерскому балансу, представленному в приложении А, рассмотрены состав и структура имущества ООО «Феликс» за 2017-2019 гг.

В таблице 3 представлена динамика основных статей бухгалтерского баланса ООО «Феликс» за 2017-2019 гг.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса ООО «Феликс» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Абсолютные показатели			Отклонение, (-/+)		Темп роста, %	
	2017	2018	2019	2018-2017	2019-2018	2018/2017	2019/2018
АКТИВ							
1. Внеоборотные активы	1962	2605	1487	643	-1118	132,77	57,08
2. Оборотные активы всего, в том числе:	3258	4532	4886	1274	354	139,10	107,81
Запасы	1048	2202	2728	1154	526	210,11	123,89
Дебиторская задолженность	1965	1200	583	-765	-617	61,07	48,58
Денежные средства и денежные эквиваленты	245	992	1489	747	497	404,89	150,10
Прочие оборотные активы	0	138	966	138	828	-	700
Итого активы	5220	7137	6373	1917	-764	136,72	89,29
ПАССИВ							
1. Собственный капитал	1541	1141	1045	-400	-96	74,04	91,59
2. Заемный капитал, в т.ч.	3679	5996	5328	2317	-668	162,98	88,86
Долгосрочные обязательства	618	3840	3440	3222	-400	621,36	89,58
Краткосрочные обязательства	3061	2156	1888	-905	-268	70,43	87,57
Кредиторская задолженность	1110	691	650	-419	-41	62,25	94,07
Итого пассивы	5220	7137	6373	1917	-764	136,72	89,29

В период с 2017 – 2019 г. имущество предприятия увеличилось на 22,09%, что составило прирост в 1153 тыс. руб. в абсолютном выражении. В основном прирост произошел в период с 2017 по 2018 гг. – темп роста составил 136,72 %, а в 2019 г. имущество предприятия сократилось незначительно – на 764 тыс. руб. Оборотные активы предприятия за

исследуемый период увеличились на 1628 тыс. руб., прирост составил 49,97 %.

Увеличение стоимости оборотных средств ООО «Феликс» в 2019 г. в сравнение с 2017 г. произошло за счет:

- увеличения стоимости запасов 1680 тыс. руб., что составило 160,31 % прироста;
- увеличение денежных средств предприятия на 1244 тыс. руб., прирост составил 507,76 %.
- прочие оборотные активы предприятия за исследуемый период увеличились на 966 тыс. руб.

Собственный капитал предприятия к 2019 г. сократился на 496 тыс. руб., что составило 32,13 %, это сокращение произошло за счет увеличения убытка в нераспределенной прибыли, что привело к ее сокращению.

Прирост заемного капитала обеспечен за счет роста долгосрочных источников на 2604 тыс. руб. Краткосрочные обязательства предприятия сократились на 61,68 %, что составило 1173 тыс. руб. Рост долгосрочных обязательств может привести к ухудшению платежеспособности ООО «Феликс».

Графически динамику разделов бухгалтерского баланса предприятия можно представить на рисунке 2.



Рисунок 2 – Динамика основных разделов бухгалтерского баланса ООО «Феликс» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

В таблице 4 рассмотрен состав и структура бухгалтерского баланса ООО «Феликс» за 2017-2019 гг.

Таблица 4 – Состав и структура имущества ООО «Феликс» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Удельный вес, %			Отклонение	
	2017	2018	2019	2018 - 2017	2019 - 2018
АКТИВ					
1. Внеоборотные активы	37,59	36,49	23,33	-1,1	-13,16
2. Оборотные активы, всего, в том числе:	62,41	63,50	76,67	1,09	13,17
Запасы	20,08	30,85	42,81	10,78	11,95
Дебиторская задолженность	37,64	16,81	9,15	-20,83	-7,67
Денежные средства и денежные эквиваленты	4,69	13,89	23,36	9,21	9,46
Прочие оборотные активы	0	1,93	15,16	1,93	13,22
Итого активы	100	100	100	0	0
ПАССИВ					
1. Собственный капитал	29,52	15,99	16,39	-13,53	0,417
2. Заемный капитал, в т.ч.	70,48	84,01	83,60	13,53	-0,41
Долгосрочные обязательства	11,84	53,80	53,98	41,97	0,17
Краткосрочные обязательства	58,64	30,21	29,62	-28,43	-0,58
Кредиторская задолженность	21,26	9,68	10,19	-11,58	0,52
Итого пассивы	100	100	100	0	0

Основная доля активов ООО «Феликс» приходится на оборотные активы предприятия – 76,67 % от общей стоимости капитала, из которых значительная доля приходится на материально-производственные запасы предприятия – 55,83 %. Наименьшая доля приходится на дебиторскую

задолженность, которая с 2017 г. сократилась к 2019 г. на 48,38 % и составила 11,93 % от общей стоимости баланса.

В 2019 г. произошел значительный рост заемных средств предприятия, на долю которых приходится 83,60 % в 2019 г. всего капитала предприятия против 70,48 % в 2017 г. Заемный капитал предприятия увеличился за счет роста долгосрочных кредитов на 42,14% в 2019 г. относительно 2017 г.

Краткосрочные обязательства предприятия сократились за счет снижения кредиторской задолженности, в 2017 г. на краткосрочные обязательства предприятия приходилось 58,64 % от общей стоимости капитала, к 2019 г. стоимость краткосрочных обязательств предприятия сократилась и составила 29,62 % в общей стоимости капитала.

Таким образом, соотношение собственных и заемных средств на 31.12.2019 г. составляет, соответственно, 16,40 % и 83,6 %. При чем, видна динамика уменьшения доли собственных средств, а также увеличение доли долгосрочных обязательств.

Далее рассмотрен тип финансовой устойчивости ООО «Феликс». Для определения типа финансовой устойчивости составлена таблица 5.

Таблица 5 - Анализ финансовой устойчивости ООО «Феликс» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Показатели	2017	2018	2019	Отклонение, (+,-)
1. Собственный капитал	1541	1141	1045	-496
2. Внеоборотные активы	1962	2605	1487	-475
3. Собственные оборотные средства	197	2376	2998	2801
4. Запасы	1048	2202	2728	1680
5. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-851	174	270	1121
6. Долгосрочные кредиты и займы	618	3840	3440	2822
7. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования собственных средств	197	2376	2998	2801

Продолжение таблицы 5

8.Излишек (+), недостаток (-) долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-851	174	270	1121
Показатели	2017	2018	2019	Отклонение, (+,-)
9. Краткосрочные кредиты и займы	950	650	450	-500
10. Всего источников финансирования	1147	3026	3448	2301
11.Излишек (+), недостаток (-) всех источников финансирования	99	824	720	621

Анализируя данные таблицы 4 можно сделать следующий вывод:

в 2017 году тип финансовой устойчивости предприятия можно определить, как неустойчивое финансовое состояние. Для данного типа финансовой устойчивости характерно нарушение нормальной платежеспособности и возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. При данной ситуации восстановление платежеспособности предприятия остается возможным;

- в 2018 году ситуация улучшилась и тип финансовой устойчивости можно определить, как абсолютно устойчивое, для которой характерно высокая платежеспособность, все запасы предприятия полностью покрываются собственными оборотными средствами;
- в 2019 году тип финансовой устойчивости остался без изменения, однако недостаток собственных оборотных средств предприятия сократился.

Основные проблемы предприятия ООО «Феликс» и пути их решения отражены в таблице 6

Таблица 6 – Проблемы предприятия ООО «Феликс» и пути их решения

Проблема	Причина возникновения	Пути решения
Сокращение собственного капитала	Сокращение собственного капитала обусловлено снижением нераспределенной прибыли в результате не получения предприятием чистой прибыли, что говорит о неэффективной хозяйственной деятельности	Необходимо предложить ООО «Феликс» инвестиционный проект, который позволит предприятию нарастить собственный капитал за счет повышения нераспределенной прибыли
Рост внеоборотных активов	Рост внеоборотных активов обусловлен ростом запасов, это говорит о накоплении сверхнормативных запасов, что ведет к снижению оборачиваемости активов и должно рассматриваться как негативное явление	Необходимо предложить ООО «Феликс» инвестиционный проект, который позволит предприятию получать прибыль, и повысить рентабельность, реализовать запасы.
Отрицательная рентабельность	Предприятие в отчетном году является не рентабельным, что также говорит о неэффективной хозяйственной деятельности	

Таким образом, по результатам исследования было установлено, что ООО «Феликс» несмотря на отрицательный финансовый результат в последние годы остается платежеспособным и ликвидным. Для улучшения финансового состояния ООО «Феликс» в третьей главе данного исследования предлагается к внедрению инвестиционный проект. У предприятия по ОКЭД зарегистрирован дополнительный вид деятельности: торговля розничная мебелью, осветительными приборами и прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах, в результате чего можно предложить к открытию магазин мебели.

3 Разработка инвестиционного проекта развития ООО «Феликс»

3.1 Общая характеристика инвестиционного проекта

Во второй главе данного исследования были выявлены финансово-хозяйственной деятельности ООО «Феликс». Для решения выявленных проблем предприятию предлагается к внедрению инвестиционный проект. Для того, чтобы расширить сбыт организации и привлечь покупателей ООО «Феликс» рекомендуется открыть магазин, который будет специализироваться на продаже мебели, осветительных приборов и прочих бытовых изделий. При этом компании рекомендуется воспользоваться франшизой фабрики «Мебель Холдинг». При использовании франшизы компания сможет экономить за счет поддержки франчайзера при открытии магазина и расширить ассортимент.

Резюме проекта.

Вниманию предоставляется бизнес-план по открытию розничного магазина на основе франчайзинга.

Формат торговли: Торговля прилавочного типа;

Месторасположение магазина: г. Тольятти.

Тип собственности: здание в аренде.

Режим работы: 10:00 – 20:00;

Количество рабочих мест: 8 человек

Источники финансирования: собственные средства - заемные средства 1260 тыс. руб.

План реализации инвестиционного проекта следующий (таблица 7).

Таблица 7 - План реализации проекта

Этапы проекта	Сроки выполнения
Оформление аренды, дизайн помещения, приобретение необходимого оборудования	14 дней

Продолжение таблицы 7

Этапы проекта	Сроки выполнения
Установка оборудования	7 дней
Формирование торгового ассортимента	3 дня
Найм персонала	14 дней
Обучение персонала	7 дней
Итого	45 дней (1,5 месяца)

Компании нужно будет оформить ряд документов, необходимых для ведения такой предпринимательской деятельности:

- разрешение сотрудников Роспотребнадзора на размещение (этот документ предоставляет право на начало деятельности объекта);
- программа по производственно-санитарному контролю (открытие магазина мебели возможно исключительно при наличии данного документа, который призван оптимизировать процесс исполнения на предприятии санитарных правил и норм);
- санитарно-эпидемиологическое заключение, выдается на конкретный период сотрудниками Роспотребнадзора, определяет соответствие помещений объекта действующим нормам и правилам, которые предъявляются для данного типа предприятий;
- договоры об осуществлении вывоза твердых бытовых отходов и другого мусора;
- оформление договоров на проведение дератизационных, дезинсекционных, дезинфекционных работ, что предполагает исполнение санитарных работ по истреблению болезнетворных микроорганизмов, грызунов, насекомых;
- документация для магазина мебели нормативного характера;
- оформление договора на проведение дезинфекционных работ для средств автотранспорта;

- договор на проведение регулярной дезинфекции и очистки систем вентиляции и кондиционирования.

Маркетинговый план.

Несмотря на неблагоприятную экономическую обстановку, отечественный рынок мебели неуклонно растет. За последние четыре года темпы его ежегодного прироста составили в среднем 5 %. Хотя буквально десять-пятнадцать лет назад ситуация была совсем иной. Тогда новая мебель приобреталась лишь после того, как старая выйдет из строя. Сейчас же жители России отправляются за новым диваном или креслом потому, что уже имеющаяся мебель вышла из моды или выбивается по стилю. Благоприятные тенденции в мебельном сегменте обуславливаются двумя основными причинами – ростом благосостояния населения и присутствием международных мебельных компаний.

По данным исследователей, доля импортной мебели на российском рынке возрастает с каждым годом на 45 %. Прирост достигается за счет поставки комплектующих, так как ввозить готовую мебель – слишком дорого. Логистические затраты напрямую влияют на себестоимость продукции и, следовательно, ее рыночную стоимость тоже.

Существует большое количество российских компаний, чья мебель пользуется большим спросом в определенной ценовой категории (преимущественно низкий и средний ценовой сегмент). Российским мебельным компаниям помог экономический кризис 2014 года, когда потребители просто не могли позволить себе покупать иностранную мебель и отдавали предпочтение более дешевой российской.

Сейчас в 2020 году экономическая ситуация, которая сложилась в стране в результате распространения COVID-19, близка к ситуации 2014 года. Производители и продавцы мебели уже сейчас отмечают резкое снижение спроса на дорогую продукцию и повышение интереса к мебели отечественного производства. С другой стороны, пока еще наблюдается строительный бум и поддержка государства приоритетных застройщиков с

помощью пониженных процентных ставок по ипотеке, что значительно повышает спрос на мебель. Поэтому компании рекомендуется делать ставку на отечественных производителей, выбирая при этом проверенные торговые марки, хорошее качество (без дизайнерских изысков) и доступные цены.

Компания, у которой ООО «Феликс» будет покупать франшизу - «Мебель-Холдинг» предлагает своим клиентам качественную недорогую мебель. В изготовлении используются только высококачественные импортные и отечественные материалы, гарантирующие долгий срок службы. Вся производимая продукция сертифицирована, проходит испытания на износостойкость и проверку на экологическую чистоту, что подтверждается гигиеническими сертификатами.

Вся мебель сконструирована таким образом, чтобы покупатель мог комбинировать ее по своему вкусу, а широкий ценовой диапазон выпускаемой продукции позволяет удовлетворить потребности людей с самым разным уровнем достатка.

Необходимо также провести комплекс маркетинговых мероприятий по формированию потребительского мнения:

- наружная реклама: вывеска и витрины;
- создание листовок, буклетов, проведение акций с логотипом магазина;
- реклама в местных газетах и СМИ района, на сайтах с целью охвата специализированной аудитории потребителей.
- При этом для предпринимателя актуальными видами рекламы являются наружная реклама, поскольку остальные мероприятия берет на себя компания «Мебель-Холдинг».

Основным методом продвижения товара можно считать рекламу посредством организации витрины, выкладки товара и установки вывески. Очень важно уделить таким атрибутам наружной рекламы особое внимание, прежде всего, потому что это - бесплатная реклама магазина.

Витрина и вывеска должны быть яркими, читаемыми и ясно говорить о том, что предлагается к приобретению покупателю. Если конкурентное преимущество магазина - низкие цены, то витрину следует оформить аскетично, с ясным сообщением о том, на какой конкретно товар делается скидка именно сегодня.

Вывеска и внешний вид магазина должны привлекать потребителя вне зависимости от того, собирается он делать покупки или вообще не думает о ней. Главной победой можно считать ситуацию, когда люди, случайно зашедшие в магазин, становятся постоянными покупателями.

Организационный план.

Большую часть товара компания предполагает получать у франчайзера под реализацию.

В штате планируется использовать труд 8 человек, из которых 4 продавца, 1 бухгалтер на полставки, охранник и администратор.

Планируемое штатное расписание представлено в таблице 8.

Таблица 8 - Затраты на оплату труда персонала

Должность	Оплата в месяц	Количество сотрудников	ФОТ	Сумма отчислений (30,4%)
Администратор	35000	1	35000	10640
Бухгалтер по совместительству	15000	1	15000	4560
Продавец	20000	4	80000	24320
Охранник	15000	1	15000	4560
Уборщик помещения	11000	1	11000	3344
Итого ФОТ	96000	8	156000	47424

Нанимать бухгалтера на полный рабочий день не имеет смысла, так как предприниматель будет находиться на спец. режиме налогообложения (ЕНВД). Поэтому услуги бухгалтера планируется привлекать через

аутсорсинг на полставки. Продавцы будут работать по сменному графику 2/2.

Основным оборудованием розничного мебельного магазина являются:

- стеллажи и оборудование для выкладки товаров;
- POS-терминалы;
- шкаф для сумок.

В таблице 9 отражена стоимость оборудования для мебельного магазина.

Таблица 9 - Стоимость оборудования для мебельного магазина

Наименование оборудования	Цена, руб.	Количество, шт.	Стоимость, руб.
Стеллаж для мебельной фурнитуры	25000	2	50000
Витрина стеклянная с подсветкой	55000	1	55000
Железная лестница	1000	2	2000
Стол кассира с прозрачной витриной	23000	1	23000
Стенд для маркетинговых материалов	5000	5	25000
POS-терминал	18000	2	36000
Шкаф для сумок покупателей	26000	1	26000
Компьютер для работы администратора	38000	1	38000
Кассовый аппарат	45000	1	45000
Итого			300000

Таким образом, на оборудование для открытия магазина мебели потребуется 300000 руб. Очень важно ответственно отнестись к выбору торгового оборудования. Одна из самых распространенных ошибок - несоответствие количества приобретаемого оснащения масштабам магазина.

Выбор оборудования зависит, в частности, от ассортиментной специализации.

3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта

Для оценки эффективности проекта приведен финансовый план. Он содержит финансовую информацию, определяющую стоимость всего проекта. С его помощью потенциальные инвесторы и все деловые партнеры смогут легко оценить прибыльность и рентабельность будущего бизнеса. Также определяется, сможет ли описываемый бизнес вернуть все вложенные средства в полном объеме и без каких-либо проблем.

В таблице 10 произведен расчет общих инвестиций, необходимых для реализации проекта.

Таблица 10 - Общие инвестиции для реализации проекта, тыс. руб.

Категория инвестиций	Годы расчетного периода					Итого
	2020	2021	2022	2023	2024	
1.Первоначальные инвестиции						
Покупка торгового оборудования, компьютера, кассового аппарата	300					300
Покупка франшизы	250					250
Создание первоначального ассортимента	670					670
Внешнее оформление магазина	40					40
Общие инвестиции	1260					1260

Таким образом, на реализацию проекта необходимо осуществить первоначальные инвестиции в размере 1260 тыс. руб.

Таблица 11 - Источники финансирования проекта, тыс. руб.

Категория инвестиций	Этап запуска
1. Собственный капитал	10
2. Заемный капитал	1250
4. Итого по всем источникам	1260

Инвестиции предназначены на закупку оборудования, создание первоначального ассортимента, покупка франшизы «Мебель-холдинг» и маркетинговые мероприятия (таблица 12).

Таким образом, планируется взять кредит для малого бизнеса в ПАО «Сбербанк» под ставку 12% годовых на 5 лет. В Приложении В отражены платежи по кредиту в течении срока реализации проекта.

Таблица 12 - Анализ затрат на реализацию проекта, тыс. руб.

Издержки	Годы расчетного периода					Итого
	2020	2021	2022	2023	2024	
Затраты на арендную плату	13200,0	13200,0	13200,0	13200,0	13200,0	66000,0
Прямые издержки на персонал	1872,0	1872,0	1872,0	1872,0	1872,0	9360,0
Расходы на оплату налогов с ФОТ	569,1	569,1	569,1	569,1	569,1	2845,4
Затраты на реализацию	15641,1	15641,1	15641,1	15641,1	15641,1	78205,4
Оплата франшизы	1233,0	6480,0	6804,0	7144,2	7501,4	29162,6
Расходы на пополнение ассортимента	8631,0	30360,0	31878,0	33471,9	35145,5	139486,4
Функционально-административные издержки	25505,1	52481,1	54323,1	56257,2	58288,0	246854,4
Амортизационные отчисления	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	20,0
Общие издержки на реализацию	25509,1	52485,1	54327,1	56261,2	58292,0	246874,4

Из таблицы 12 видно, что в год предприятие должно осуществить затрат на обслуживание в размере 52485,09 тыс. руб., при этом в первый год данная сумма меньше, поскольку магазин работает не в полную мощность. При этом можно отметить, что в первый год поддержку будет осуществлять компания «Мебель-Холдинг».

За 5 лет, в течение которых рассматривается проект предприятие осуществит затрат на сумму 246874,4 тыс. руб.

Таблица 13 - Отчет о финансовых результатах, тыс. руб.

Показатели	Годы расчетного периода					Итого
	2020	2021	2022	2023	2024	
1.Товарооборот	12330,0	64800,0	68040,0	71442,0	75014,1	291626,1
2.Себестоимость	25509,1	52485,1	54327,1	56261,2	58292,0	246874,4
3.Валовый доход	-13179,1	12314,9	13712,9	15180,8	16722,1	44751,7
4.Налоги	168,9	168,9	168,9	168,9	168,9	844,7
5.Чистая прибыль	-13348,0	12146,0	13544,0	15011,9	16553,2	43641,5
6.Нераспределенная прибыль нарастающим итогом	-13401,1	-1308,3	12182,6	27141,4	43641,5	

Поскольку предприятие находится на ЕНВД, оно не платит налог на прибыль, соответственно, налог будет рассчитываться как налоговая база за вычетом произведенных выплат за период, но не более 50%.

Таким образом, из таблицы 13 видно, что за 5 лет предприятие получит чистую прибыль в размере 43641 тыс. руб.

Произведем анализ денежных потоков для финансового планирования продаж (таблица 14).

Таблица 14 - Денежные потоки для финансового планирования, тыс. руб.

Показатели	Годы расчетного периода						Итого
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1.Приток наличности	1260,0	12330,0	64800,0	68040,0	71442,0	75014,1	293016,1
2.Источники финансирования	1260,0						1390,0
8.Возврат банковских кредитов						-1250,0	-1250,0
9.Проценты за кредит						-418,0	-418,0
10.Налоги		-168,9	-168,9	-168,9	-168,9	-168,9	-844,7
11.Превышение/дефицит	130,0	-14277,1	12096,9	13494,9	14962,8	16504,1	42911,5
12.Кумулятивная наличность	130,0	-14147,1	-2050,3	11444,6	26407,4	42911,5	
3.Товарооборот		12330,0	64800,0	68040,0	71442,0	75014,1	291626,1
4.Ликвидационная стоимость предприятия						220,0	220,0
5.Отток наличности	-1260,0	-26607,1	-52703,1	-54545,1	-56479,2	-58510,0	250104,6
6.Общие активы	-1260,0	0,0					-1260,0
7.Функционально-административные издержки		-25505,1	-52481,1	-54323,1	-56257,2	-58288,0	246854,4

Предприятием предполагается вернуть инвестиционные средства компании-кредитору в последний год реализации проекта и проценты по средствам. Из таблицы видно, что кумулятивная наличность в период реализации проекта составляет 42911,5 тыс. руб.

В качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности инвестиционных проектов, согласно методике, рассмотренной в первой главе, выступают следующие (таблица 15):

- чистый дисконтированный доход (NPV) рассчитывается по формуле 1 из главы 1;
- внутренняя норма доходности (IRR) рассчитывается по формуле 6 из главы 1;
- индексы доходности затрат и инвестиций (PI) рассчитывается по формуле 3 из главы 1;
- срок окупаемости (PP) рассчитывается по формуле 5 из главы 1.

Таблица 15 - Таблица денежных потоков предприятия, тыс. руб.

Показатели	Годы расчетного периода						Итого
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Приток наличности		12330,0	64800,0	68040,0	71442,0	75234,1	291846,1
2. Отток наличности	-1260,0	-25674,0	-52650,0	-54492,0	-56426,1	-58456,9	248959,1
3. Чистый денежный поток (CF)	-1260,0	-13344,0	12150,0	13548,0	15015,9	16777,2	42887,0
Кумулятивный (CF)	-1260,0	-14604,0	-2454,1	11093,9	26109,8	42887,0	
Коэффициент дисконтирования WACC	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	0,6	
4. Текущая стоимость (PV)	-1260,0	-12226,5	10200,2	10421,3	10583,1	10834,3	28552,4
5. Текущая стоимость нарастающим итогом (NPV)	-1260,0	-13486,5	-3286,4	7135,0	17718,1	28552,4	

Проект является эффективным при данной норме дисконта, может рассматриваться вопрос о его рассмотрении.

Индекс доходности представляет собой отношение суммы

приведенных эффектов к величине капиталовложений.

$$PI = 28552,4/1390 = 20,54$$

$PI > 1$, следовательно, проект эффективен.

Сроком окупаемости называется период времени, в течение которого текущий чистый доход становится неотрицательным.

$$PP = 2 + 7135/10583,1 = 2,67 \text{ г.}$$

Таким образом, срок окупаемости проекта составляет 2,67 года.

$$IRR = 28552,4 / 9,4 = 3037,4.$$

Внутренняя норма доходности превышает заемные средства, следовательно, проект считается рентабельным.

Итак, поскольку чистый дисконтированный доход рассматриваемого инвестиционного проекта положителен, внутренняя норма доходности больше ставки дисконта, а срок окупаемости менее трех лет, то можно говорить об эффективности реализации данного проекта, а значит о принятии его предприятием.

Заключение

В работе были освещены теоретические аспекты понятия «инвестиции», «инвестиционная деятельность», «инвестиционный проект». Инвестиции – это основа для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности продукции, структурной перестройки экономики и сбалансированного развития всех ее отраслей, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы, максимизации прибыли хозяйствующего субъекта и др.

Обобщив различные трактовки термина «инвестиции», определено, что инвестиции — это отказ от средств в различной форме и отдачи от них в настоящем для получения более положительного эффекта в будущем. В то же время инвестиционный проект определен, как комплекс мероприятий, включающий проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, подготовку кадров и т.д., а также проектно-сметная документация, направленные на осуществление инвестиций для реализации конкретной цели.

Инвестиционный проект реализуется на четырех основных фазах (стадиях) — предынвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной и ликвидационной с использованием собственных и привлеченных средств.

Прежде чем предварить в жизнь какой-либо инвестиционный проект, необходимо обосновать его с экономической точки зрения. И в конечном итоге получить ответ о выгодности или убыточности инвестиционного проекта и, как следствие, его целесообразности или нецелесообразности.

На данный момент в мировой практике используют систему таких показателей, как:

- чистая дисконтированная стоимость;
- индекс доходности дисконтированных инвестиций;

- период окупаемости с учетом дисконтирования и без учета дисконтирования;
- внутренняя норма доходности.

Объектом исследования бакалаврской работы является ООО «Феликс». Основным видом деятельности предприятия является торговля розничная скобяными изделиями, лакокрасочными материалами и стеклом в специализированных магазинах. Дополнительным видом деятельности является торговля розничная мебелью, осветительными приборами и прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах. В ходе проведенного анализа за 2017-2019 гг. было установлено, что ООО «Феликс» ухудшило свое финансово-экономическое положение, о чем свидетельствует сокращение таких показателей как прибыль и рентабельность продаж. Для улучшения технико-экономических показателей ООО «Феликс» необходимо увеличить объемы реализованной продукции, сократить себестоимость и управленческие расходы.

В ходе анализа бухгалтерской отчетности предприятия, были выявлены проблемы ООО «Феликс» и предложены пути их решения. Основные проблемы хозяйственной деятельности ООО «Феликс»:

- сокращение собственного капитала, которое обусловлено снижением нераспределенной прибыли в результате неполучения предприятием чистой прибыли, что говорит о неэффективной хозяйственной деятельности;
- рост внеоборотных активов, который обусловлен ростом запасов, это говорит о накоплении сверхнормативных запасов, что ведет к снижению оборачиваемости активов и должно рассматриваться как негативное явление; - предприятие в отчетном году является не рентабельным, что также говорит о неэффективной хозяйственной деятельности.

По результатам анализа было установлено, что необходимо предложить ООО «Феликс» инвестиционный проект, который позволит

предприятию получать прибыль, и повысить рентабельность, реализовать запасы. Для улучшения финансового состояния в третьей главе исследования ООО «Феликс» предлагается к внедрению инвестиционный проект. У предприятия по ОКЭД зарегистрирован дополнительный вид деятельности: торговля розничная мебелью, осветительными приборами и прочими бытовыми изделиями в специализированных магазинах, в результате чего можно предложить к открытию магазин мебели. При этом компании рекомендуется воспользоваться франшизой фабрики «Мебель Холдинг». При использовании франшизы компания сможет экономить за счет поддержки франчайзера при открытии магазина и расширить ассортимент.

Сейчас в 2020 году экономическая ситуация, которая сложилась в стране в результате распространения COVID-19, близка к ситуации 2014 года. Производители и продавцы мебели уже сейчас отмечают резкое снижение спроса на дорогую продукцию и повышение интереса к мебели отечественного производства. С другой стороны, пока еще наблюдается строительный бум и поддержка государства приоритетных застройщиков с помощью пониженных процентных ставок по ипотеке, что значительно повышает спрос на мебель. Поэтому компании рекомендуется делать ставку на отечественных производителей, выбирая при этом проверенные торговые марки, хорошее качество и доступные цены. Компания, у которой ООО «Феликс» будет покупать франшизу, «Мебель-Холдинг» предлагает своим клиентам качественную недорогую мебель. Вся производимая продукция сертифицирована, проходит испытания на износостойкость и проверку на экологическую чистоту, что подтверждается гигиеническими сертификатами.

По итогам оценки эффективности инвестиционного проекта, было определено, что чистый дисконтированный доход рассматриваемого инвестиционного проекта положителен, внутренняя норма доходности больше ставки дисконта, а срок окупаемости менее трех лет, поэтому можно говорить об эффективности реализации данного проекта, а значит о принятии его предприятием.

Список используемых источников

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/
2. Абрамов С.И. Инвестирование / С.И. Абрамов - М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. – 440 с.
3. Алексеев В.Н., Шарков Н.Н. Формирование инвестиционного проекта и оценка его эффективности: учебно-практическое пособие/ В.Н. Алексеев, Н.Н. Шарков – М.: Дашков и К, 2017. – 175 с.
4. Боди З., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций / З. Боди, А. Кейн, А. Маркус: [пер. с англ. Кондукова Э., Мороз А., Пелявский О.]. - М.: Вильямс, 2018. – 982 с.
5. Волков О.И., Складенко В.К. Экономика предприятия: учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Складенко – М.: ИНФРА-М, 2016. – 262 с.
6. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие для вузов / В.М. Гранатуров – М.: Дело и Сервис, 2018. – 207 с.
7. Грачева, М.В. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М.В. Грачева — М.: Юнити-Дана, 2015. — 544 с.
8. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых видов активов / А. Дамодаран: [пер. с англ. Ионов В.]. - М.: Альпина Паблишер, 2018. – 1316 с.
9. Дмитриев М.Н. Количественный анализ риска инвестиционных проектов, 2019. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/quant_risk.shtml
10. Ефремова Е.А. Применение метода монте-карло для оценки

инвестиционных проектов // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XXVII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 12, 2018. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: [http://sibac.info/archive/economy/12\(27\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/12(27).pdf)

11. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие. – Мн.: Экоперспектива, 2016. – 463 с.

12. Инвестиционный проект: сущность, цели, виды. Финансирование инвестиционных проектов // Антикризисное управление на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: <http://www.crisis-manag.ru/index.php?request=full&id=407>

13. Кангро, М. В. Инвестиционное проектирование на предприятии: учебное пособие / М. В. Кангро, В. Н. Лазарев. Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 164 с.

14. Касьяненко Т.Г. Маховикова Г. А. Инвестиции: учеб. пособие / Касьяненко Т.Г. Маховикова Г. А. – М.: Юрайт, 2016. – 559 с.

15. Колесников А.М., Баранов А.В. Анализ рисков предприятий электроэнергетики. С.-Петербург: С.-Петербург.: Теория и практика сервиса, 2017. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/analiz-riskov-predpriyatiy-elektroenergetiki>

16. Кошечкин С. А. Концепция риска инвестиционного проекта. Н. Новгород: Междунар. ин-т экономики, права и менеджмента (МИЭПМ ННГАСУ), 2016. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: www.cfin.ru

17. Кузнецова, Е. Г. Бизнес-план: стратегия и тактика предприятия [Текст] / Е. Г. Кузнецова // Экономический журнал. – 2015. – № 2. – С. 136 – 147.

18. Левин Л.А. Оценка эффективности и риска инвестиционных проектов: Учебно- методическое пособие для студентов экономических специальностей всех форм обучения / Л.А. Левин – К.: РГСУ, 2015. – 92 с.

19. Лившиц В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов

/ В.Н. Лившиц., Н.П. Макаркин. - М.: ИНФРА-М, 2017. – 431 с.

20. Маковецкий М.Ю. Инвестиции как ключевой фактор экономического роста // Финансы и кредит № 4. – 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/investitsii-kak-klyuchevoy-faktor-ekonomicheskogo-rosta>

21. Марголин А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебник для вузов / А.М. Марголин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2017. – 367 с.

22. Мелкумов Я.С. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Я.С. Мелкумов – М.: ИНФРА-М, 2017. – 174 с.

23. Непомнящий Е.Г. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие / Е.Г. Непомнящий – Т.: ТРТУ, 2015. – 262 с.

24. Попов, В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2018. – 246 с.

25. Попондопуло В. Ф. Инвестиционная деятельность: правовые формы осуществления, публичной организации и защиты // Юрист № 19 - [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: <http://lawinfo.ru/catalog/5609/5644/19/>

26. Попова А.Ю. Оценка риска инвестиционного проекта // Научный журнал КубГАУ, 2016 - [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: <http://ej.kubagro.ru/2006/03/07/>

27. Рингланд Д. Сценарное-планирование для разработки бизнес-стратегии / Д. Рингланд: [пер. с англ. Трибушина Е.]. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2018. - 560 с.

28. Ткаченко И.Ю., Малых Н.И. Инвестиции: учеб. Пособие для студ. высш. учеб. заведений / Ткаченко И.Ю., Малых Н.И. – М.: Академия, 2019. – 240 с.

29. Турмачев Е.С. Методические проблемы количественного определения рисков инвестиционных проектов//Аудит и финансы, 2005. - . [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL:

<http://www.auditfin.com/fin/1997/3/11.pdf>

30. Файншмидт Е.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учебный курс / Е.А. Файншмидт. – М.: 2015. – 185 с.

31. Федеральная служба гос. статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: <http://www.gks.ru/>

32. Черкасова В.А. Развитие сценарных методов анализа инвестиционных проектов // Экономический анализ: теория и практика № 6, 2018. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа - URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/razvitie-stsenarnyh-metodov-analiza-investitsionnyh-proektov>

33. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. — 5-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. — 880 с.

34. Jakin Subhash C. International Marketing Management. PWS-RENT Publishing Company, Boston, 2015. -212 с.

35. Jobber D. Principles and Practice of Marketing. -McGraw-Hill Book Company, 2015. 320 с.

36. McDonald Malcolm. Marketing Plans/ Butterworth-Heinemann, 2019. - 215 с.

37. Thompson Arthur A. Economics of the Firm: Theory and Practice. Englewodd Cliffs, 2020.- 169 с.

38. Warren Carl S. Financial and Managerial Accounting, Southwestern Publishing Co., 2018. -214 с.

Приложение А
Бухгалтерский баланс ООО «Феликс»

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2019 г.

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

Организация ООО «Феликс» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид экономической деятельности торговля розничная по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

Местонахождение (адрес) 445030, Самарская обл., г. Тольятти, ул. 40 лет Победы, д. 58.

Коды		
0710001		
31	12	2019
384		

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110			
Результаты исследований и разработок	1120			
Нематериальные поисковые активы	1130			
Материальные поисковые активы	1140			
Основные средства	1150	1487	2605	1962
Доходные вложения в материальные ценности	1160			
Финансовые вложения	1170			
Отложенные налоговые активы	1180			
Прочие внеоборотные активы	1190			
Итого по разделу I	1100	1487	2605	1962
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	2728	2202	1048
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
Дебиторская задолженность	1230	583	1200	1965
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1489	992	245
Прочие оборотные активы	1260	86	138	
Итого по разделу II	1200	4886	4532	3258
БАЛАНС	1600	6373	7137	5220

Продолжение Приложения А

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	691	691	691
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
Переоценка внеоборотных активов	1340			
Добавочный капитал	1350			
Резервный капитал	1360			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	354	450	850
Итого по разделу III	1300	1045	1141	1541
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	3440	3840	618
Отложенные налоговые обязательства	1420			
Оценочные обязательства	1430			
Прочие обязательства	1450			
Итого по разделу IV	1400	3440	3840	618
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	450	650	950
Кредиторская задолженность	1520	650	691	1110
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Оценочные обязательства	1540	788	815	1001
Прочие обязательства	1550	0	0	0
Итого по разделу V	1500	1888	2156	3061
БАЛАНС	1700	6373	7137	5220

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Феликс»

Отчет о финансовых результатах

за период с 1 января по 31 декабря **20 19** г.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация Общество с ограниченной ответственностью «Феликс» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид экономической деятельности розничная торговля по ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности _____

Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2019
384 (385)		

Наименование показателя	Код	За январь – декабрь 2019 г.	За январь – декабрь 2018 г.
Выручка	2110	10441	10031
Себестоимость продаж	2120	10783	10148
Валовая прибыль (убыток)	2100	-342	-117
Коммерческие расходы	2210	0	0
Управленческие расходы	2220	366	476
Прибыль (убыток) от продаж	2200	-708	-593
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
Проценты к получению	2320	0	0
Проценты к уплате	2330	316	409
Прочие доходы	2340	1127	938
Прочие расходы	2350	199	336
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	-96	-400
Текущий налог на прибыль	2410	0	0
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
Изменение отложенных налоговых активов	2450		
Прочее	2460		
Чистая прибыль (убыток)	2400	-96	-400

Приложение В
График платежей по кредиту

Таблица В.1 – График платежей по кредиту

№ платежа	Дата платежа	Сумма платежа	Основной долг	Начисленные проценты	Ежемесячные комиссии	Остаток задолженности
1	Июль, 2020	27 805,56	15 305,56	12 500,00	0,00	1 234 694,44
2	Август, 2020	27 805,56	15 458,62	12 346,94	0,00	1 219 235,83
3	Сентябрь, 2020	27 805,56	15 613,20	12 192,36	0,00	1 203 622,62
4	Октябрь, 2020	27 805,56	15 769,33	12 036,23	0,00	1 187 853,29
5	Ноябрь, 2020	27 805,56	15 927,03	11 878,53	0,00	1 171 926,26
6	Декабрь, 2020	27 805,56	16 086,30	11 719,26	0,00	1 155 839,97
7	Январь, 2021	27 805,56	16 247,16	11 558,40	0,00	1 139 592,81
8	Февраль, 2021	27 805,56	16 409,63	11 395,93	0,00	1 123 183,18
9	Март, 2021	27 805,56	16 573,73	11 231,83	0,00	1 106 609,45
10	Апрель, 2021	27 805,56	16 739,47	11 066,09	0,00	1 089 869,98
11	Май, 2021	27 805,56	16 906,86	10 898,70	0,00	1 072 963,12
12	Июнь, 2021	27 805,56	17 075,93	10 729,63	0,00	1 055 887,19
13	Июль, 2021	27 805,56	17 246,69	10 558,87	0,00	1 038 640,51
14	Август, 2021	27 805,56	17 419,15	10 386,41	0,00	1 021 221,35
15	Сентябрь, 2021	27 805,56	17 593,35	10 212,21	0,00	1 003 628,01
16	Октябрь, 2021	27 805,56	17 769,28	10 036,28	0,00	985 858,73
17	Ноябрь, 2021	27 805,56	17 946,97	9 858,59	0,00	967 911,75
18	Декабрь, 2021	27 805,56	18 126,44	9 679,12	0,00	949 785,31
19	Январь, 2022	27 805,56	18 307,71	9 497,85	0,00	931 477,61
20	Февраль, 2022	27 805,56	18 490,78	9 314,78	0,00	912 986,82
21	Март, 2022	27 805,56	18 675,69	9 129,87	0,00	894 311,13
22	Апрель, 2022	27 805,56	18 862,45	8 943,11	0,00	875 448,68
23	Май, 2022	27 805,56	19 051,07	8 754,49	0,00	856 397,61
24	Июнь, 2022	27 805,56	19 241,58	8 563,98	0,00	837 156,03
25	Июль, 2022	27 805,56	19 434,00	8 371,56	0,00	817 722,03
26	Август, 2022	27 805,56	19 628,34	8 177,22	0,00	798 093,69
27	Сентябрь, 2022	27 805,56	19 824,62	7 980,94	0,00	778 269,06
28	Октябрь, 2022	27 805,56	20 022,87	7 782,69	0,00	758 246,20
29	Ноябрь, 2022	27 805,56	20 223,10	7 582,46	0,00	738 023,10
30	Декабрь, 2022	27 805,56	20 425,33	7 380,23	0,00	717 597,77

31	Январь, 2023	27 805,56	20 629,58	7 175,98	0,00	696 968,19
----	--------------	-----------	-----------	----------	------	------------

Продолжение Приложения В

Продолжение таблицы В.1

32	Февраль, 2023	27 805,56	20 835,88	6 969,68	0,00	676 132,31
33	Март, 2023	27 805,56	21 044,24	6 761,32	0,00	655 088,07
34	Апрель, 2023	27 805,56	21 254,68	6 550,88	0,00	633 833,39
35	Май, 2023	27 805,56	21 467,23	6 338,33	0,00	612 366,17
36	Июнь, 2023	27 805,56	21 681,90	6 123,66	0,00	590 684,27
37	Июль, 2023	27 805,56	21 898,72	5 906,84	0,00	568 785,55
38	Август, 2023	27 805,56	22 117,70	5 687,86	0,00	546 667,85
39	Сентябрь, 2023	27 805,56	22 338,88	5 466,68	0,00	524 328,97
40	Октябрь, 2023	27 805,56	22 562,27	5 243,29	0,00	501 766,70
41	Ноябрь, 2023	27 805,56	22 787,89	5 017,67	0,00	478 978,81
42	Декабрь, 2023	27 805,56	23 015,77	4 789,79	0,00	455 963,03
43	Январь, 2024	27 805,56	23 245,93	4 559,63	0,00	432 717,11
44	Февраль, 2024	27 805,56	23 478,39	4 327,17	0,00	409 238,72
45	Март, 2024	27 805,56	23 713,17	4 092,39	0,00	385 525,54
46	Апрель, 2024	27 805,56	23 950,30	3 855,26	0,00	361 575,24
47	Май, 2024	27 805,56	24 189,81	3 615,75	0,00	337 385,43
48	Июнь, 2024	27 805,56	24 431,71	3 373,85	0,00	312 953,73
49	Июль, 2024	27 805,56	24 676,02	3 129,54	0,00	288 277,71
50	Август, 2024	27 805,56	24 922,78	2 882,78	0,00	263 354,92
51	Сентябрь, 2024	27 805,56	25 172,01	2 633,55	0,00	238 182,91
52	Октябрь, 2024	27 805,56	25 423,73	2 381,83	0,00	212 759,18
53	Ноябрь, 2024	27 805,56	25 677,97	2 127,59	0,00	187 081,21
54	Декабрь, 2024	27 805,56	25 934,75	1 870,81	0,00	161 146,47
55	Январь, 2025	27 805,56	26 194,09	1 611,46	0,00	134 952,37
56	Февраль, 2025	27 805,56	26 456,04	1 349,52	0,00	108 496,34
57	Март, 2025	27 805,56	26 720,60	1 084,96	0,00	81 775,74
58	Апрель, 2025	27 805,56	26 987,80	817,76	0,00	54 787,94
59	Май, 2025	27 805,56	27 257,68	547,88	0,00	27 530,26
60	Июнь, 2025	27 805,56	27 530,26	275,30	0,00	0,00
Итого по кредиту		1 668 333,58	1 250 000,00	418 333,58	0,00	