

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)

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

Обучающийся

Р.О. Зубарев

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Ю.А. Анисимова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

Аннотация

Тема бакалаврской работы: «Оценка эффективности инвестиционного проекта».

Цель бакалаврской работы – исследование теоретических и практических аспектов оценки эффективности инвестиционного проекта.

Объектом исследования выступает анализируемое предприятие ООО «Светоч-Плюс».

Предметом исследования выступает финансово-хозяйственная деятельность анализируемого предприятия.

В качестве методологической базы для написания настоящей бакалаврской работы послужили различные учебники, учебные пособия в области инвестиционного и финансового менеджмента, а также разнообразные научные статьи, монографии, раскрывающие особенности проведения оценки эффективности инвестиционных проектов.

Теоретическая значимость исследования заключается в систематизации теоретических аспектов проведения оценки эффективности инвестиционного проекта.

Практическая значимость состоит в том, что предлагаемый к реализации инвестиционный проект может быть использован в деятельности ООО «Светоч-Плюс».

Бакалаврская работа включает в себя введение, три раздела основной части, заключение, список используемой литературы, приложения.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты проведения оценки эффективности инвестиционного проекта.....	6
1.1 Экономическая сущность и фазы инвестиционного проекта	6
1.2 Прогнозирование денежных потоков для оценки эффективности инвестиционного проекта	10
1.3 Статические и динамические методы оценки эффективности инвестиционного проекта	12
2 Общая характеристика и анализ инвестиционной деятельности ООО «Светоч-Плюс»	17
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Светоч-Плюс».....	17
2.2 Анализ инвестиционной деятельности ООО «Светоч-Плюс» и оценка возможностей предприятия для реализации инвестиционного проекта	20
3 Разработка инвестиционного проекта с целью совершенствования деятельности ООО «Светоч-Плюс»	31
3.1 Описание предлагаемого к реализации инвестиционного проекта.	31
3.2 Оценка эффективности предлагаемого к реализации инвестиционного проекта	36
Заключение	43
Список используемой литературы	47
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Светоч-Плюс» на 31.12.2022 г.	51
Приложение Б Отчёт о финансовых результатах ООО «Светоч-Плюс» за 2022 г.	53
Приложение В Отчёт о финансовых результатах ООО «Светоч-Плюс» за 2021 г.	55

Введение

Оценка эффективности инвестиционного проекта является крайне важной задачей для инвесторов и управленцев, которые должны принимать решение о вложении капитала. Актуальность оценки эффективности инвестиционного проекта заключается в следующих аспектах.

Во-первых, оценка эффективности инвестиционного проекта позволяет определить, будет ли данный проект прибыльным для инвестора или нет. Инвесторы могут использовать результаты оценки для принятия решения о вложении капитала в данный проект или выборе других альтернативных инвестиций.

Во-вторых, оценка эффективности инвестиционного проекта также помогает управленцам планировать бизнес-процессы и определять, какие изменения в компании необходимо внести для реализации проекта.

В-третьих, оценка эффективности инвестиционного проекта позволяет управленцам и инвесторам осуществлять мониторинг, контролировать выполнение проекта, а также корректировать его в случае необходимости.

В-четвёртых, оценка эффективности инвестиционного проекта позволяет определить, какие изменения в проекте могут привести к улучшению финансовых показателей компании, таких как доходы, рентабельность и другие.

Оценка эффективности инвестиционного проекта является важным инструментом для инвесторов и управленцев, который позволяет принимать обоснованные решения о вложении капитала, планировании бизнес-процессов, мониторинге и контроле проекта, а также улучшении финансовых показателей компании.

Это предопределяет актуальность темы настоящего исследования.

Цель бакалаврской работы – исследование теоретических и практических аспектов оценки эффективности инвестиционного проекта.

Задачи бакалаврской работы включают в себя:

- исследовать теоретические аспекты проведения оценки эффективности инвестиционного проекта;
- представить общую характеристику и анализ инвестиционной деятельности ООО «Светоч-Плюс»;
- предложить инвестиционный проект с целью совершенствования деятельности ООО «Светоч-Плюс».

Объектом исследования выступает анализируемое предприятие ООО «Светоч-Плюс».

Предметом исследования выступает финансово-хозяйственная деятельность анализируемого предприятия.

В качестве методологической базы для написания настоящей бакалаврской работы послужили различные учебники, учебные пособия в области инвестиционного и финансового менеджмента, а также разнообразные научные статьи, монографии, раскрывающие особенности проведения оценки эффективности инвестиционных проектов.

Методы исследования – горизонтальный, вертикальный анализ, коэффициентный анализ, дедукция, сравнение, допущение.

В качестве информационной базы исследования выступили данные годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Светоч-Плюс», в том числе данные бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах предприятия. Также информационной базой послужили данные официального сайта предприятия, данные Устава, управленческой отчетности, а также иные источники информации. Период исследования – с 2020 г. по 2022 г.

Теоретическая значимость исследования заключается в систематизации теоретических аспектов проведения оценки эффективности инвестиционного проекта. Практическая значимость состоит в том, что предлагаемый к реализации инвестиционный проект может быть использован в деятельности ООО «Светоч-Плюс».

Бакалаврская работа включает в себя введение, три раздела основной части, заключение, список используемой литературы, приложения.

1 Теоретические аспекты проведения оценки эффективности инвестиционного проекта

1.1 Экономическая сущность и фазы инвестиционного проекта

В первом разделе бакалаврской работы будут раскрыты теоретические аспекты проведения оценки эффективности инвестиционного проекта. Прежде всего, важно рассмотреть экономическую сущность инвестиционного проекта.

Основой для инвестиционной деятельности предприятия являются реальные инвестиции, которые могут быть осуществлены в различных формах. Среди основных форм реальных инвестиций можно выделить: приобретение целых имущественных комплексов, строительство новых объектов, репрофилирование, реконструкцию, модернизацию, обновление отдельных видов оборудования, инвестирование в нематериальные активы, увеличение запасов материальных оборотных активов и другие. То есть, реальные инвестиции представляют собой вложения в реальные активы, которые могут быть осуществлены через реализацию инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект является основным объектом управления реальными инвестициями предприятия. Инвестиционный проект - это планируемые инвестиции в конкретный объект или направление, имеющие целью получение прибыли или решение других задач.

Исследователи С.А. Мохначев, О.Л. Симченко, И.А. Третьяков подробно анализируют понятие инвестиционного проекта и методы его оценки. Они подчеркивают, что инвестиционный проект является сложным процессом, который может быть рассмотрен с разных точек зрения, и что его эффективность может быть определена с помощью различных методов, таких как метод дисконтирования денежных потоков, метод внутренней нормы доходности и т.д. [2].

Согласно мнению Н.В. Шкуратова, инвестиционный проект может иметь различные цели, такие как повышение доходности, расширение производства, внедрение новых технологий, улучшение качества продукции, а также развитие социальной сферы. В статье также описываются регламенты по принятию инвестиционных проектов, которые включают в себя оценку эффективности проекта, анализ финансовой устойчивости, оценку рисков и т.д. [28].

В статье Л.В. Анохиной подчеркивается, что инвестиционный проект имеет определенный жизненный цикл, который может включать в себя различные фазы - от идеи до реализации и управления объектом. В статье также отмечается, что каждая фаза жизненного цикла имеет свои особенности и требует особого подхода [3].

Инвестиционный проект - это план, основанный на финансовом анализе, который описывает ожидаемые доходы и расходы, связанные с инвестированием денег в конкретный проект. Целью инвестиционного проекта является получение прибыли и рост инвестированного капитала.

Исследователь И.А. Бланк под инвестиционным проектом понимает целенаправленную деятельность, направленную на формирование и реализацию новых производственных и инвестиционных проектов, ориентированных на достижение определенных экономических, социальных и финансовых целей [4].

В учебном пособии И.П. Николаевой инвестиционный проект определяется как система организационно-технических мероприятий, направленных на создание или реконструкцию объектов, обеспечивающих потоки доходов, прибыльность и окупаемость, и реализующихся с использованием инвестиций [15].

М.В. Чараева определяет инвестиционный проект как комплекс мероприятий, предусматривающий инвестирование денежных средств в объекты с целью получения прибыли в будущем [25].

Понятие «инвестиционный проект» имеет множественное содержание,

которое определяется «следующими ключевыми характеристиками:

- форма инвестиционной инициативы, которая связана с функционированием предприятия и описывается в виде общепринятой последовательности разделов и основных показателей;
- объект вложения капитала, который может быть представлен в любой его форме - нематериальной, материальной или финансовой;
- ориентация на реализацию конкретных инвестиционных целей, которые соотносятся с инвестиционной политикой предприятия;
- ориентация на достижение планируемых конкретных результатов, которые рассматриваются как система главных его результатов;
- определение реализации во времени, которое является одной из наиболее важных характеристик для каждого инвестиционного проекта; интервалы времени и определенные сроки привязывают использование всех видов ресурсов, что помогает достигнуть планируемых конкретных результатов и общей цели инвестиционного проекта» [15].

«То есть инвестиционный проект предполагает вложение капитала в определенный объект реального инвестирования, нацеленное на достижение определенных инвестиционных целей и получение планируемых конкретных результатов. Иными словами, инвестиционный проект представляет собой стратегический план по вложению экономических ресурсов с целью получения прибыли или других экономических выгод» [15].

Реализация инвестиционного проекта включает в себя несколько фаз. Первая фаза – предынвестиционная, вторая фаза – инвестиционная, третья фаза – постинвестиционная (эксплуатационную). Отдельные исследователи выделяют также и четвёртую фазу – ликвидационную.

Первая фаза инвестиционного проекта – предынвестиционная, включает в себя подготовительные мероприятия, направленные на определение целей и задач проекта, анализ рынка, определение потребностей

в ресурсах, расчет возможных рисков и выгод от инвестирования. В ходе этой фазы формируются предложения по возможным вариантам реализации проекта, а также подготавливаются необходимые документы для принятия решения о его дальнейшей реализации.

Вторая фаза – инвестиционная, предполагает привлечение инвесторов и реализацию проекта. На этой стадии осуществляется финансирование проекта, закупка необходимого оборудования, технологий, наем персонала и организация производственных процессов. Также в этой фазе проводятся переговоры с контрагентами, заключаются договоры, осуществляется закупка необходимых ресурсов и материалов, строительство зданий и сооружений.

Третья фаза – постинвестиционная (эксплуатационная), начинается после завершения второй фазы и заключается в эксплуатации проекта с целью получения доходов. В этой фазе осуществляется запуск производства и продажа продукции или услуг. Проект регулярно оценивается и управляется для достижения максимальной эффективности. Основными задачами на этой стадии являются обеспечение стабильности работы проекта, максимизация прибыли и удовлетворение потребностей клиентов.

Четвертая фаза - ликвидационная, не всегда является необходимой, но возможна в случае, если проект прекращает свою деятельность или его прибыльность становится несостоятельной. В этой фазе осуществляется продажа имущества, выплата задолженностей и закрытие деятельности.

В целом, фазы инвестиционного проекта являются важными этапами, которые позволяют рационально планировать и организовывать бизнес-процессы и обеспечивать максимальную эффективность и прибыльность проекта.

Любой инвестиционный проект требует экономической оценки его эффективности, которая будет более подробно рассмотрена далее.

1.2 Прогнозирование денежных потоков для оценки эффективности инвестиционного проекта

В оценке любого инвестиционного проекта лежит его денежный поток. Денежный поток инвестиционного проекта – все денежные платежи и поступления, генерируемые инвестиционным проектом в течение ряда временных периодов.

Прогнозирование денежных потоков является важным элементом оценки инвестиционного проекта. В статье А.К. Шайхутдиновой, И.В. Селезневой и С.С. Абдильдина отмечается, что прогнозирование денежных потоков должно основываться на анализе финансовой отчетности и оценке будущих экономических условий [26].

Ю.С. Захарин отмечает, что важно учитывать не только прямые денежные потоки от проекта, но и косвенные (например, увеличение продаж и прибыли компании в целом) [8].

М.В. Грачева и Д.С. Александров рассматривают правила формирования денежных потоков и отмечают, что оценка денежных потоков должна быть достаточно точной, чтобы минимизировать риски инвесторов [7].

То есть прогнозирование и оценка денежных потоков являются важным элементом оценки инвестиционного проекта, а также что необходимо учитывать, как прямые, так и косвенные денежные потоки.

Каждый этап денежного потока представлен тремя показателями: притоком, оттоком и сальдо. Приток на этом этапе отражает объем денежных поступлений на данный момент. Отток же показывает размер платежей, которые были совершены на этом этапе. Сальдо представляет собой разницу между притоком и оттоком на данном этапе.

Структура денежного потока реального инвестиционного проекта может различаться в зависимости от конкретной отрасли и специфики проекта, но в целом она может быть представлена следующим образом:

- денежный поток от операционной деятельности – это денежные средства, полученные или потраченные на основную деятельность проекта; в качестве притока от операционной деятельности может выступать приток денежных средств от продажи продукции, в качестве оттока от операционной деятельности могут выступать текущие переменные и постоянные затраты;
- денежный поток от инвестиционной деятельности – это денежные средства, полученные или потраченные на приобретение или продажу долгосрочных активов, таких как земля, здания, оборудование, транспортные средства и т.д.; в качестве притока от инвестиционной деятельности может выступать приток денежных средств от реализации ненужного оборудования по остаточной стоимости, в качестве оттока от инвестиционной деятельности могут выступать затраты на покупку оборудования, недвижимости и др.;
- денежный поток от финансовой деятельности – это денежные средства, полученные на финансирование проекта, а также их возврат, например, в качестве притока от финансовой деятельности может выступать приток в виде поступления заёмных средств, в качестве оттока от инвестиционной деятельности может выступить возврат основного долга по кредиту.

В основе расчёта данных показателей лежит не финансовый результат, а именно денежный поток. Так, в качестве поступлений рассматривается сальдо от операционной деятельности. В качестве инвестиционных затрат рассматривается сальдо от инвестиционной деятельности.

Ввиду того, что в основе лежат денежные потоки, которые генерирует проект, важно обратить внимание на то, что при прогнозировании денежных потоков от операционной деятельности не учитывается амортизация, так как она не является денежным оттоком. В то же время амортизация учитывается в себестоимости при расчёте финансовых результатов, которые лежат в основе расчёта налога на прибыль. Также при прогнозировании денежных

потоков важно учитывать изменение чистого оборотного капитала (запасов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности). Так, например, увеличение запасов и дебиторской задолженности приводят к оттоку от операционной деятельности, в то время как увеличение кредиторской задолженности – к притоку. И наоборот.

Также существуют различные модели прогнозируемых денежных потоков по проекту – модель FCFF, которая основана на оценке инвестиционного проекта в целом, а также модель FCFE, согласно которой проводится оценка эффективности проекта с позиции собственника. Соответственно, и денежные потоки в данном случае отличаются. Так, для оценки инвестиционного проекта по модели FCFF берутся денежные потоки от операционной и от инвестиционной деятельности, денежные потоки от финансовой деятельности не учитываются. При этом если в ставке дисконтирования заложена стоимость займа, то из денежных потоков от операционной деятельности вычитаются затраты в виде выплаты процентов по кредиту.

Для оценки инвестиционного проекта по модели FCFE берутся денежные потоки от операционной деятельности, от инвестиционной деятельности, а также денежные потоки от финансовой деятельности в отношении притока и оттока заёмных средств. В качестве ставки дисконтирования при этом выбирается обычно стоимость собственного капитала. Следует отметить, что прогнозирование денежного потока по проекту выступает важнейшей составляющей при оценке эффективности инвестиционного проекта.

1.3 Статические и динамические методы оценки эффективности инвестиционного проекта

Современные исследователи различают статические показатели, а также динамические показатели оценки инвестиционных проектов.

Статические показатели не учитывают стоимость денег во времени, к основным статическим показателям можно отнести такие показатели, как срок окупаемости, коэффициент рентабельности инвестиций, точку безубыточности, рентабельность продаж и пр.

При этом динамические показатели учитывают стоимость денег во времени и являются наиболее применимыми и объективными.

Ввиду того, что именно динамические показатели эффективности выступают основой при проведении оценки эффективности инвестиционного проекта, в работе они будут раскрыты более подробно.

Как отмечают различные исследователи, «динамические показатели основываются на концепции стоимости денег во времени, которая учитывает изменение стоимости денег в соответствии с нормой прибыли на финансовом рынке. Согласно этой концепции, одна и та же сумма денег имеет разную стоимость в разные периоды времени. Эта стоимость в настоящее время всегда выше, чем в будущем, из-за альтернативы возможного инвестирования, а также воздействия факторов инфляции и риска. Эта концепция является основополагающей для инвестиционных вычислений» [1].

Так, динамические показатели эффективности рассчитываются на основе дисконтированных денежных потоков.

Как отмечает Т.В. Полтева, «ставкой дисконтирования обычно называют ежегодную ставку, которая отражает уровень доходности, который инвестор хотел бы получить от использования вложенного капитала, с учетом уровня риска, присущего проекту. Существует несколько методов определения ставки дисконтирования, включая расчет на основе модели CAPM (для собственного капитала), модели WACC (для собственного и заёмного капитала) и другие методы, такие как нормативный, кумулятивный и т.д.» [17].

При оценке инвестиционного проекта важно учитывать инфляцию. Если денежные потоки рассчитаны на основе прогнозных цен, то

дисконтировать следует по номинальной ставке. Если денежные потоки рассчитаны на основе текущих цен, то дисконтировать следует по реальной ставке. Перевод номинальной ставки в реальную осуществляется на основании уравнения Фишера – формула (1).

$$(1 + R_{\text{ном.}}) = (1 + R_{\text{реал.}}) \cdot (1 + I_{\text{инф.}}) \quad (1)$$

где $R_{\text{ном.}}$ – номинальная ставка,

$R_{\text{реал.}}$ – реальная ставка,

$I_{\text{инф.}}$ – темп инфляции.

Определив ставку дисконтирования, необходимо рассчитать основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта:

- чистый дисконтированный доход - NPV;
- индекс доходности - PI;
- внутренняя норма доходности - IRR;
- дисконтированный период окупаемости - DPP.

Это четыре основных показателя, которые рассчитываются для оценки эффективности инвестиционного проекта. В целом проект считается эффективным, если сумма дисконтированных поступлений по проекту окажется больше суммы дисконтированных инвестиционных затрат.

Все эти показатели между собой взаимосвязаны, и проект считается в том случае, когда сумма дисконтированных притоков превышает сумму дисконтированных поступлений.

Так, показатель NPV (чистый дисконтированный доход) представляет собой разницу между суммой дисконтированных денежных потоков от операционной поступлениями (сальдо) и суммой дисконтированных инвестиционных затрат – формула (2). Соответственно проект считается эффективным, если данный показатель принимает положительное значение.

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{P}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{I}{(1+r)^i} \quad (2)$$

где I – инвестиции за i-й период,

P – доход за i-й период,

N – число периодов,

r – ставка дисконтирования.

Показатель PI (индекс доходности) представляет собой отношение суммы дисконтированных денежных потоков от операционной деятельности (сальдо) к сумме дисконтированных инвестиционных затрат – формула (3). Соответственно проект считается эффективным, если данный показатель принимает значение больше единицы.

$$PI = \sum_{i=1}^n \frac{P}{(1+r)^i} / \sum_{i=1}^n \frac{I}{(1+r)^i} \quad (3)$$

Если сумма дисконтированных поступлений равна сумме дисконтированных инвестиционных затрат, значит то, что задолжено в ставку дисконтирования, и есть внутренняя норма доходности проекта (IRR) – формула (4). То есть показатель IRR – это внутренняя норма доходности проекта. Если IRR превышает ставку дисконтирования, значит проект можно считать эффективным. И наоборот.

$$\sum_{i=1}^n \frac{P}{(1+IRR)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{I}{(1+IRR)^i} = 0 \quad (4)$$

И, наконец, дисконтированный срок окупаемости (DPP) – это срок окупаемости, рассчитанный методом кумулятивного построения на основе накопленного дисконтированного денежного потока. Данный показатель можно рассчитать только в том случае, если проект эффективен.

Итак, в первом разделе бакалаврской работы раскрыты теоретические аспекты проведения оценки эффективности инвестиционного проекта.

Инвестиционный проект – это план, основанный на финансовом анализе, который описывает ожидаемые доходы и расходы, связанные с инвестированием денег в конкретный проект. Целью инвестиционного проекта является получение прибыли и рост инвестированного капитала. Реализация инвестиционного проекта включает в себя несколько фаз. Первая фаза – предынвестиционная, вторая фаза – инвестиционная, третья фаза – постинвестиционная (эксплуатационная). Отдельные исследователи выделяют также и четвертую фазу – ликвидационную. В оценке любого инвестиционного проекта лежит его денежный поток. Денежный поток инвестиционного проекта – все денежные платежи и поступления, генерируемые инвестиционным проектом в течение ряда временных периодов. Различают денежные потоки от операционной, инвестиционной, финансовой деятельности. Современные исследователи различают статические показатели, а также динамические показатели оценки инвестиционных проектов. Отмечено, что динамические показатели эффективности являются наиболее объективными и применимыми, так как позволяют учесть стоимость денег во времени. Выделены ключевые динамические показатели: NPV, PI, IRR, DPP.

2 Общая характеристика и анализ инвестиционной деятельности ООО «Светоч-Плюс»

2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Светоч-Плюс»

Объектом исследования выступает ООО «Светоч-Плюс». Основным видом деятельности предприятия в соответствии с ОКВЭД выступает «Производство мебели для офисов и предприятий торговли (31.01)». Также предприятие осуществляет 20 дополнительных видов деятельности. Предприятие расположено по адресу: 443022, Самарская область, город Самара, Заводское ш., д. 13д. Предприятию присвоен ИНН 6319063912. Уставный капитал предприятия составляет 38 400 р.

Руководителем ООО «Светоч-Плюс» является генеральный директор Кирш Виктор Эдвинович, который принимает стратегические решения, связанные с развитием предприятия.

ООО «Светоч-Плюс» - крупная российская производственная компания, которая занимается производством мебели и оборудования для образовательных учреждений. Предприятие имеет собственное производство и склады, выставочные залы, автопарк и профессиональный коллектив. ООО «Светоч-Плюс» выпускает более 350 наименований товара и комплектует более 500 детских садов и школ новостроек «под ключ». Продукция компании отвечает современным требованиям российского рынка, проектируется и изготавливается в соответствии с ГОСТ и СанПиН, а также сопровождается гигиеническими сертификатами, сертификатами соответствия и сертификатом происхождения товара СТ-1. Компания сотрудничает со всеми регионами России и республиками ближнего и дальнего зарубежья.

Организационная структура ООО «Светоч-Плюс» является линейно-функциональной, где руководитель компании принимает стратегические решения, а на нижних уровнях иерархии расположены функциональные

подразделения, отвечающие за конкретные виды деятельности. Деятельность предприятия представлена шестью подразделениями: отделом сбыта мебели, отделом сбыта дошкольного и учебного оборудования, отделом экспорта, отделом маркетинга и рекламы, отделом кадров и производственным отделом. В каждом подразделении есть руководитель и сотрудники, выполняющие свои задачи в соответствии с профилем подразделения.

Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «Светоч-Плюс» представлена в Приложениях А, Б, В. Ключевые финансовые результаты ООО «Светоч-Плюс» за период с 2020 г. по 2022 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Ключевые финансовые результаты ООО «Светоч-Плюс» за период с 2020 по 2022 гг.

Показатель	Год			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. – 2020 г.	2022 г. – 2021 г.	2022 г. / 2020 г.	2022 г. / 2021 г.
Выручка, тыс. руб.	234 254	215 242	319 762	85 508	104 520	36,5%	48,6%
Себестоимость продаж, тыс. руб.	194 636	177 982	233 719	39 083	55 737	20,1%	31,3%
Валовая прибыль, тыс. руб.	39 618	37 260	86 043	46 425	48 783	117,2%	130,9%
Коммерческие расходы, тыс. руб.	7 019	8 086	10 426	3 407	2 340	48,5%	28,9%
Управленческие расходы, тыс. руб.	19 571	17 990	23 576	4 005	5 586	20,5%	31,1%
Прибыль от продаж, тыс. руб.	13 028	11 184	52 041	39 013	40 857	299,5%	365,3%
Проценты к получению, тыс. руб.	1 261	572	0	-1 261	-572	-	-
Прочие доходы, тыс. руб.	1 674	1 057	3 939	2 265	2 882	135,3%	272,7%
Прочие расходы, тыс. руб.	1 608	545	2 009	401	1 464	24,9%	268,6%
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	14 355	12 268	53 971	39 616	41 703	276,0%	339,9%

Продолжение таблицы 1

Показатель	Год			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. – 2020 г.	2022 г. – 2021 г.	2022 г. / 2020 г.	2022 г. / 2021 г.
Чистая прибыль, тыс. руб.	11 464	9 806	43 165	31 701	33 359	276,5%	340,2%
Рентабельность продаж, %	5,56%	5,20%	16,27%	10,71%	11,08%	X	X
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	4,89%	4,56%	13,50%	8,61%	8,94%	X	X

Динамика выручки и чистой прибыли ООО «Светоч-Плюс» за период с 2020 г. по 2022 г. представлена более наглядно на рисунке 1.

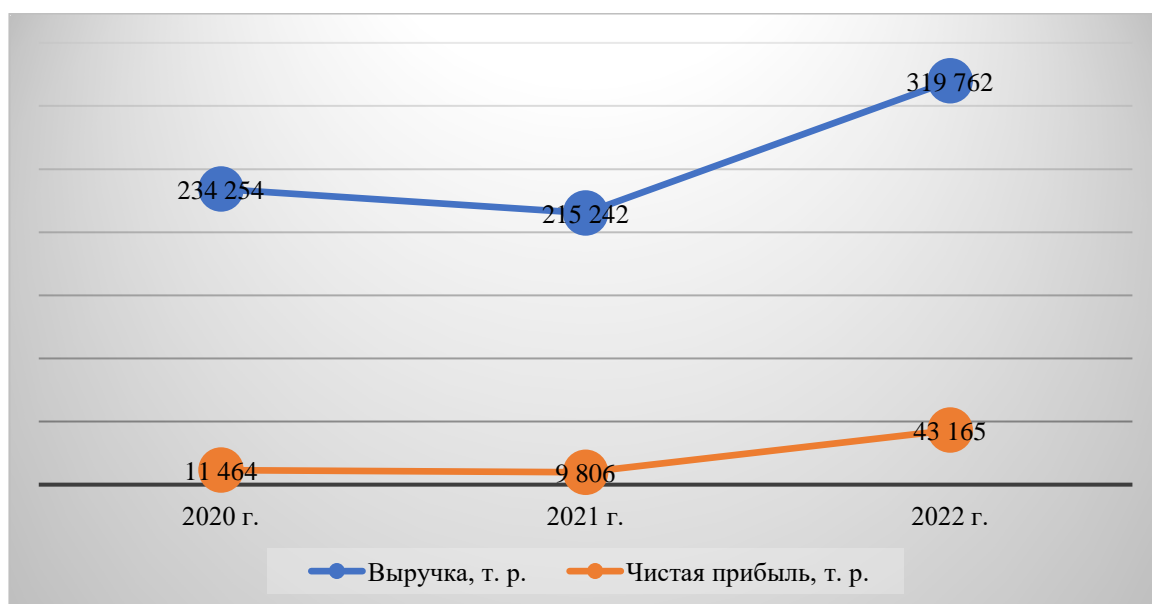


Рисунок 1 – Динамика выручки и чистой прибыли ООО «Светоч-Плюс» за 2020-2022 гг.

Выручка компании значительно выросла с 2020 г. до 2022 г. на 36,5%, что является положительным показателем. Себестоимость продаж также увеличилась в 2022 г. на 20,1% по сравнению с 2020 г., что может свидетельствовать о росте затрат на производство и сбыт продукции. Валовая

прибыль компании значительно выросла на 117,2% с 2020 г. до 2022 г., что является положительным показателем.

Коммерческие расходы и управленческие расходы также увеличились с 2020 г. до 2022 г. на 48,5% и 20,5% соответственно, что может свидетельствовать о росте затрат на управление компанией и сбыт продукции. В результате прибыль от продаж значительно выросла с 2020 г. до 2022 г. на 299,5%, что свидетельствует о хорошей финансовой динамике компании.

Проценты к получению упали на 100% с 2020 г. до 2022 года, что может быть связано с изменением политики компании по использованию заемных средств. Прочие доходы и расходы значительно увеличились с 2020 г. до 2022 года, что может быть связано с изменением структуры активов и пассивов компании. Прибыль до налогообложения и чистая прибыль значительно выросли в 2022 г. по сравнению с 2020 г. на 276,0% и 276,5% соответственно, что является положительным показателем.

Рентабельность продаж и рентабельность продаж по чистой прибыли также значительно увеличились в 2022 г. – по сравнению с 2020 г. на 10,71% и 8,61% соответственно, что свидетельствует об улучшении финансовых результатов деятельности предприятия.

Анализ данных позволяет сделать вывод о том, что ООО «Светоч-Плюс» ведёт деятельность эффективно, финансовые результаты положительные. Увеличение выручки, прибыли от продаж и рентабельности продаж являются положительными моментами в деятельности предприятия.

2.2 Анализ инвестиционной деятельности ООО «Светоч-Плюс» и оценка возможностей предприятия для реализации инвестиционного проекта

Одним из ключевых подходов к анализу инвестиционной деятельности предприятия выступает анализ финансовых показателей компании. Он позволяет, с одной стороны, получить информацию о текущем состоянии

активов и источников финансирования деятельности предприятия, с другой стороны, оценить финансовую стабильность предприятия и определить наличие потенциала у предприятия для реализации новых инвестиционных проектов. Для проведения анализа инвестиционной деятельности компании необходимо рассмотреть изменения в ее активах и пассивах (таблица 2).

Таблица 2 – Анализ динамики основных разделов бухгалтерского баланса ООО «Светоч-Плюс» на конец 2020-2022 гг.

Показатель	Год			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. – 2020 г.	2022 г. – 2021 г.	2022 г. / 2020 г.	2022 г. / 2021 г.
1 Внеоборотные активы, тыс. руб.	3 605	4 772	3 949	344	-823	9,5%	-17,2%
Нематериальные активы, тыс. руб.	12	307	200	188	-107	1566,7%	-34,9%
Основные средства, тыс. руб.	3 593	4 465	3 749	156	-716	4,3%	-16,0%
2 Оборотные активы, тыс. руб.	158 217	151 057	210 524	52 307	59 467	33,1%	39,4%
Запасы, тыс. руб.	54 753	64 833	64 224	9 471	-609	17,3%	-0,9%
НДС по приобретенным ценностям, тыс. руб.	-	-	701	X	X	X	X
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	48 468	14 869	39 750	-8 718	24 881	-18,0%	167,3%
Финансовые вложения, тыс. руб.	18 797	6 284	6 283	-12 514	-1	-66,6%	0,0%
Денежные средства и денежные эквиваленты, тыс. руб.	36 125	64 910	99 402	63 277	34 492	175,2%	53,1%
Прочие оборотные активы, тыс. руб.	74	161	164	90	3	121,6%	1,9%
3 Капитал и резервы, тыс. руб.	120 829	130 297	167 312	46 483	37 015	38,5%	28,4%
Уставный капитал, тыс. руб.	38	38	38	0	0	0,0%	0,0%
Нераспределенная прибыль, тыс. руб.	120 791	130 259	167 274	46 483	37 015	38,5%	28,4%
5 Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	40 993	25 532	47 161	6 168	21 629	15,0%	84,7%

Продолжение таблицы 2

Показатель	Год			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. – 2020 г.	2022 г. – 2021 г.	2022 г. / 2020 г.	2022 г. / 2021 г.
Заемные средства, тыс. руб.	1 153	-	-	X	X	X	X
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	39 840	25 532	47 161	7 321	21 629	18,4%	84,7%
Баланс, тыс. руб.	161 822	155 829	214 473	52 651	58 644	32,5%	37,6%

В 2020 г. общий объем активов ООО «Светоч-Плюс» составлял 161 822 т. р. Этот показатель увеличился на 91 698 т. р. (или на 56,7%) к 2022 г., что свидетельствует о значительном росте бизнеса. Внеоборотные активы предприятия показывают разнонаправленную динамику. Нематериальные активы увеличились на 188 т. р. к 2022 г. по сравнению с 2020 г., тогда как основные средства сократились на 716 т. р. за тот же период.

Оборотные активы значительно возросли на 52 307 т. р. (или на 33,1%) к 2022 г. Этот рост был обусловлен увеличением денежных средств и денежных эквивалентов на 63 277 т. р. (или на 175,2%) к 2022 г., а также увеличением дебиторской задолженности на 24 881 т. р. (или на 167,3%) за тот же период. Запасы также увеличились на 9 471 т. р. (или на 17,3%) к 2022 г. Однако, дебиторская задолженность на 39 750 т. р. к 2022 г. все еще является значительной и требует внимания со стороны руководства.

Финансовые вложения сократились на 12 514 т. р. (или на 66,6%) к 2022 г., а прочие оборотные активы увеличились на 90 т. р. (или на 121,6%) к 2022 г. В целом, можно отметить, что бизнес предприятия динамично развивается и увеличивает свои активы.

Капитал и резервы предприятия росли в течение анализируемого периода. В 2020 г. этот показатель составил 120 829 т. р., в 2021 г. он вырос до 130 297 т. р., а к 2022 г. достиг отметки в 167 312 т. р. Это означает, что за

период с 2020 по 2022 гг. абсолютное отклонение составило 46 483 т. р., а темп прироста составил 38,5%. Нераспределенная прибыль выросла с 120 791 т. р. в 2020 г. до 167 274 т. р. в 2022 г.

Краткосрочные обязательства предприятия в 2020 г. составляли 40 993 т. р., в 2021 г. они уменьшились до 25 532 т. р., а к 2022 г. снова выросли до 47 161 т. р. Абсолютное отклонение за период с 2020 по 2022 гг. составило 6 168 т. р., темп прироста – 15,0%. Кредиторская задолженность выросла с 39 840 т. р. в 2020 г. до 47 161 т. р. в 2022 г.

Анализ структуры и динамики капитала важен для инвестиционной деятельности, поскольку показатели капитала и резервов отражают финансовую устойчивость и потенциал для дальнейшего развития.

Рост капитала и резервов предприятия за рассматриваемый период может свидетельствовать о положительной динамике бизнеса и о том, что предприятие имеет достаточный капитал для инвестирования в будущее. Устойчивость уставного капитала в свою очередь говорит о стабильности компании и ее финансовой надежности.

Однако увеличение краткосрочных обязательств может указывать на наличие временных финансовых трудностей, и в случае если это связано с заемными средствами, может указывать на высокую финансовую нагрузку на предприятие.

Поэтому при принятии решения об инвестировании необходимо учитывать все показатели баланса и анализировать не только динамику капитала, но и другие финансовые показатели, чтобы сделать обоснованный выбор и оценить риски инвестиций.

В связи с этим далее будет представлен анализ ликвидности бухгалтерского баланса на основании группировки активов по степени ликвидности, а пассивов – по степени срочности.

В таблице 3 представлен анализ ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Светоч-Плюс» на 31.12.2022 г.

Таблица 3 – Анализ ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Светоч-Плюс» на 31.12.2022 г.

Активы (по степени ликвидности) и Пассивы (по степени срочности)	Значение на 31.12.2022 г.
А1. Высоколиквидные активы	105 685
А2. Быстрореализуемые активы	39 750
А3. Медленно реализуемые активы	65 089
А4. Труднореализуемые активы	3 949
П1. Наиболее срочные обязательства	47 161
П2. Среднесрочные обязательства	0
П3. Долгосрочные обязательства	0
П4. Постоянные пассивы	167 312
Излишек/недостаток платежных средств 1	+58 524 (в норме)
Излишек/недостаток платежных средств 2	+39 750 (в норме)
Излишек/недостаток платежных средств 3	+65 089 (в норме)
Излишек/недостаток платежных средств 4	-163 363 (в норме)
Выполнение условий ликвидности баланса	Баланс абсолютно ликвиден

На конец 2022 г. у ООО «Светоч-Плюс» соблюдается условие абсолютной ликвидности бухгалтерского баланса. Далее в таблице 4 представлен анализ коэффициентов ликвидности предприятия, характеризующих долю соответствующих оборотных активов в величине краткосрочных обязательств.

Таблица 4 – Анализ коэффициентов ликвидности ООО «Светоч-Плюс» на конец 2020-2022 гг.

Показатель	Год			Абсолютное отклонение	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. – 2020 г.	2022 г. – 2021 г.
Коэффициент текущей ликвидности	3,86	5,92	4,46	0,6	-1,46
Коэффициент быстрой ликвидности	2,52	3,37	3,08	0,56	-0,29
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,34	2,79	2,24	0,9	-0,55

Все представленные коэффициенты ликвидности находятся в пределах нормы, что свидетельствует о платёжеспособности предприятия. Далее в таблице 5 представлен анализ коэффициентов финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 5 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Светоч-Плюс» на конец 2020-2022 гг.

Показатель	Год			Абсолютное отклонение	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. – 2020 г.	2022 г. – 2021 г.
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,75	0,84	0,78	0,03	-0,06
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,74	0,83	0,78	0,04	-0,05
Коэффициент покрытия инвестиций (финансовой устойчивости)	0,75	0,84	0,78	0,03	-0,06

Коэффициент финансовой независимости (автономии) ООО «Светоч-Плюс» увеличился в 2021 г., но затем снизился в 2022 г. Это может говорить о том, что компания частично сократила долю заемных средств в своей капитализации, но в дальнейшем возможно повышение заемных ресурсов для финансирования своих операций.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами также увеличился в 2021 г., но затем снизился в 2022 г. Этот показатель указывает на то, насколько компания может покрыть свои текущие обязательства с помощью своих собственных оборотных средств. В целом, компания имеет достаточный уровень обеспеченности собственными средствами для покрытия своих текущих обязательств.

Коэффициент покрытия инвестиций (финансовой устойчивости) также увеличился в 2021 г., но затем снизился в 2022 г. Ввиду того, что долгосрочные обязательства отсутствуют, данный показатель принимает те же значения, что и коэффициент автономии.

В целом, предприятие имеет достаточный уровень финансовой устойчивости для покрытия своих инвестиционных потребностей.

Одним из важных коэффициентов, который следует учитывать при оценке инвестиционной деятельности компании, является рентабельность инвестиций (ROI), которая измеряет прибыльность инвестиций по отношению к их стоимости.

Расчёт данного показателя представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Расчёт показателя ROI ООО «Светоч-Плюс» за 2020-2022 гг.

Показатель	Год			Абсолютное отклонение	
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. – 2020 г.	2022 г. – 2021 г.
Собственный капитал (средний)	116097	125563	148805	32707,5	23241,5
Долгосрочные обязательства (средние)	0	0	0	0	0
Итого вложенный капитал (средний)	116097	125563	148805	32707,5	23241,5
Чистая прибыль	11 464	9 806	43 165	31701	33359
ROI	9,87%	7,81%	29,01%	19,13%	21,20%

Показатель ROI на конец анализируемого периода принимает достаточно высокое значение, что свидетельствует о высокой отдаче от вложенных в предприятие средств. Более наглядно динамика данного показателя представлена на рисунке 2.

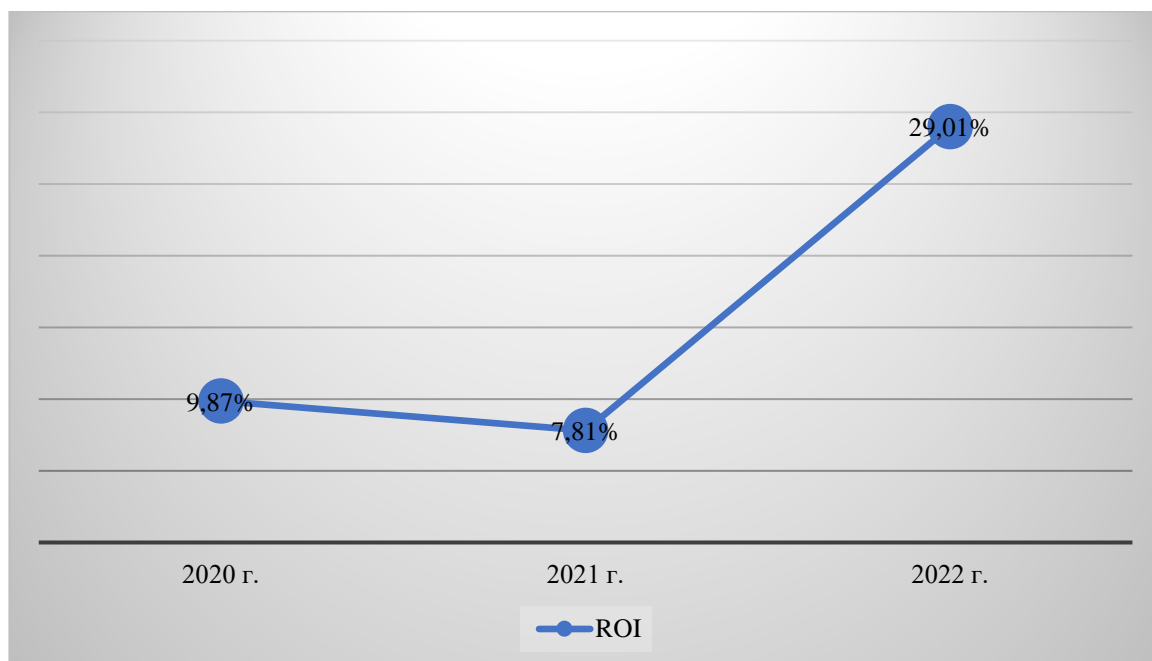


Рисунок 2 – Динамика показателя ROI ООО «Светоч-Плюс» за 2020-2022 гг.

Важно заметить, что согласно отчёту о движении денежных средств, а именно информации о денежных потоках (притоках и оттоках) от инвестиционной деятельности, предприятие на протяжении последних нескольких лет не осуществляло капитальные инвестиции. При этом следует отметить, что у предприятия есть достаточно потенциала для развития инвестиционной деятельности.

С целью выявления возможностей предприятия для реализации инвестиционного проекта, далее представлен SWOT-анализ предприятия. Сильными сторонами предприятия выступают:

- стабильное и развивающееся предприятие с большой площадью производственных цехов;

- современное оборудование с программным управлением производства;
- широкий ассортимент товаров более чем 350 наименований;
- собственные склады с постоянным наличием необходимого запаса, офис;
- два выставочных зала для демонстрации изготавливаемой мебели и развивающего игрового оборудования;
- свой автопарк для бесперебойной работы логистики;
- соблюдение современных требований российского рынка и ГОСТов, а также наличие необходимых сертификатов и патентов.

Следи слабых сторон следует выделить:

- ограниченный рынок, на котором сосредоточены другие крупные производители мебели и оборудования для образовательных учреждений;
- ограниченная география продаж, что может снижать потенциальную выручку компании;
- высокая конкуренция в отрасли и необходимость постоянного обновления ассортимента и технологий.

Ключевые возможности предприятия состоят в следующем:

- возможность расширения рынка за счет продвижения в других регионах России и СНГ;
- возможность увеличения продаж за счет улучшения маркетинговой стратегии, включая увеличение онлайн присутствия и использование социальных сетей для привлечения клиентов;
- возможность увеличения доли на рынке за счет предоставления услуг «под ключ для образовательных учреждений и предоставления комплексных решений;

- возможность улучшения производственных процессов и снижения затрат за счет внедрения новых технологий и автоматизации производства;
- возможность увеличения ассортимента продукции за счет внедрения новых технологий и развития новых продуктов.

Среди угроз важно выделить:

- конкуренция на рынке мебели и оборудования для образовательных учреждений со стороны других производителей и поставщиков;
- экономические и политические нестабильности в России и СНГ, которые могут негативно повлиять на рынок мебели и оборудования;
- увеличение затрат на производство и логистику в связи с повышением цен на энергоносители и сырье;
- изменения в законодательстве, которые могут повлиять на спрос на продукцию компании или на требования к производству и сертификации.

В целом, ООО «Светоч-Плюс» имеет много перспектив на рынке мебели и оборудования для образовательных учреждений, благодаря своим преимуществам, таким как высокое качество продукции, собственное производство, широкий ассортимент товаров, профессиональный коллектив и дружеские отношения с клиентами. Однако, компания должна быть готова к конкуренции на рынке и нестабильным экономическим условиям. Для успешного развития компания должна инвестировать в новые технологии, улучшение маркетинговых стратегий, расширение рынка, расширение ассортимента.

Итак, по результатам второго раздела бакалаврской работы можно сделать следующие выводы. ООО «Светоч-Плюс» - крупная российская производственная компания, которая занимается производством мебели и оборудования для образовательных учреждений. ООО «Светоч-Плюс» ведёт деятельность эффективно, финансовые результаты положительные. Увеличение выручки, прибыли от продаж и рентабельности продаж являются

положительными моментами в деятельности предприятия. Рост капитала и резервов предприятия за рассматриваемый период может свидетельствовать о положительной динамике бизнеса и о том, что предприятие имеет достаточный капитал для инвестирования. Увеличение краткосрочных обязательств может указывать на наличие временных финансовых трудностей, и в случае если это связано с заемными средствами, может указывать на высокую финансовую нагрузку на предприятие. При этом все коэффициенты ликвидности находятся в пределах нормы, что свидетельствует о платёжеспособности предприятия. Также предприятие имеет достаточный уровень финансовой устойчивости для покрытия своих инвестиционных потребностей. Показатель ROI на конец анализируемого периода принимает достаточно высокое значение, что свидетельствует о высокой отдаче от вложенных в предприятие средств. Согласно отчёту о движении денежных средств, а именно информации о денежных потоках (притоках и оттоках) от инвестиционной деятельности, предприятие на протяжении последних нескольких лет не осуществляла капитальные инвестиции. При этом следует отметить, что у предприятия есть достаточно потенциала для развития инвестиционной деятельности. Для успешного развития компания должна инвестировать в новые технологии, улучшение маркетинговых стратегий, расширение рынка, расширение ассортимента.

3 Разработка инвестиционного проекта с целью совершенствования деятельности ООО «Светоч-Плюс»

3.1 Описание предлагаемого к реализации инвестиционного проекта

На основании проведённого анализа ООО «Светоч-Плюс» ниже представлены несколько направлений развития, которые могут помочь анализируемому предприятию расширить свой рынок посредством реализации инвестиционного проекта:

- расширение географии продаж: компания должна искать возможности расширения своей деятельности в других регионах России и СНГ. Это может быть достигнуто через создание филиалов или сотрудничество с местными дистрибьюторами;
- увеличение онлайн-присутствия: компания должна активно использовать социальные сети и другие онлайн-платформы для привлечения новых клиентов. Рекламные кампании, скидки и акции могут помочь увеличить поток покупателей;
- предоставление услуг «под ключ»: компания может предложить комплексные решения для образовательных учреждений, включающие не только производство мебели и оборудования, но и консультации по дизайну, логистике, установке и т.д. Это может привлечь новых клиентов и увеличить лояльность текущих;
- внедрение новых технологий: компания должна постоянно следить за новыми технологиями в производстве мебели и оборудования и внедрять их в свою деятельность. Это может помочь улучшить качество продукции и снизить затраты на производство;
- расширение ассортимента: компания может работать над разработкой новых продуктов, которые могут удовлетворить потребности рынка. Улучшение маркетинговых стратегий: компания

может проводить исследования рынка и анализировать потребности клиентов, чтобы лучше понимать, как продвигать свои товары и услуги. Это может помочь увеличить эффективность маркетинговых кампаний и привлечь новых клиентов.

Из предлагаемых направлений развития следует выделить расширение ассортимента. Для ООО «Светоч-Плюс» можно предложить следующие новые продукты:

- интерактивные доски – современное оборудование, которое позволит ученикам лучше понимать учебный материал и более эффективно усваивать знания;
- VR-оборудование – это позволит ученикам погрузиться в виртуальную реальность и получить уникальный опыт, например, посетить музей или исследовать космическое пространство;
- обучающие игры на планшетах – это современный способ обучения, который позволяет детям учиться с помощью интерактивных заданий и игр;
- раздвижные перегородки – это удобное и практичное оборудование, которое позволит быстро и легко изменять конфигурацию класса;
- модульные шкафы – это удобный и компактный способ хранения учебных материалов;
- кабинеты для изучения иностранных языков – это специализированное оборудование, которое позволит эффективнее изучать иностранные языки;
- уличные спортивные площадки – это позволит детям заниматься спортом на свежем воздухе и укреплять свое здоровье.

Из предложенных направлений расширения ассортимента компании следует остановиться на производстве и продаже уличных спортивных площадок. Предлагается производить данный вид товара не только для дошкольных образовательных учреждений и школ, но и для розничной

торговли по индивидуальным пожеланиям заказчика. Это расширит возможности для клиентов и позволит ООО «Светоч-Плюс» стать более конкурентоспособным и увеличить объемы оказанных услуг.

Анализ рынка производства мебели для офисов и предприятий торговли показывает, что этот рынок стабильно развивается и имеет большой потенциал для роста. В этом сегменте деятельности присутствуют как крупные компании, так и небольшие предприятия, которые ориентируются на различные сегменты рынка. Компании данной отрасли предлагают широкий ассортимент мебели для офисов и торговых предприятий, включая столы, стулья, шкафы, ресепшн-стойки, различные виды разделительных систем и другие предметы мебели. Рынок производства мебели для офисов и предприятий торговли также предлагает возможности для небольших и средних предприятий. Они могут ориентироваться на определенные сегменты рынка, такие как производство мебели для небольших офисов, стартапов, коворкингов или производство мебели для торговых точек, например, ресторанов, баров, магазинов. Потребители все чаще обращают внимание на экологические аспекты производства мебели, в том числе на материалы, использованные в производстве и энергетическую эффективность производственного процесса. В целом, рынок производства мебели для офисов и предприятий торговли имеет хорошие перспективы для развития, особенно для компаний, которые могут адаптироваться к новым условиям работы и ориентироваться на потребности своего клиента.

Рынок уличных спортивных площадок в России составляет примерно 180 миллионов рублей ежегодно. Рынок можно разделить на несколько сегментов: дошкольные образовательные учреждения, школы, городские парки и розничная торговля. Каждый сегмент составляет примерно 25% от общего объема рынка. На рынке действует несколько крупных производителей и поставщиков уличных спортивных площадок. Их доля рынка составляет около 60%, оставшиеся 40% делятся между мелкими и средними компаниями.

Уличные спортивные площадки пользуются спросом среди дошкольных учреждений, школ и коммерческих заказчиков. Спрос на такие площадки в этих сегментах составляет 30%, 40% и 30% соответственно. С увеличением осведомленности о здоровом образе жизни и активных формах отдыха можно ожидать роста спроса на уличные спортивные площадки в будущем. Прогнозируется, что рынок может вырасти на 10% ежегодно в течение ближайших лет.

SWOT-анализ предлагаемого проекта по производству и продаже уличных спортивных площадок представлен в таблице 7.

Таблица 7 - SWOT-анализ предлагаемого проекта по производству и продаже уличных спортивных площадок

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Повышение ассортимента продукции может привести к увеличению общего объема продаж. - Производство уличных спортивных площадок может привлечь новых клиентов и расширить рынок сбыта. - Продукт имеет большой потенциал для удовлетворения растущего спроса на уличные спортивные площадки. - Индивидуальные заказы могут привести к повышению прибыли и удовлетворению уникальных потребностей клиентов. 	<ul style="list-style-type: none"> - Необходимость увеличения производственных мощностей и введения новых технологий может потребовать больших финансовых вложений. - Низкая осведомленность о продукте может затруднить продажи в начальный период. - Необходимость изготовления индивидуальных заказов может увеличить время и затраты на производство.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Рост популярности уличных спортивных площадок и повышенное внимание к здоровому образу жизни может привести к увеличению спроса на продукцию. - Возможность расширения на новые рынки и сегменты. - Потенциал для установления долгосрочных отношений с клиентами и увеличения продаж за счет повторных заказов. 	<ul style="list-style-type: none"> - Конкуренция на рынке уличных спортивных площадок может привести к снижению цен и уменьшению прибыли. - Экономические колебания и нестабильность могут негативно сказаться на продажах. - Изменения в правилах и нормативных актах, регулирующих производство и установку уличных спортивных площадок, могут повлиять на производственный процесс и требования к продукту.

Основные элементы рекламной кампании предлагаемого проекта производства и продажи уличных спортивных площадок:

- реклама в Интернете: контекстная реклама в поисковых системах, реклама в социальных сетях, а также реклама на других сайтах;
- e-mail-маркетинг: создание базы данных клиентов и рассылка информации о новых продуктах, скидках, акциях и т.д.;
- организация мероприятий: организация мероприятий, таких как соревнования, спортивные фестивали, мастер-классы и тренировки на уличных спортивных площадках. Это поможет продемонстрировать качество продукции и привлечь внимание новых клиентов.

Согласно проведённым исследованиям, спрос на новую продукцию ожидается на уровне 300 единиц в год. Средняя цена уличной спортивной площадки – 120 т. р. Текущие переменные затраты на производство единицы продукции оцениваются как 80 т. р. Постоянные затраты увеличатся на 600 т. р. в год.

Для производства площадок будет использовано имеющееся в наличии оборудование, также планируется закупка дополнительного оборудования стоимостью 14500 т. р., среди которых:

- металлообрабатывающее оборудование: для изготовления металлических конструкций площадок потребуется оборудование для резки, сварки и гибки металла, в том числе лазерные или плазменные резаки, сварочные аппараты, гибочные прессы и другие инструменты для металлообработки;
- оборудование для обработки дерева, в том числе станки для распиловки, шлифовальные машины, фрезеры и прессовочные машины для сборки деревянных деталей;
- покрасочное оборудование, такое как краскопульты, камеры для покраски и оборудование для подготовки поверхности перед покраской;

- инструменты и оборудование для сборки: для сборки площадок может потребоваться различное ручное инструменты, включая гаечные ключи, отвертки, болты и гайки, а также грузоподъемное оборудование, если площадки имеют крупные элементы;
- технические системы и компоненты, такие как спортивные элементы (баскетбольные щиты, футбольные ворота и т.д.), поверхности с антиударным покрытием, освещение и др.

Следует отметить, что планируется привлечение только собственных средств предприятия.

Далее будет осуществлён прогноз денежных потоков и проведена оценка эффективности данного инвестиционного проекта.

3.2 Оценка эффективности предлагаемого к реализации инвестиционного проекта

Для оценки эффективности инвестиционного проекта, предлагаемого для ООО «Светоч-Плюс», в первую очередь, необходимо спрогнозировать денежные потоки по рассматриваемому проекту на основе принципа релевантности, а также определить ставку дисконтирования – требуемую норму доходности по проекту.

Прогноз денежных потоков осуществлён на основании модели FCFF. Прогнозный период – 5 лет.

Денежные потоки проекта представлены в текущих ценах. При оценке эффективности ставка дисконтирования реальная.

Прогноз денежных потоков рассматриваемого проекта на основании модели FCFF включает в себя прогноз денежных потоков от инвестиционной деятельности, а также прогноз денежных потоков от операционной деятельности.

Прогнозируемые денежные потоки представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Прогноз денежных потоков (по модели FCFF)

Денежный поток	Прогнозный период					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности	-14500	0	0	0	0	0
- затраты на покупку дополнительного оборудования	-14500					
Дополнительный денежный поток от операционной деятельности (модель FCFF)	0	11400	11400	11400	11400	11400
- дополнительные поступления от продаж (+)		36000	36000	36000	36000	36000
- дополнительные затраты (-)		-24600	-24600	-24600	-24600	-24600
Суммарный денежный поток	-14500	11400	11400	11400	11400	11400
Суммарный денежный поток нарастающим итогом	-14500	-3100	8300	19700	31100	42500

Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности представлен затратами на покупку дополнительного оборудования. Дополнительные денежные потоки от операционной деятельности представлены: притоком в виде дополнительных поступлений от продажи новой продукции, оттоком в виде дополнительных текущих затрат на производство нового вида продукции.

На основании базовых денежных потоков ниже представлен график окупаемости (рисунок 3).



Рисунок 3 – График окупаемости проекта ООО «Светоч-Плюс», рассчитанный на основе базовых денежных потоков проекта

Срок окупаемости, рассчитанный на основе недисконтированных денежных потоков, составил 1,27 лет.

Ввиду того, что для финансирования проекта привлекается только собственный капитал, то ставка дисконтирования определена нормативным методом – 22,5 % годовых. Реальная ставка с учётом темпа инфляции, определённая на основании уравнения Фишера по формуле (1), составила 16,67 %.

$$R_{\text{реал.}} = \frac{1 + 0.225}{1 + 0.05} - 1 = 0,1667$$

На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования далее рассчитаны основные динамические

показатели эффективности инвестиционного проекта.

Так, в таблице 9 представлены значения дисконтированных денежных потоков по проекту.

Таблица 9 – Расчёт дисконтированных денежных потоков по проекту (по ставке 22,5%)

Денежный поток	Прогнозный год						Сумма
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	
Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности	-14500	0	0	0	0	0	-14500
Дисконтированный дополнительный денежный поток от операционной деятельности (модель FCFF)	0	9771	8376	7179	6153	5274	36754
Дисконтированный суммарный денежный поток	-14500	9771	8376	7179	6153	5274	22254
Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом	-14500	-4729	3647	10826	16979	22254	

Ниже представлен расчёт показателей эффективности инвестиционного проекта на основании формул (2), (3), (4).

$$NPV = 36754 - 14500 = 22254 \text{ т. р.}$$

$$PI = 36754 / 14500 = 2,53.$$

$$IRR = 74 \% .$$

Показатель IRR рассчитан с помощью функции =ВСД () в Excel.

Итак, $NPV > 0$, $PI > 1$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

На основании дисконтированных денежных потоков представлен график окупаемости (рисунок 4).



Рисунок 4 – График окупаемости проекта ООО «Светоч-Плюс», рассчитанный на основе дисконтированных денежных потоков проекта

Срок окупаемости, рассчитанный на основе дисконтированных денежных потоков, составил 1,53 лет.

Следует отметить, что сальдо денежных потоков от всех видов деятельности на протяжении всего анализируемого периода остаётся положительным, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

Риски проекта выражаются в вероятности наступления определённых событий, которые будут способствовать снижению эффективности проекта.

Среди рисков предлагаемого к реализации проекта можно выделить:

- финансовые риски (риск финансирования, риск ликвидности (недостижение необходимой величины притока от операционной деятельности, превышение плановых издержек), кредитный риск (неплатёжеспособность партнёров, заказчиков, претензии третьих лиц), ценовой (товарный) риск, увеличение текущих материальных затрат в процессе реализации проекта и др.);
- маркетинговый риск (риск ошибочного определения объёма ожидаемого спроса, риск ошибочной стратегии выхода на рынок и пр.);
- риск персонала (недостаточная квалификация сотрудников, ошибочные действия сотрудников и пр.);
- технологические риски, технические риски;
- внешние риски, которые могут быть вызваны непрогнозируемым ростом инфляции, негативным изменением налоговой политики, напряжённой политической обстановкой, пандемией, форс-мажорными обстоятельствами и иными факторами.

В качестве методов управления рисками ООО «Светоч-Плюс» использует такие методы, как создание резервов, лимитирование, диверсификацию.

Следует отметить, что реализация данного проекта будет способствовать увеличению финансовых результатов и денежного потока анализируемого предприятия в целом, так как проект направлен на увеличение объёма выпуска продукции. То есть реализация данного проекта позволит предприятию увеличить чистую прибыль, что также позволит увеличить собственный капитал предприятия. В долгосрочной перспективе это позволит ещё больше укрепить финансовую устойчивость предприятия.

В третьем разделе на основании проведённого анализа ООО «Светоч-Плюс» представлены несколько направлений развития. Из предлагаемых направлений развития выделено расширение ассортимента посредством

производства и продажи уличных спортивных площадок не только для дошкольных образовательных учреждений и школ, но и для розничной торговли по индивидуальным пожеланиям заказчика. Прогноз денежных потоков осуществлён на основании модели FCFF. Прогнозный период – 5 лет. Ввиду того, что для финансирования проекта привлекается только собственный капитал, то ставка дисконтирования определена нормативным методом – 22,5% годовых. Реальная ставка определена по уравнению Фишера – 16,67% годовых. На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования далее рассчитаны основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта. $NPV = 22254$ т. р., $PI = 2,53$, $IRR = 74 \%$. Итак, $NPV > 0$, $PI > 1$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации. Сальдо денежных потоков от всех видов деятельности на протяжении всего анализируемого периода остаётся положительным, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта. Среди рисков предлагаемого к реализации проекта выделены: финансовые риски; маркетинговый риск; риск персонала; технологические риски, технические риски; внешние риски. В качестве методов управления рисками ООО «Светоч-Плюс» использует такие методы, как создание резервов, лимитирование, диверсификацию. Реализация данного проекта позволит предприятию увеличить чистую прибыль, что также позволит увеличить собственный капитал предприятия.

Заключение

Итак, в первом разделе бакалаврской работы раскрыты теоретические аспекты проведения оценки эффективности инвестиционного проекта. Инвестиционный проект - это план, основанный на финансовом анализе, который описывает ожидаемые доходы и расходы, связанные с инвестированием денег в конкретный проект.

Целью инвестиционного проекта является получение прибыли и рост инвестированного капитала. Реализация инвестиционного проекта включает в себя несколько фаз. Первая фаза – предынвестиционная, вторая фаза – инвестиционная, третья фаза – постинвестиционная (эксплуатационную). Отдельные исследователи выделяют также и четвёртую фазу – ликвидационную.

В оценке любого инвестиционного проекта лежит его денежный поток. Денежный поток инвестиционного проекта – все денежные платежи и поступления, генерируемые инвестиционным проектом в течение ряда временных периодов. Различают денежные потоки от операционной, инвестиционной, финансовой деятельности.

Современные исследователи различают статические показатели, а также динамические показатели оценки инвестиционных проектов. Отмечено, что динамические показатели эффективности являются наиболее объективными и применимыми, так как позволяют учесть стоимость денег во времени. Выделены ключевые динамические показатели: NPV, PI, IRR, DPP.

По результатам второго раздела бакалаврской работы можно сделать следующие выводы. ООО «Светоч-Плюс» - крупная российская производственная компания, которая занимается производством мебели и оборудования для образовательных учреждений. ООО «Светоч-Плюс» ведёт деятельность эффективно, финансовые результаты положительные.

Увеличение выручки, прибыли от продаж и рентабельности продаж являются положительными моментами в деятельности предприятия.

Рост капитала и резервов предприятия за рассматриваемый период может свидетельствовать о положительной динамике бизнеса и о том, что предприятие имеет достаточный капитал для инвестирования.

Увеличение краткосрочных обязательств может указывать на наличие временных финансовых трудностей, и в случае если это связано с заемными средствами, может указывать на высокую финансовую нагрузку на предприятие.

При этом все коэффициенты ликвидности находятся в пределах нормы, что свидетельствует о платёжеспособности предприятия. Также предприятие имеет достаточный уровень финансовой устойчивости для покрытия своих инвестиционных потребностей.

Показатель ROI на конец анализируемого периода принимает достаточно высокое значение, что свидетельствует о высокой отдаче от вложенных в предприятие средств.

Согласно отчёту о движении денежных средств, а именно информации о денежных потоках (притоках и оттоках) от инвестиционной деятельности, предприятие на протяжении последних нескольких лет не осуществляло капитальные инвестиции.

При этом следует отметить, что у предприятия есть достаточно потенциала для развития инвестиционной деятельности.

Для успешного развития компания должна инвестировать в новые технологии, улучшение маркетинговых стратегий, расширение рынка, расширение ассортимента.

В третьем разделе на основании проведённого анализа ООО «Светоч-Плюс» представлены несколько направлений развития, которые могут помочь анализируемому предприятию расширить свой рынок посредством реализации инвестиционного проекта: расширение географии продаж; увеличение онлайн-присутствия; предоставление услуг «под ключ»; внедрение новых технологий; расширение ассортимента; улучшение маркетинговых стратегий.

Из предлагаемых направлений развития выделено расширение ассортимента. Предлагается расширить ассортимент продукции посредством производства и продажи уличных спортивных площадок не только для дошкольных образовательных учреждений и школ, но и для розничной торговли по индивидуальным пожеланиям заказчика. Это расширит возможности для клиентов и позволит ООО «Светоч-Плюс» стать более конкурентоспособным и увеличить объемы оказанных услуг.

Анализ рынка производства мебели для офисов и предприятий торговли показывает, что этот рынок стабильно развивается и имеет большой потенциал для роста.

Основные элементы рекламной кампании предлагаемого проекта производства и продажи уличных спортивных площадок: реклама в Интернете, email-маркетинг, организация мероприятий.

Для реализации проекта планируется привлечение только собственных средств предприятия.

Осуществлён прогноз денежных потоков и проведена оценка эффективности данного инвестиционного проекта.

Денежные потоки проекта не подлежат индексации. При оценке эффективности ставка дисконтирования реальная.

Прогноз денежных потоков осуществлён на основании модели FCFF. Прогнозный период – 5 лет.

Прогноз денежных потоков рассматриваемого проекта на основании модели FCFF включает в себя прогноз денежных потоков от инвестиционной деятельности, а также прогноз денежных потоков от операционной деятельности.

Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности представлен затратами на покупку дополнительного оборудования.

Дополнительные денежные потоки от операционной деятельности представлены: притоком в виде дополнительных поступлений от продажи

новой продукции, оттоком в виде дополнительных текущих затрат на производство нового вида продукции.

Срок окупаемости, рассчитанный на основе недисконтированных денежных потоков, составил 1,27 лет.

Ввиду того, что для финансирования проекта привлекается только собственный капитал, то ставка дисконтирования определена нормативным методом – 22,5% годовых. Реальная ставка определена по уравнению Фишера – 16,67% годовых.

На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования рассчитаны основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта. $NPV = 22254$ т. р., $PI = 2,53$. $DPP = 1,53$ лет, $IRR = 74$.

Итак, $NPV > 0$, $PI > 1$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

Следует отметить, что сальдо денежных потоков от всех видов деятельности на протяжении всего анализируемого периода остаётся положительным, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

Среди рисков предлагаемого к реализации проекта можно выделить: финансовые риски; маркетинговый риск; риск персонала; технологические риски, технические риски; внешние риски.

В качестве методов управления рисками ООО «Светоч-Плюс» использует такие методы, как создание резервов, лимитирование, диверсификацию.

Реализация данного проекта позволит предприятию увеличить чистую прибыль, что также позволит увеличить собственный капитал предприятия.

Список используемой литературы

1. Альгинова Т.Ф. Бизнес-план предприятия: содержание и роль в финансовой политике // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 81-3. С. 5-8. DOI 10.18411/trnio-01-2022-77.
2. Анализ основных подходов к определению понятия инвестиционного проекта и методов его оценки / С. А. Мохначев, О. Л. Симченко, И. А. Третьяков [и др.] // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2020. № 2(41). С. 61-65.
3. Анохина Л.В. Инвестиционный проект: понятие и содержание фаз жизненного цикла // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 6-1(88). С. 29-31. DOI 10.24412/2411-0450-2022-6-1-29-31.
4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст] : учебный курс / И.А. Бланк. [Москва] : Омега-Л, 2013. 560 с.
5. Гордеева Е.В., Кукса Д.В. Особенности оценки инвестиционных проектов на предприятии // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 6(64). С. 76-78. DOI 10.24411/2411-0450-2020-10534.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 26.10.2021 г.) [Электронный ресурс] // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 15.01.2023 г.).
7. Грачева М.В., Александров Д.С. Финансовый анализ инвестиционных проектов: основные правила формирования денежных потоков // Аудит. 2021. № 5. С. 35-41.
8. Захарин Ю.С. Денежные потоки инвестиционных проектов // European Scientific Conference : сборник статей XXVIII Международной научно-практической конференции, Пенза, 08 января 2022 года. Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022. С. 94-96.
9. Казанкина О.А., Ханбекова Д.Р. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов и инвестиционные программы для их реализации //

Наука и общество. 2018. № 3(32). С. 47-51.

10. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечая И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2020. 288 с.

11. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учеб. пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2019. 292 с.

12. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ТК Велби: Проспект, 2018. 424 с.

13. Лукасевич, И. Я. Управление денежными потоками : учебник / И.Я. Лукасевич, П.Е. Жуков. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. – 184 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-9558-0461-3. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1913701> (дата обращения: 15.02.2023). – Режим доступа: по подписке.

14. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2022 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 16.01.2023 г.).

15. Николаева И.П. Инвестиции : учебник / И.П. Николаева. 2-е изд., стер. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. 252 с.

16. Официальный сайт ООО «Светоч-Плюс» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://sveto.ru/> (дата обращения 15.04.2023 г.).

17. Полтева Т.В. Разработка методики оценки финансовых рисков инновационного проекта в зависимости от стадии жизненного цикла // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2022. Т. 2, № 1(49). С. 199-211.

18. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год) [Электронный ресурс] // Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/ (дата обращения 15.12.2022 г.).

19. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (дата обращения 20.01.2023 г.).

20. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/ (дата обращения 20.01.2023 г.).

21. Проскурин В.К. Анализ, оценка и финансирование инновационных проектов [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.К. Проскурин. 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. 136с. <https://znanium.com/read?id=346846>

22. Савицкая Г.В. Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. 15-е изд., испр. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2022. 587 с. (Высшее образование: Бакалавриат). DOI 10.12737/textbook_5cde566886f147.06974725. - ISBN 978-5-16-014849-6.

23. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ [Электронный ресурс] // URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения: 14.10.2022 г.)

24. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 05.12.2022) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 20.01.2023 г.).

25. Чараева М.В. Реальные инвестиции: [Текст]: учеб. пособие / М.: ИНФРА-М, 2019. 265 с.
26. Шайхутдинова А.К., Селезнева И.В., Абдильдин С.С. Прогнозирование денежных потоков инвестиционного проекта // Вестник университета Туран. 2020. № 1(85). С. 136-142.
27. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. 2-е изд., доп. Москва : ИНФРА-М, 2021. 374 с.
28. Шкуратов Н.В. Понятие инвестиционного проекта: виды, цели, регламенты по принятию инвестиционных проектов // Учетно-аналитические инструменты исследования экономики региона : Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 90-летию ДГУ, Махачкала, 15–16 октября 2021 года. 2021: ИП Овчинников Михаил Артурович (Типография Алеф), 2021. С. 446-451.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Светоч-Плюс» на 31.12.2022 г.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Светоч-Плюс» на 31.12.2022 г.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2022 г.

Организация	<u>Общество с ограниченной ответственностью «Светоч-Плюс»</u>	по ОКПО	0710001
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	6319063912
Вид экономической деятельности	<u>Производство мебели для офисов и предприятий торговли</u>	по ОКВЭД 2	31.01
Организационно-правовая форма/форма собственности	<u>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>	по ОКОПФ/ОКФС	
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕИ	384

Дата (число, месяц, год) _____
 Форма по ОКУД _____
 Местонахождение (адрес) 443022, Самарская область, город Самара, Заводское ш., д.13 д

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31 декабря На _____ 20 <u>22</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>21</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>20</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы	200	307	12
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	3 749	4 465	3 593
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	3 949	4 772	3 605
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	64 224	64 833	54 753
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	701	-	-
	Дебиторская задолженность	39 750	14 869	48 468
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	6 283	6 284	18 797
	Денежные средства и денежные эквиваленты	99 402	64 910	36 125
	Прочие оборотные активы	164	161	74
	Итого по разделу II	210 524	151 057	158 217
	БАЛАНС	214 473	155 829	161 822

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.1

Форма 0710001 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31	На 31	На 31
		декабр На _____ я 20 <u>22</u> г. ³	декабря 20 <u>21</u> г. ⁴	декабря 20 <u>20</u> г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	38	38	38
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	()	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	167 274	130 259	120 791
	Итого по разделу III	167 312	130 297	120 829
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	1 153
	Кредиторская задолженность	47 161	25 532	39 840
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	47 161	25 532	40 993
	БАЛАНС			

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 14 ” февраля 2023 г.

Приложение Б

Отчёт о финансовых результатах ООО «Светоч-Плюс» за 2022 г.

Таблица Б.1 – Отчёт о финансовых результатах ООО «Светоч-Плюс» за 2022 г.

Отчет о финансовых результатах		Коды		
за <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>22</u> г.				
	Дата (число, месяц, год)	0710002		
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью «Светоч-Плюс»</u>	по ОКПО	31	12	2022
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6319063912		
Вид экономической деятельности <u>Производство мебели для офисов и предприятий торговли</u>	по ОКВЭД 2	31.01		
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКЕИ	384		

Пояснение ¹	Наименование показателя ²	Январь-Декабрь	Январь-Декабрь
		За <u>20 22</u> г. ³	За <u>20 21</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	319 762	215 242
	Себестоимость продаж	(233 719)	(177 982)
	Валовая прибыль (убыток)	86 043	37 260
	Коммерческие расходы	(10 426)	(8 086)
	Управленческие расходы	(23 576)	(17 990)
	Прибыль (убыток) от продаж	52 041	11 184
	Доходы от участия в других организациях	-	
	Проценты к получению	-	572
	Проценты к уплате		
	Прочие доходы	3 939	1 057
	Прочие расходы	(2 009)	(545)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	53 971	12 268
	Налог на прибыль ⁷	(10 806)	(2 462)
	в т.ч. текущий налог на прибыль	(10 806)	(2 462)
	отложенный налог на прибыль		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	43 165	9 806

Продолжение приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Форма 0710002 с. 2

Пояснение ¹	Наименование показателя ²	За	За
		Январь- Декабрь 20 22 г. ³	Январь- Декабрь 20 21 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁷		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	43 165	9 806
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 14 ” февраля 20 23 г.

Приложение В

Отчёт о финансовых результатах ООО «Светоч-Плюс» за 2021 г.

Таблица В.1 – Отчёт о финансовых результатах ООО «Светоч-Плюс» за 2021 г.

Отчет о финансовых результатах

Январь-
за _____ Декабрь _____ 20 21 г.

	Дата (число, месяц, год)	Коды	
Форма по ОКУД		0710002	
Дата (число, месяц, год)		31	12
Дата (число, месяц, год)		2021	
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью «Светоч-Плюс»</u> по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН		6319063912	
Вид экономической деятельности <u>Производство мебели для офисов и предприятий торговли</u> по ОКВЭД 2		31.01	
Организационно-правовая форма/форма собственности <u>Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u> по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ		384	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>21</u> г. ³	За <u>Январь-Декабрь</u> 20 <u>20</u> г. ⁴
	Выручка ⁵	215 242	234 254
	Себестоимость продаж	(177 982)	(194 636)
	Валовая прибыль (убыток)	37 260	39 618
	Коммерческие расходы	(8 086)	(7 019)
	Управленческие расходы	(17 990)	(19 571)
	Прибыль (убыток) от продаж	11 184	13 028
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	572	1 261
	Проценты к уплате		
	Прочие доходы	1 057	1 674
	Прочие расходы	(545)	(1 608)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	12 268	14 355
	Налог на прибыль ⁷	(2 462)	(2 891)
	в т.ч. текущий налог на прибыль	(2 462)	(2 891)
	отложенный налог на прибыль		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	9 806	11 464

Продолжение приложения В

Продолжение таблицы В.1

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За	За
		Январь- Декабрь 20 21 г. ³	Январь- Декабрь 20 20 г. ⁴
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁷		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	9 806	11 464
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____
(подпись) (расшифровка подписи)

“ 16 ” февраля 20 22 г.