

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)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Предпринимательство

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Оценка инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса

Обучающийся

Д.О. Ермолов

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Т.В. Полтева

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

Консультант

М.В. Дайнеко

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

Тольятти 2023

Аннотация

Тема бакалаврской работы – «Оценка инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса».

Цель бакалаврской работы – исследование теоретических и практических аспектов оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.

Задачи бакалаврской работы включают в себя:

- исследовать теоретические основы оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса;
- разработать маркетинговый, производственный, организационный планы предлагаемого к реализации проекта для ООО «Атлант»;
- разработать финансовый план проекта по масштабированию бизнеса ООО «Атлант» и провести оценку рисков.

Объектом исследования выступает анализируемое предприятие ООО «Атлант».

Предметом исследования выступает финансово-хозяйственная деятельность анализируемого предприятия, а также предлагаемый инвестиционный проект.

Методы исследования – горизонтальный анализ, допущение, коэффициентный анализ, сравнение, экспертная оценка.

Практическая значимость исследования состоит в том, что предлагаемый к реализации инвестиционный проект может быть использован в деятельности ООО «Атлант» для масштабирования бизнеса.

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

Abstract

The title of the senior thesis is " Evaluation of an investment project when scaling a business".

The purpose of the senior thesis is to study the theoretical and practical aspects of evaluating an investment project when scaling a business.

The object of the study is the analyzed enterprise Atlant LLC.

The subject of the study is the financial and economic activity of the analyzed enterprise, as well as the proposed investment project.

Research methods - horizontal analysis, assumption, coefficient analysis, comparison, expert assessment.

The practical significance of the study lies in the fact that the investment project proposed for implementation can be used in the activities of Atlant LLC to scale the business.

The senior thesis includes an introduction, three sections, conclusion, list of references, applications.

The first part reveals the theoretical foundations for evaluating an investment project when scaling a business. In the second part of the study, marketing, production, and organizational plans for the proposed project for Atlant LLC were developed. In the third part, a financial plan for the project to scale the business of Atlant LLC was developed and a risk assessment was carried out.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические основы оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.....	7
1.1 Понятие инвестиционного проекта.....	7
1.2 Оценка инвестиционного проекта как часть бизнес-плана при масштабировании бизнеса.....	10
1.3 Методика проведения оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.....	11
2 Разработка маркетингового, производственного, организационного планов предлагаемого к реализации проекта для ООО «Атлант».....	17
2.1 Анализ деятельности ООО «Атлант» и описание предлагаемого к реализации проекта по масштабированию бизнеса.....	17
2.2 Анализ рынка и разработка маркетингового плана предлагаемого к реализации проекта.....	30
2.3 Разработка производственного плана и организационного плана предлагаемого проекта.....	36
3 Разработка финансового плана проекта по масштабированию бизнеса ООО «Атлант» и оценка рисков.....	41
3.1 Разработка финансового плана и оценка эффективности инвестиционного проекта.....	41
3.2 Оценка рисков проекта по масштабированию бизнеса ООО «Атлант».....	47
Заключение.....	51
Список используемой литературы.....	55
Приложение А Бухгалтерский баланс на 31.12.2022 г. и отчёт о финансовых результатах за 2022 г. ООО «Атлант».....	59
Приложение Б Бухгалтерский баланс на 31.12.2021 г. и отчёт о финансовых результатах за 2021 г. ООО «Атлант».....	65
Приложение В График аннуитетных платежей.....	71

Введение

Оценка инвестиционного проекта является важным инструментом для принятия обоснованных решений при масштабировании бизнеса.

Оценка инвестиционного проекта позволяет определить финансовую целесообразность и эффективность масштабирования бизнеса. При расширении компании необходимо учитывать затраты на новые активы, оборудование, персонал и маркетинг. Оценка проекта помогает определить ожидаемые доходы, расходы и окупаемость инвестиций, что позволяет сделать обоснованный выбор и принять решение о масштабировании.

Также оценка инвестиционного проекта позволяет выявить потенциальные риски и возможности, связанные с масштабированием бизнеса. Это позволяет снизить вероятность неудачных инвестиций и подготовиться к возможным вызовам и препятствиям. Предварительное изучение рисков позволяет разработать стратегии и планы действий для их смягчения или управления.

Оценка инвестиционного проекта включает в себя анализ рынка, конкурентов, потребителей и других факторов, которые помогут определить стратегические направления для масштабирования бизнеса. Планирование на основе оценки проекта позволяет разработать четкие цели, меры по улучшению конкурентоспособности и понимание требуемых ресурсов.

При масштабировании бизнеса часто требуется дополнительное финансирование. Оценка инвестиционного проекта позволит подтвердить потенциал роста и доходности бизнеса, что повысит вероятность привлечения инвесторов или кредиторов. Оценка помогает разработать убедительный бизнес-план и презентацию, основанные на фактических данных и проекциях.

Цель бакалаврской работы – исследование теоретических и практических аспектов оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.

Задачи бакалаврской работы включают в себя:

- исследовать теоретические основы оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса;
- разработать маркетинговый, производственный, организационный планы предлагаемого к реализации проекта для ООО «Атлант»;
- разработать финансовый план проекта по масштабированию бизнеса ООО «Атлант» и провести оценку рисков.

Объектом исследования выступает анализируемое предприятие ООО «Атлант».

Предметом исследования выступает финансово-хозяйственная деятельность анализируемого предприятия, а также предлагаемый инвестиционный проект.

В качестве методологической базы выступили учебники, учебные пособия в области инвестиционного менеджмента и проектного управления, а также научные статьи, монографии, раскрывающие особенности проведения оценки инвестиционных проектов при масштабировании бизнеса.

Методы исследования – горизонтальный анализ, допущение, коэффициентный анализ, сравнение, экспертная оценка.

В качестве информационной базы исследования выступили данные годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Атлант». 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.

Практическая значимость исследования состоит в том, что предлагаемый к реализации инвестиционный проект может быть использован в деятельности ООО «Атлант» для масштабирования бизнеса.

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

1 Теоретические основы оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса

1.1 Понятие инвестиционного проекта

Экономическая сущность инвестиционного проекта заключается в том, что он представляет собой план или предприятие, которое требует финансовых вложений с целью создания новых активов, улучшения существующих или расширения бизнеса. Инвестиционный проект направлен на достижение конкретных целей, таких как увеличение доходности, улучшение эффективности использования ресурсов, увеличение рыночной доли или развитие новых рынков.

То есть экономическая сущность инвестиционного проекта состоит в создании добавленной стоимости и получении прибыли в результате реализации проекта. Он предполагает вложение средств в активы и ресурсы, которые ожидается принесут будущие доходы и выгоду.

Так, 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.

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].

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

И.П. Николаева определяет инвестиционный проект как систему организационно-технических мероприятий, направленных на создание или

реконструкцию объектов, обеспечивающих потоки доходов, прибыльность и окупаемость, и реализующихся с использованием инвестиций [15].

С.А. Мохначев, О.Л. Симченко, И.А. Третьяков подробно анализируют понятие инвестиционного проекта и методы его оценки.

Исследователи 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].

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].

Реализация инвестиционного проекта включает в себя несколько фаз, среди которых предынвестиционная, инвестиционная, постинвестиционная (эксплуатационная). Также выделяют фазу ликвидационную.

Предынвестиционная фаза предшествует непосредственному вложению средств в проект и включает подготовительные мероприятия. В этой фазе проводится детальное исследование и анализ рынка, потребностей клиентов, конкурентов и прогнозируемых рисков.

Инвестиционная фаза начинается после принятия решения о вложении средств в проект. В этой фазе осуществляется покупка оборудования, строительство или реконструкция объектов, найм и обучение персонала и другие инвестиционные действия [1].

Постинвестиционная, или эксплуатационная, фаза наступает после завершения инвестиционной фазы и включает в себя эксплуатацию и управление проектом. В постинвестиционной фазе проект начинает функционировать и достигает своей основной цели. 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 [3].

Ликвидационная фаза наступает в случае, когда проект завершается или прекращает свою деятельность. Эта фаза включает в себя закрытие проекта, продажу активов, расчет с инвесторами и прекращение деятельности [2].

Эти фазы являются общими шагами в реализации инвестиционного проекта, и каждая из них имеет свою значимость и задачи, направленные на достижение успешного результата. Важно учитывать, что каждый проект уникален и может иметь свои особенности и специфические фазы в зависимости от своего характера и отрасли.

Далее представим методику проведения оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.

1.2 Оценка инвестиционного проекта как часть бизнес-плана при масштабировании бизнеса

В первую очередь, следует отметить, что разработка детального бизнес-плана является неотъемлемой частью оценки инвестиционного проекта. Бизнес-план включает описание проекта, его целей, стратегий и планов действий, а также прогнозируемых финансовых результатов. Он помогает систематизировать информацию о проекте, обосновать его финансовую целесообразность и представить его потенциальным инвесторам или кредиторам.

Бизнес-план инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса включает несколько ключевых разделов, которые направлены на оценку и анализ различных аспектов проекта.

Введение предоставляет общую информацию о проекте и его целях, а также обоснование необходимости масштабирования бизнеса. Оно служит вводной частью, предоставляющей контекст и общую картину проекта.

Описание предлагаемого продукта/услуги является детальным обзором продукта или услуги, предлагаемых в рамках проекта. В этом разделе предоставляются подробные характеристики, преимущества и уникальные особенности предлагаемого продукта/услуги. Особое внимание уделяется тому, как эти предложения удовлетворяют существующие рыночные потребности.

Анализ рынка включает исследование текущего состояния и тенденций отрасли, в которой функционирует проект. В этом разделе проводится анализ целевой аудитории и их потребностей, а также оценивается конкурентная среда, включая основных конкурентов и их преимущества. Здесь также проводится оценка потенциала рынка и прогнозирование спроса.

Маркетинговый план определяет стратегию маркетинга и продаж для продвижения предлагаемого продукта/услуги. В этом разделе описываются планы по ценообразованию, распространению и продвижению. Также

разрабатываются стратегии для привлечения новых клиентов и удержания существующих.

Производственный и организационный план определяет необходимые производственные процессы и ресурсы для успешного масштабирования бизнеса. В этом разделе описывается организационная структура и команда проекта, а также рассматриваются требуемые лицензии, разрешения или сертификации [4].

Финансовый план включает прогнозирование доходов, расходов и прибыли на основе оценки рынка и предполагаемых объемов продаж. В этом разделе также оценивается потребность в инвестициях и источниках финансирования проекта. Расчеты проводятся для определения показателей рентабельности, окупаемости инвестиций и денежного потока [5].

Финансовый план – ключевой раздел, где проводится оценка инвестиционного проекта на основании прогнозной отчетности по проекту: прогнозного баланса, прогнозного отчета о финансовых результатах, прогнозных денежных потоков. На основании данных форм отчетности рассчитываются показатели эффективности инвестиционного проекта [6].

Следующий раздел – анализ рисков – включает идентификацию и оценку основных рисков, связанных с реализацией проекта. В этом разделе разрабатываются стратегии по управлению и снижению рисков, а также рассматриваются возможные последствия и влияние рисков на проект.

Итак, оценка инвестиционного проекта подробно рассматривается в финансовом плане и анализе рисков.

1.3 Методика проведения оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса

Итак, важнейшим элементом в структуре бизнес-плана выступает финансовый план и анализ рисков.

Проведение оценки инвестиционного проекта при масштабировании

бизнеса включает ряд методик и инструментов, которые помогают оценить финансовую целесообразность и эффективность проекта.

Во-первых, это финансовые показатели. Оценка проекта включает анализ финансовых показателей, таких как чистый дисконтированный доход (NPV), индекс доходности (PI), внутренняя норма доходности (IRR), период окупаемости (Payback Period) и дисконтированный период окупаемости (Discounted Payback Period). Эти показатели позволяют оценить доходность проекта, его окупаемость и добавленную стоимость для бизнеса.

Показатель NPV (чистый дисконтированный доход) представляет собой разницу между суммой дисконтированных денежных потоков от операционной деятельности (сальдо) и суммой дисконтированных инвестиционных затрат – формула (1). Соответственно проект считается эффективным, если данный показатель принимает положительное значение.

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

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 (2). Соответственно проект считается эффективным, если данный показатель принимает значение больше единицы.

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

Если сумма дисконтированных поступлений равна сумме

дисконтированных инвестиционных затрат, значит то, что задолжено в ставку дисконтирования, и есть внутренняя норма доходности проекта (IRR) – формула (3). То есть показатель IRR – это внутренняя норма доходности проекта. Если IRR превышает ставку дисконтирования, значит проект можно считать эффективным. И наоборот.

$$\sum_{i=1}^n \frac{P}{(1+IRR)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{I}{(1+IRR)^i} = 0 \quad (3)$$

И, наконец, дисконтированный срок окупаемости (DPP) – это срок окупаемости, рассчитанный кумулятивным методом на основе накопленного дисконтированного денежного потока. Данный показатель можно рассчитать только в том случае, если проект эффективен [9].

Как видно из ключевых показателей, в основе оценки 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. М.В. Грачева и Д.С. Александров отмечают, что оценка денежных потоков должна быть достаточно точной, чтобы минимизировать риски инвесторов [7], [8].

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 [10].

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 [11];
- 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 [12].

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 [13].

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 [14].

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 [18], [17].

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 [21], [19].

Проведение анализа рисков является важной частью оценки инвестиционного проекта. Включает оценку потенциальных рисков и неопределенностей, связанных с проектом, и разработку стратегий для их управления. Это может включать анализ конкурентной среды, изменений рыночных условий, юридических и регуляторных факторов, финансовых рисков и других возможных вызовов [22], [20].

При оценке проекта также рекомендуется проводить чувствительность и сценарный анализ. Чувствительность анализирует влияние изменений в ключевых параметрах проекта на его финансовые показатели, позволяя определить наиболее значимые факторы риска и их влияние на результаты. Сценарный анализ предполагает моделирование различных сценариев развития проекта с учетом возможных переменных и альтернативных вариантов развития событий [24], [23].

Итак, в первом разделе представлено понятие инвестиционного проекта, рассмотрена оценка инвестиционного проекта как часть бизнес-плана при масштабировании бизнеса, а также раскрыта методика проведения оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса. Так, 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. Разработка детального бизнес-плана является неотъемлемой частью оценки инвестиционного проекта. Бизнес-план включает описание проекта, его целей, стратегий и планов действий, а также прогнозируемых финансовых результатов. Он помогает систематизировать информацию о проекте, обосновать его финансовую целесообразность и представить его потенциальным инвесторам или кредиторам. Важнейшим элементом в структуре бизнес-плана выступает финансовый план и анализ рисков. Проведение оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса включает ряд методик и инструментов, которые помогают оценить финансовую целесообразность и эффективность проекта. Оценка проекта включает анализ финансовых показателей, таких как чистый дисконтированный доход (NPV), индекс доходности (PI), внутренняя норма доходности (IRR), период окупаемости (Payback Period) и дисконтированный период окупаемости (Discounted Payback Period).

2 Разработка маркетингового, производственного, организационного планов предлагаемого к реализации проекта для ООО «Атлант»

2.1 Анализ деятельности ООО «Атлант» и описание предлагаемого к реализации проекта по масштабированию бизнеса

Общество с ограниченной ответственностью «Атлант» (ООО «Атлант») – один из универсальных операторов грузового железнодорожного подвижного состава России и стран СНГ.

ООО «Атлант» зарегистрировано по адресу 119330, город Москва, внутригородская территория города федерального значения – муниципальный округ Раменки, проспект Университетский, дом 12. Генеральный директор организации ООО «Атлант» - Сосипаторов Владимир Анатольевич. Основным видом деятельности компании является Деятельность вспомогательная, связанная с железнодорожным транспортом. Также ООО «Атлант» работает еще по 18 направлениям. Размер уставного капитала 10 000 012 тыс. руб.

ООО «Атлант» осуществляет свою деятельность на основании Устава, Конституции РФ, Гражданского кодекса РФ, Налогового кодекса РФ, Трудового кодекса РФ, Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», Федерального закона «О бухгалтерском учёте», иных нормативно-правовых актов. Основной целью функционирования предприятия является получение прибыли [27], [26].

Организационная структура ООО «Атлант» является линейно-функциональной, где руководитель компании принимает стратегические решения, а на нижних уровнях иерархии расположены функциональные подразделения, отвечающие за конкретные виды деятельности. Каждый из этих отделов выполняет свою специфическую функцию и подчиняется непосредственно руководителю компании. Таким образом, структура

организации является простой и четкой, позволяющей эффективно управлять бизнес-процессами и достигать поставленных целей.

ООО «Атлант» оказывает следующие услуги:

- программа «Сервисный контракт»;
- оперирование подвижным составом;
- аренда вагонов;
- транспортно-экспедиционное обслуживание;
- ремонт вагонов.

«Парк в управлении оператора дифференцирован, в его составе полувагоны, крытые вагоны, фитинговые платформы, цистерны и прочие вагоны различных типов, что позволяет эффективно и технологично обеспечивать перевозки всех видов грузов на различных направлениях пространства колеи 1520 мм. ООО «Атлант» выступает в качестве активного участника как рынка оперирования подвижного состава, так и предоставления подвижного состава в аренду. Оказывает полный комплекс услуг по транспортировке грузов во всех основных отраслях экономики: нефте- и газопереработка; деревообработка; металлургия; производство продовольственных товаров и товаров народного потребления; производство целлюлозы и бумаги; производство цемента и строительных смесей; производство минеральных удобрений; топливно-энергетическая и горнодобывающая промышленность» [16].

Рассмотрим более подробно парк вагонов:

- полувагоны (парк полувагонов представлен широкой линейкой моделей с грузоподъемностью от 69 т до 71 т.);
- крытые вагоны (парк полувагонов представлен широкой линейкой моделей с грузоподъемностью от 69 т до 71 т.);
- вагоны-цистерны (парк полувагонов представлен широкой линейкой моделей с грузоподъемностью от 69 т до 71 т.);

- вагоны-платформы (парк полувагонов представлен широкой линейкой моделей с грузоподъемностью от 69 т до 71 т.) [29].

Среди конкурентных преимуществ предприятия можно отметить:

- современный универсальный парк кубатурой до 158 квадратных метра;
- сбалансированный сервис;
- эффективная логистика для клиентов;
- комфортные тарифные условия и гибкие принципы работы [30], [28].

В таблице 1 представлены ключевые абсолютные финансовые результаты деятельности ООО «Атлант».

Таблица 1 – Ключевые абсолютные финансовые результаты деятельности ООО «Атлант» за 2020-2022 гг.

Показатель	Значение показателя в			Абсолютное отклонение		Относительное 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	24677961	33395638	61547418	36869457	28151780	149,40%	84,30%
Себестоимость продаж	27340184	32243723	32792180	5451996	548457	19,94%	1,70%
Валовая прибыль (убыток)	-2662223	1151915	28755238	31417461	27603323	-	2396,30%
Управленческие расходы	58533	142544	189467	130934	46923	223,69%	32,92%
Прибыль (убыток) от продаж	-2720756	1009371	28565771	31286527	27556400	-	2730,06%
Проценты к получению	12319	51891	496141	483822	444250	3927,45%	856,12%
Проценты к уплате	27094	1201451	11191766	11164672	9990315	41207,18%	831,52%
Прочие доходы	3340384	17571336	23990917	20650533	6419581	618,21%	36,53%
Прочие расходы	2607547	14931350	17740042	15132495	2808692	580,33%	18,81%
Прибыль (убыток) до налогообложения	-2002694	2499797	24121021	26123715	21621224	-	864,92%
Чистая прибыль (убыток)	-1665581	1872295	19253493	20919074	17381198	-	928,34%

Выручка компании в 2022 г по сравнению с 2021 г. увеличилась на 84,3%, по сравнению с 2020 г. – на 149,4%. При этом себестоимость увеличилась не столь существенно. Важно заметить, что валовая прибыль, прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2020 г. принимали отрицательное значение, в 2021 г. и 2022 г. показатели положительный. Чистая прибыль в 2022 г. составила 19 253 493 т. р.

Целью инвестиционной деятельности ООО «Атлант» является увеличение доли рынка, улучшение качества услуг и повышение эффективности предприятия. Для этого предприятие инвестирует в приобретение нового оборудования и технологий, модернизацию железнодорожной инфраструктуры, обучение персонала [31].

Анализ внешней среды предприятия является важной составляющей стратегического планирования и помогает понять, какие факторы внешней среды могут повлиять на бизнес компании и какие возможности и угрозы существуют на рынке.

Проведём PEST-анализ деятельности предприятия ООО «Атлант»:

- политические факторы: изменения законодательства в сфере железнодорожной инфраструктуры, регулирование тарифов на железнодорожные перевозки, политическая стабильность в стране и регионе;
- экономические факторы: изменения в мировой экономике, инфляция, уровень безработицы, доступность финансирования и инвестиций, изменения валютных курсов;
- социальные факторы: демографические изменения, изменение вкусов и предпочтений потребителей, социальное неравенство, миграция населения [32];
- технологические факторы: новые технологии в сфере железнодорожных перевозок, автоматизация и цифровизация процессов, изменения в производственных технологиях, изменение спроса на продукцию и услуги [33].

Далее представлен анализ ООО «Атлант» методом 5 сил конкуренции Портера:

- угроза появления новых участников: отрасль железнодорожного транспорта требует значительных капиталовложений, соблюдения нормативных требований и специальных знаний, что создает высокий барьер для входа. Тем не менее, все еще существует вероятность появления новых участников, особенно если правительство или отраслевые ассоциации предлагают стимулы или субсидии. Поэтому угроза появления новых участников умеренная;
- рыночная власть поставщиков: отрасль железнодорожного транспорта зависит от различных поставщиков, таких как производители локомотивов, вагоностроители и поставщики систем сигнализации. Концентрация поставщиков относительно низка, а издержки переключения для игроков отрасли высоки. Тем не менее, некоторые поставщики могут иметь большую рыночную власть благодаря своим запатентованным технологиям или ограниченным ресурсам. Таким образом, рыночная власть поставщиков находится на среднем или высоком уровне;
- рыночная власть покупателей: отрасль железнодорожного транспорта обслуживает различных клиентов, включая пассажирских и грузовых перевозчиков. Концентрация покупателей относительно высока, и они обладают значительной переговорной силой для согласования цен и услуг. Однако издержки переключения для покупателей также высоки, особенно для крупных перевозчиков. Таким образом, рыночная власть покупателей находится в диапазоне от умеренного до высокого;
- угроза заменителей: отрасль железнодорожного транспорта сталкивается с конкуренцией со стороны других видов транспорта, таких как автомобильный, воздушный и морской транспорт. Затраты клиентов на переключение на использование заменителей

варьируются от умеренных до высоких в зависимости от расстояния и характера груза. Однако отрасль железнодорожного транспорта имеет ряд преимуществ, таких как более низкие транспортные расходы, более высокая пропускная способность и более низкие выбросы. Поэтому угроза заменителей умеренная;

- соперничество между существующими конкурентами: в отрасли железнодорожного транспорта существует несколько существующих конкурентов, таких как другие железнодорожные компании и виды транспорта. Игроки отрасли конкурируют на основе различных факторов, таких как цена, качество, сервис и технологии. Концентрация отрасли относительно низка, а издержки переключения для клиентов высоки. Таким образом, соперничество между существующими конкурентами находится на уровне от умеренного до высокого.

Прежде чем рекомендовать ООО «Атлант» реализовать тот или иной инвестиционный проект, направленный на развитие компании, проведем анализ действующей бизнес-модели ООО «Атлант».

Ценностное предложение:

- надежные и эффективные вспомогательные услуги для железнодорожного транспорта;
- качественное техническое обслуживание и ремонт железнодорожной техники;
- соблюдение нормативных требований для обеспечения безопасной и надежной работы.
- постоянное совершенствование за счет исследований и разработок.

Потребительские сегменты:

- железнодорожные компании;
- логистические компании;
- грузовые и пассажирские транспортные компании.

Отношения с клиентами:

- прочные партнерские отношения с клиентами для обеспечения долгосрочных деловых отношений;
- обеспечение превосходного обслуживания клиентов для укрепления доверия и лояльности.

Каналы:

- прямые продажи клиентам;
- реклама через отраслевые издания и мероприятия;
- рекомендации от существующих клиентов.

Ключевые партнеры:

- железнодорожные компании;
- поставщики оборудования и материалов;
- поставщики услуг по техническому обслуживанию и ремонту;
- регулирующие органы.

Основные виды деятельности:

- закупка и обслуживание оборудования и материалов для железнодорожного транспорта;
- оказание услуг по техническому обслуживанию и ремонту железнодорожной техники;
- обеспечение соблюдения нормативных требований;
- проведение исследований и разработок для улучшения операций.

Ключевые ресурсы:

- квалифицированная рабочая сила для обслуживания и ремонта;
- качественное оборудование и материалы для железнодорожного транспорта;
- прочные партнерские отношения с железнодорожными компаниями и поставщиками;
- знание нормативных требований и отраслевых стандартов.

Структура затрат:

- затраты на оплату труда квалифицированных рабочих по техническому обслуживанию и ремонту;
- затраты на закупку оборудования и материалов;
- затраты на исследования и разработки;
- затраты на соблюдение нормативных требований.

Потоки доходов:

- продажа оборудования и материалов для железнодорожного транспорта;
- услуги по техническому обслуживанию и ремонту железнодорожной техники;
- гранты или контракты на исследования и разработки;
- консультационные услуги по соблюдению нормативных требований и отраслевых стандартов.

В целом бизнес-модель направлена на оказание качественных услуг по техническому обслуживанию и ремонту, закупку качественного оборудования и материалов и обеспечение соблюдения нормативных требований. Компания в значительной степени полагается на партнерские отношения с железнодорожными компаниями и поставщиками, а также на квалифицированную рабочую силу и опыт соблюдения нормативных требований. Потоки доходов формируются за счет продажи оборудования и материалов, услуг по техническому обслуживанию и ремонту, исследований и разработок, а также консультационных услуг. Однако бизнес-модель подвержена влиянию внешних факторов, таких как наличие квалифицированной рабочей силы и колебания стоимости оборудования и материалов.

Проведём SWOT-анализ ООО «Атлант», выявив сильные, слабые стороны деятельности предприятия, а также возможности и угрозы.

Сильные стороны:

- прочные отношения с поставщиками железнодорожного транспорта, обеспечивающие надежное и эффективное обслуживание;
- опытный и знающий персонал, понимающий нюансы отрасли;
- конкурентоспособные цены за счет эффекта масштаба;
- разнообразные предложения услуг, помимо железнодорожного транспорта, такие как складирование и логистика.

Слабые стороны:

- ограниченный географический охват, так как компания может работать только в определенных регионах;
- зависимость от поставщиков железнодорожного транспорта, что может привести к перебоям в обслуживании в случае возникновения проблем;
- отсутствие отдельных моделей вагонов, способных удовлетворить спрос;
- недостаточная узнаваемость бренда по сравнению с более крупными, более авторитетными компаниями в отрасли.

Возможности:

- выход в новые регионы или страны для расширения клиентской базы;
- внедрение новых предложений услуг, таких как индивидуальная упаковка или доставка «последней мили» ;
- партнерство с другими компаниями в отрасли для предложения комплексных услуг и увеличения доли рынка.

Угрозы:

- экономические спады, которые могут снизить спрос на железнодорожный транспорт и сопутствующие услуги;
- усиление конкуренции со стороны более крупных и авторитетных компаний отрасли;
- изменения в правилах или политике, которые могут повлиять на способность компании работать эффективно или результативно.

Проведём анализ внутренней среды компании:

- культура компании: культура компании основана на эффективности и надежности; ожидается, что сотрудники будут хорошо разбираться в отрасли и обеспечивать отличное обслуживание клиентов; компания поощряет сотрудничество и инновации для постоянного улучшения своей деятельности;
- структура управления: компания имеет плоскую структуру управления с командой опытных менеджеров, курирующих различные отделы; принятие решений децентрализовано, чтобы обеспечить быстрое и эффективное решение проблем;
- человеческие ресурсы: в компании работает квалифицированный и опытный персонал, обученный тонкостям железнодорожного транспорта. Компания инвестирует в своих сотрудников, предлагая возможности обучения и развития, а также конкурентоспособные пакеты вознаграждения;
- финансовые ресурсы: компания имеет стабильные финансовые ресурсы и может инвестировать в новые технологии и оборудование для улучшения своей деятельности; также имеет прочные отношения со своими банковскими партнерами, что позволяет ему при необходимости получать дополнительный капитал;
- технологии и инфраструктура: компания вложила средства в самые современные технологии и инфраструктуру, чтобы обеспечить эффективность и надежность своей деятельности; также внедрила передовые системы отслеживания и мониторинга, чтобы информировать клиентов об их поставках;
- управление цепочкой поставок: компания имеет хорошо управляемую цепочку поставок, которая включает в себя партнерские отношения с поставщиками железнодорожного транспорта, а также складские и логистические услуги. У компании

также есть процессы, обеспечивающие своевременную доставку грузов в хорошем состоянии;

- маркетинг и продажи: в компании работает сильная команда по маркетингу и продажам, которая сосредоточена на построении отношений с клиентами и предоставлении им дополнительных услуг; она также использует каналы цифрового маркетинга для охвата более широкой аудитории.

В целом компания имеет сильную внутреннюю среду, которая позволяет ей оказывать надежные и эффективные вспомогательные услуги, связанные с железнодорожным транспортом. Компания инвестирует в своих сотрудников, технологии и инфраструктуру, чтобы оставаться конкурентоспособной в отрасли.

Проведём анализ внутрифирменных коммуникаций:

- каналы связи. Компания использует различные каналы связи, включая электронную почту, мгновенные сообщения, телефон и личные встречи; использование этих каналов зависит от характера сообщения и срочности сообщения;
- инструменты для совместной работы. Компания использует инструменты для совместной работы, такие как программное обеспечение для управления проектами и общие календари, чтобы гарантировать, что члены команды знают о сроках и результатах проекта;
- отзывы сотрудников. Компания поощряет отзывы сотрудников посредством регулярных опросов и ящиков для предложений, эта обратная связь используется для улучшения внутренних процессов и повышения удовлетворенности сотрудников;
- стиль общения. Компания поощряет открытое и прозрачное общение между сотрудниками и руководством, ценит честность и уважение во всем общении;

- языковые и культурные барьеры. Поскольку компания может работать в разных регионах или странах, могут возникать языковые и культурные барьеры; чтобы преодолеть эти барьеры, компания проводит языковые курсы и тренинги по культурной чувствительности для сотрудников;
- иерархическая структура. Компания имеет плоскую структуру управления, которая поощряет сотрудничество и открытое общение между членами команды. Однако существуют четкие границы полномочий и ответственности, обеспечивающие эффективное принятие решений;
- кризисная коммуникация. В компании есть процессы для эффективного общения во время кризиса или чрезвычайной ситуации. Это включает в себя назначенные каналы связи и обученных представителей.

В целом, ООО «Атлант» имеет сильную систему внутрифирменных коммуникаций, которая способствует сотрудничеству, прозрачности и открытому общению между сотрудниками и руководством. Использование инструментов совместной работы и механизмов обратной связи с сотрудниками гарантирует, что все будут осведомлены о сроках и результатах проекта. Компания также признает важность языковой и культурной чувствительности для эффективного общения, особенно при работе в разных регионах или странах.

На основе анализа текущей бизнес-модели для ООО «Атлант» можно предложить следующие направления совершенствования:

- внедрение новых технологий. Компания должна активно внедрять новые технологии для повышения эффективности и снижения затрат на обслуживание и ремонт оборудования;
- улучшение процессов подбора и обучения персонала. Компания должна разработать более эффективные методы подбора квалифицированных специалистов и обучения новичков, чтобы

повысить качество предоставляемых услуг и снизить затраты на обучение;

- диверсификация бизнеса. Компания может рассмотреть возможность развития новых направлений бизнеса, связанных с железнодорожным транспортом, таких как логистика, транспортные услуги для грузов и т.д.;
- оптимизация процессов взаимодействия с государственными органами. Компания должна улучшить взаимодействие с государственными органами и упростить процедуры получения разрешений и лицензий, чтобы уменьшить риски непредвиденных затрат и проблем с законодательством;
- разработка программы по снижению энергозатрат. Компания может разработать программу по снижению энергозатрат и уменьшению негативного влияния повышения цен на энергоносители на деятельность компании;
- развитие системы управления качеством. Компания может создать систему управления качеством, которая позволит повысить качество предоставляемых услуг и улучшить взаимодействие с клиентами;
- расширение сети филиалов и представительств. Компания может рассмотреть возможность расширения своей сети филиалов и представительств в других городах и регионах, что позволит ей расширить свой рынок и увеличить объемы продаж;
- дифференциация парка вагонов, позволяющая расширить условия перевозки грузов для клиентов.

Остановимся более подробно на последней рекомендации.

2.2 Анализ рынка и разработка маркетингового плана предлагаемого к реализации проекта

Итак, одной из предлагаемых рекомендаций по развитию деятельности ООО «Атлант» выступает расширение и дифференциация парка вагонов. Это расширит возможности для клиентов и позволит ООО «Атлант» стать более конкурентоспособным и увеличить объемы оказанных услуг. Предлагается закупить 50 вагонов типа вагон-хopper для перевозки зерна.

Отрасль вспомогательных услуг, связанных с железнодорожным транспортом, представителем которой выступает ООО «Атлант», является конкурентной. Здесь существует множество компаний, предоставляющих различные услуги, такие как ремонт железнодорожного подвижного состава, логистические услуги, перевозки грузов, реализация запчастей и т.д. Конкуренция в этой отрасли основывается на цене, качестве услуг, скорости обслуживания и инновационных технологиях. Конкурентные действия включают в себя активное продвижение бренда, снижение цен, улучшение качества обслуживания и разработку новых продуктов и услуг. Кроме того, в этой отрасли существует довольно высокий уровень концентрации рынка. Несколько крупных компаний контролируют значительную часть рынка, что создает дополнительную конкуренцию между этими компаниями. Также важным фактором является регулирование государством. Компании, работающие в отрасли железнодорожных услуг, должны соответствовать определенным нормам и требованиям, установленным государством. Это может повлиять на конкуренцию в отрасли, поскольку для многих компаний может быть сложно справиться с такими требованиями и ограничениями. Конкурентная среда в отрасли вспомогательных услуг, связанных с железнодорожным транспортом, является довольно жесткой и требует от компаний активной борьбы за своих клиентов и постоянное улучшение качества предоставляемых услуг. Основным источником данных - экспертная оценка, основанная на статистике, полученной из открытых сервисов.

К конкурентным преимуществам ООО «Атлант» относятся широкая география перевозок, высокая скорость доставки, высокое качество обслуживания и доступные цены. В целом, интенсивность конкуренции ООО «Атлант» варьируется от умеренной до высокой, со значительными входными барьерами и переговорной силой поставщиков и покупателей от умеренной до высокой.

Потребителями услуг компании являются железнодорожные операторы, логистические компании и другие предприятия, занимающиеся транспортировкой и хранением грузов. Компания поддерживает тесную связь со своими потребителями, чтобы обеспечить удовлетворение их потребностей и ожиданий. Компания использует различные каналы связи для связи со своими клиентами, включая телефон, электронную почту, социальные сети и свой веб-сайт. В компании также есть команда обслуживания клиентов, которая обрабатывает жалобы и оказывает поддержку клиентам. Компания стремится поддерживать положительный имидж и репутацию среди своих потребителей, предоставляя качественные услуги и своевременно реагируя на запросы клиентов.

В число поставщиков компании входят поставщики оборудования, материалов и услуг, необходимых для эксплуатации железнодорожной инфраструктуры. Компания поддерживает хорошие отношения со своими поставщиками, поскольку их продукция и услуги имеют решающее значение для успеха компании. Компания использует различные каналы связи, чтобы оставаться на связи со своими поставщиками, включая электронную почту, телефон и личные встречи. Компания регулярно оценивает своих поставщиков на основе их качества продукции и услуг, ценообразования и надежности. Компания стремится поддерживать хорошие отношения со своими поставщиками, своевременно оплачивая счета и относясь к ним с уважением и справедливостью. Компания также тесно сотрудничает со своими поставщиками, чтобы определить потенциальные области для улучшения их продуктов и услуг.

Для получения дополнительной информации по развитию компании отрасли вспомогательных услуг, связанных с железнодорожным транспортом, необходимо провести SWOT-анализ предлагаемого проекта.

SWOT-анализ предлагаемого проекта расширения и дифференциации вагонного парка для ООО «Атлант» представлен в таблице 2.

Таблица 2 – SWOT-анализ предлагаемого проекта дифференциации вагонного парка для ООО «Атлант»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Повышение эффективности: покупка новых вагонов позволит компании работать более эффективно, сократив расходы на техническое обслуживание и время простоя на ремонт и техническое обслуживание. - Повышенная грузоподъемность: новые вагоны будут иметь большую грузоподъемность, чем старые вагоны, что позволит компании перевозить больше товаров и потенциально увеличить доход. - Конкурентное преимущество: Имея современный и дифференцированный парк, компания может выделиться среди конкурентов на рынке, потенциально привлекая новых клиентов и сохраняя существующих. 	<ul style="list-style-type: none"> - Высокие инвестиции: покупка новых вагонов потребует значительных капитальных вложений, что может создать нагрузку на финансовые ресурсы компании. - Устаревание: всегда существует риск того, что вагоны устареют или быстро устареют, что снизит их стоимость при перепродаже и может потребовать дополнительных инвестиционных вложений. - Операционные проблемы: компания может столкнуться с операционными проблемами при интеграции новых вагонов в существующий парк.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Диверсификация: покупка новых вагонов может позволить компании диверсифицировать свои предложения, потенциально выходя на новые рынки и расширяя клиентскую базу, в том числе с точки зрения перевозки зерна. - Увеличение доли рынка: Увеличивая свои мощности и эффективность, компания может захватить большую долю рынка и более эффективно конкурировать с конкурентами. - Улучшение экологических показателей. Новые вагоны могут быть более энергоэффективными и экологически безопасными, что позволяет компании рекламировать себя как более устойчивый вариант транспортировки. 	<ul style="list-style-type: none"> - Экономические спады: Значительный экономический спад может снизить спрос на услуги железнодорожного транспорта, потенциально сократив доходы компании и затруднив окупаемость инвестиций в новые вагоны. - Нормативные изменения: Изменения в правилах, регулирующих железнодорожные перевозки, могут увеличить расходы компании или потребовать от нее изменения своей деятельности в соответствии с новыми правилами. - Конкуренция: компания может столкнуться с жесткой конкуренцией со стороны других железнодорожных транспортных компаний, что может ограничить ее долю рынка и прибыльность.

Рассмотрим элементы рекламной кампании предлагаемого к реализации проекта. Задача рекламной кампании по продвижению проекта – познакомить потенциальных клиентов с новыми грузовыми вагонами, выделить их уникальные особенности и преимущества. Название: «Измените свою цепочку поставок с помощью новых грузовых вагонов ООО «Атлант»». Слоган: «Будущее грузовых перевозок уже здесь». Целевая аудитория: предприятия, которым требуются услуги по грузовым перевозкам.

Рекламная кампании предлагаемого проекта расширения и дифференциации вагонного парка для ООО «Атлант» включает несколько составляющих (рисунок 1).

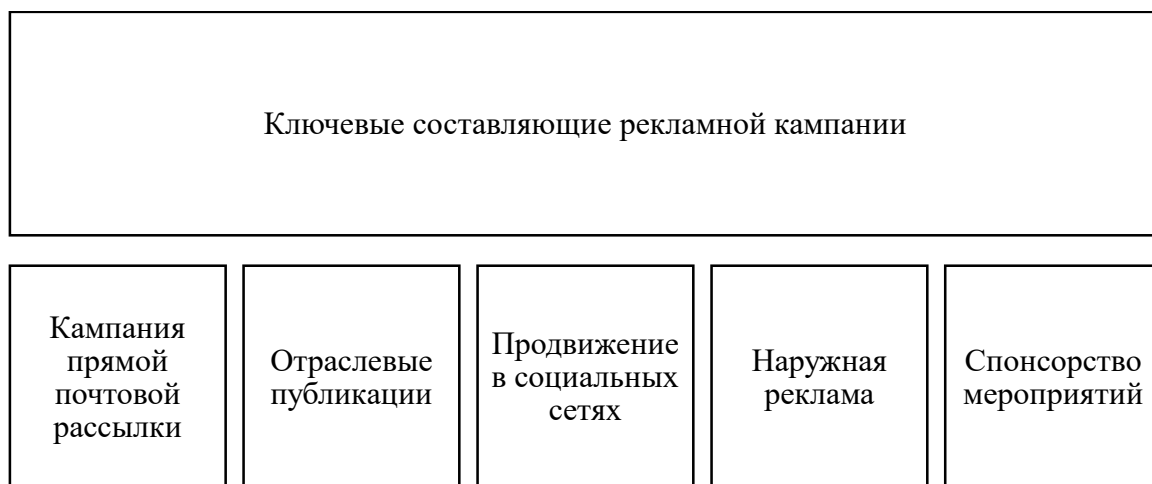


Рисунок 1 – Составляющие рекламной кампании предлагаемого проекта расширения и дифференциации вагонного парка для ООО «Атлант»

Итак, рекламная кампания включает в себя ключевые составляющие, среди которых:

- кампания прямой почтовой рассылки. Рекламная кампания начнется с кампании прямой почтовой рассылки, ориентированной на потенциальных клиентов, включая производителей, розничных продавцов и дистрибьюторов. В почтовой рассылке будут представлены изображения и слоган новых грузовых вагонов, а также брошюра, посвященная уникальным характеристикам и

преимуществам новых вагонов. Почтовая рассылка также будет содержать призыв к действию, побуждающий получателей посетить веб-сайт ООО «Атлант» или связаться с ними для получения дополнительной информации;

- отраслевые публикации. Рекламная кампания будет использовать отраслевые публикации, такие как отраслевые журналы и журналы, для охвата целевой аудитории. Кампания будет включать печатную и цифровую рекламу, демонстрирующую изображения и слоган новых грузовых вагонов, а также краткое описание характеристик и преимуществ вагонов;
- продвижение в социальных сетях. Рекламная кампания будет использовать платформы социальных сетей для охвата более широкой аудитории потенциальных клиентов. В кампании будут представлены привлекательные изображения и видеоролики новых грузовых вагонов, подчеркивающие их уникальные особенности и преимущества. Кампания также будет включать отзывы и обзоры клиентов, чтобы завоевать доверие потенциальных клиентов;
- наружная реклама. В рекламной кампании будут использоваться рекламные щиты и другая наружная реклама для привлечения потенциальных клиентов. В рекламе будут представлены изображения и слоган новых грузовых вагонов, побуждающие предприятия революционизировать свою цепочку поставок с помощью новых грузовых вагонов ООО «Атлант»;
- спонсорство мероприятий. Рекламная кампания будет спонсировать соответствующие отраслевые мероприятия, такие как конференции по логистике и цепочке поставок, чтобы продемонстрировать новые грузовые вагоны целевой аудитории. Спонсорство будет включать фирменные дисплеи, брошюры и другие рекламные материалы, которые подчеркивают уникальные особенности и преимущества новых грузовых вагонов.

Рекламная кампания предлагаемого проекта по закупке новых грузовых вагонов позволит привлечь внимание к уникальным особенностям и преимуществам новых грузовых вагонов.

Кампания будет использовать различные маркетинговые каналы, в том числе прямые почтовые рассылки, отраслевые публикации, продвижение в социальных сетях, наружную рекламу и спонсорство мероприятий, чтобы привлечь потенциальных клиентов и побудить их совершить изменения в своей цепочке поставок с помощью новых грузовых вагонов ООО «Атлант».

Воронку продаж предлагаемого проекта расширения и дифференциации вагонного парка вспомогательной железнодорожной компании можно разбить на несколько этапов:

- осведомленность. На данном этапе ООО «Атлант» стремится повысить осведомленность о своем предлагаемом проекте расширения и дифференциации парка вагонов. Компания может добиться этого с помощью различных маркетинговых мероприятий, таких как реклама в социальных сетях, контент-маркетинг и PR-кампании;
- интерес. Как только целевая аудитория узнает о новых возможностях компании, ей необходимо заинтересовать потенциальных клиентов. Компания может добиться этого, предоставив подробную информацию о новом парке вагонов, о преимуществах и способах решения транспортных потребностей клиентов;
- рассмотрение. На данном этапе потенциальные клиенты оценивают новый пар вагонов и сравнивают его с другими вариантами, доступными на рынке. ООО «Атлант» должно предоставить достаточно информации и данных, чтобы помочь потенциальным клиентам принять обоснованное решение;
- покупка. После того, как потенциальные клиенты оценят предлагаемый проект по расширению и дифференциации вагонного парка и будут удовлетворены его преимуществами, они могут

принять решение о покупке услуги. Железнодорожная компания должна предоставить четкую информацию о ценах, условиях контракта и простой в использовании процесс покупки, чтобы побудить клиентов выбирать их услуги;

- лояльность. После покупки ООО «Атлант» должно убедиться, что клиенты довольны обслуживанием и опытом. Этого можно достичь, предоставляя отличную поддержку клиентов, оперативно решая любые проблемы или проблемы и постоянно улучшая обслуживание для удовлетворения меняющихся потребностей клиентов. Удовлетворенные клиенты могут стать постоянными клиентами и предоставить ценные рекомендации другим потенциальным клиентам.

2.3 Разработка производственного плана и организационного плана предлагаемого проекта

Производственный план является ключевой частью бизнес-плана и помогает обеспечить успешную реализацию проекта по расширению и дифференциации парка вагонов. Он учитывает потребности клиентов, выбор поставщиков, процессы закупки, интеграции и обслуживания новых вагонов, а также контроль качества и улучшение процессов.

Производственный план для расширения и дифференциации парка вагонов включает конкретные шаги и меры, направленные на успешную реализацию проекта. Производственный план представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Производственный план проекта

Раздел производственного плана	Содержание раздела
Определение потребностей и требований клиентов:	Провести анализ потребностей клиентов и требований рынка. Определить типы грузов, объемы перевозок и требования к грузоподъемности. Определить особые потребности клиентов.
Поиск и выбор поставщиков:	Исследовать различных производителей вагонов на рынке. Оценить репутацию, качество продукции и условия поставки у поставщиков. Провести переговоры о ценах, сроках поставки и условиях сотрудничества.
Закупка новых вагонов:	Осуществить закупку новых вагонов у выбранных поставщиков. Разработать график закупок в соответствии с финансовыми возможностями компании. Обеспечить контроль соблюдения сроков поставки и качества вагонов.
Интеграция новых вагонов в парк:	Обновить документацию и внести изменения в учетную систему. Обучить персонал по эксплуатации новых вагонов. Обновить процессы технического обслуживания и ремонта.
Техническое обслуживание и ремонт:	Разработать график регулярных проверок, технического обслуживания и ремонтных работ. Обеспечить наличие необходимого оборудования, материалов и квалифицированного персонала. Выполнять техническое обслуживание и ремонт вагонов в соответствии с установленными процедурами.
Контроль качества и улучшение процессов:	Осуществлять контроль качества новых вагонов и их производительности. Вносить коррективы в процессы эксплуатации, технического обслуживания и ремонта при необходимости. Постоянно улучшать процессы и стремиться к повышению эффективности.
Мониторинг и анализ результатов:	Проводить постоянный мониторинг и анализ результатов реализации производственного плана. Оценивать эффективность расширения и дифференциации парка вагонов. Выявлять возможные проблемы и предлагать улучшения.

Следует отметить, что ООО «Атлант» располагает необходимым

потенциалом и ресурсами для реализации данного инвестиционного проекта. Так, у предприятия есть база потенциальных клиентов, а также запросы на новые вагоны.

Сотрудники предприятия имеют соответствующую квалификацию, компетенции для реализации данного проекта.

Для закупки более совершенных вагонов, срок службы которых составляет 30 лет, требуется 305 млн. р.

Итак, предлагается закупить 50 вагонов – ХОППЕР ЗЕРНОВОЗ 19-6869 (характеристика представлена в таблице 4).

Таблица 4 - Описание модели ХОППЕР ЗЕРНОВОЗ 19-6869

Тип вагона:	Вагон хоппер
Назначение:	Для перевозки зерна
Модель вагона:	19-6869
Год выпуска:	2023
Срок службы:	30
Техническое состояние:	Новый
Для путей:	на путях общего назначения и промышленных путях
Тип сделки:	Продажа только полным объемом
Количество вагонов:	50
Стоимость:	6 100 000 руб. без НДС
Поставка:	с завода май-июнь 2023 года
Количество осей	Четырехосный
Грузоподъемность, т	70,5
Объем кузова, куб.м	120
Масса вагона, т	23
Расчетная нагрузка от колесной пары на рельс, кН(тс)	230,5
База вагона, мм	10500
Длина вагона по осям автосцепок, мм	14720
Число люков загрузочных / разгрузочных, шт	5 загрузочных и 6 разгрузочных
Ширина колеи, мм	1520
Конструкционная скорость, км/ч	120

Согласно проведенным исследованиям, покупка новых вагонов и дифференциация парка для предприятия ООО «Атлант» позволит увеличить

объём оказанных услуг и соответственно выручку в среднем на 1 %.

Постоянные затраты в результате реализации проекта увеличатся на 180 млн. руб. в год. Постоянные затраты будут связаны с ростом затрат на обслуживание парка вагонов, в том числе с дополнительными затратами на оплату труда.

Для реализации данного проекта требуется дополнительно привлечь нескольких сотрудников.

- вагонновожатые. Дополнительные вагонновожатые будут отвечать за наблюдение и обслуживание вагонов, включая загрузку и разгрузку грузов, обслуживание люков и общий уход за вагонами. Их задачи включают проверку технического состояния вагонов перед отправкой, выполнение регулярных проверок и обеспечение их готовности к использованию;
- технический персонал. С увеличением парка вагонов потребуются дополнительный технический персонал для проведения технического обслуживания и ремонтных работ. В состав технического персонала могут входить механики, электрики и другие специалисты, ответственные за обслуживание и поддержание вагонов в рабочем состоянии;
- логистические специалисты. С увеличением объема перевозок и наличия, дифференцированного парка вагонов, потребуются логистические специалисты, которые будут заниматься планированием и координацией перевозок, оптимизацией маршрутов и управлением парком вагонов;
- административный персонал. С увеличением масштабов деятельности компании и расширением парка вагонов может потребоваться дополнительный административный персонал для управления процессами закупки, учета, финансов и взаимодействия с клиентами.

Итак, во втором разделе проведён анализ деятельности ООО «Атлант» и

описание предлагаемого к реализации проекта по масштабированию бизнеса. Общество с ограниченной ответственностью «Атлант» (ООО «Атлант») – один из универсальных операторов грузового железнодорожного подвижного состава России и стран СНГ. ООО «Атлант» оказывает следующие услуги: программа «Сервисный контракт»; оперирование подвижным составом; аренда вагонов; транспортно-экспедиционное обслуживание; ремонт вагонов. Парк в управлении оператора дифференцирован, в его составе полувагоны, крытые вагоны, фитинговые платформы, цистерны и прочие вагоны различных типов. Выручка компании в 2022 г по сравнению с 2021 г. увеличилась на 84,3%, по сравнению с 2020 г. – на 149,4%. При этом себестоимость увеличилась не столь существенно. Важно заметить, что валовая прибыль, прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2020 г. принимали отрицательное значение, в 2021 г. и 2022 г. показатели положительный. Чистая прибыль в 2022 г. составила 19 253 493 т. р. Проведён PEST-анализ деятельности предприятия, представлен анализ ООО «Атлант» методом 5 сил конкуренции Портера, описана действующая бизнес-модель ООО «Атлант», проведён SWOT-анализ ООО «Атлант», анализ внутренней среды компании, анализ внутрифирменных коммуникаций. Одной из предлагаемых рекомендаций по развитию деятельности ООО «Атлант» выступает расширение и дифференциация парка вагонов. Это расширит возможности для клиентов и позволит ООО «Атлант» стать более конкурентоспособным и увеличить объемы оказанных услуг. Предлагается закупить 50 вагонов типа вагон-хоппер для перевозки зерна. Представлен маркетинговый план, производственный план, организационный план проекта.

3 Разработка финансового плана проекта по масштабированию бизнеса ООО «Атлант» и оценка рисков

3.1 Разработка финансового плана и оценка эффективности инвестиционного проекта

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

Стоимость проекта оценивается 305 млн. руб., предлагается использовать льготное заемное финансирование под 5% фонда ФРП на приобретение вагонов, а также собственные средства – в равных долях. Требуемая норма доходности для собственников – 26%.

Денежные потоки проекта подлежат индексации. При оценке эффективности ставка дисконтирования номинальная. В проекте в рамках финансового плана должна быть учтена прогнозная инфляция и другие риски реализации проекта.

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.

Прогнозируемые денежные потоки по проекту представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Прогноз денежных потоков (по модели FCFF)

Денежный поток	Прогнозный год					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности	-305000	0	0	0	0	0
- затраты на покупку вагонов	-305000	-	-	-	-	-
Дополнительный денежный поток от операционной деятельности (модель FCFF)	0	166120	166120	166120	166120	166120
- дополнительные поступления от продаж (+)	-	346120	346120	346120	346120	346120
- дополнительные затраты (-)	-	-180000	-180000	-180000	-180000	-180000
Суммарный денежный поток	-305000	166120	166120	166120	166120	166120
Суммарный денежный поток нарастающим итогом	-305000	-138880	27240	193360	359480	525601

Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности представлен затратами на покупку вагонов.

Дополнительные денежные потоки от операционной деятельности

представлены: притоком в виде дополнительных поступлений от оказанных услуг, оттоком в виде дополнительных текущих затрат на содержание дополнительного парка вагонов, в том числе затраты на оплату труда.

Так как денежные потоки представлены по модели FCFF, то в прогноз не включены денежные потоки по привлечению и возврату заёмного капитала. Также в прогноз денежных потоков не включены затраты по выплате процентов по кредиту, так как это уже учтено в ставке дисконтирования.

На основании базовых денежных потоков представим график окупаемости (рисунок 2).

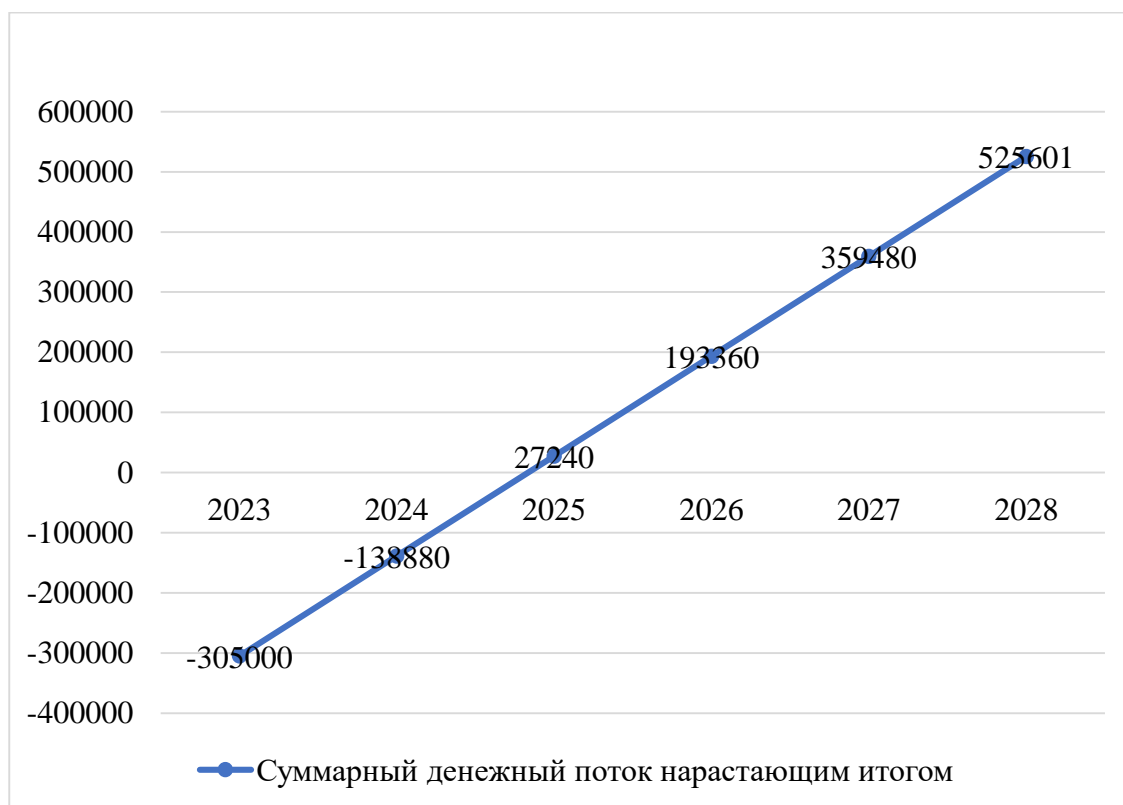


Рисунок 2 - График окупаемости проекта ООО «Атлант», рассчитанный на основе базовых денежных потоков проекта

Срок окупаемости, рассчитанный на основе недисконтированных денежных потоков, составил 1,84 лет.

Так, ставка дисконтирования определена по модели средневзвешенной цены капитала WACC.

Ожидания собственника – 26 % годовых.

Ставка заёмных средств – 5 % годовых, при корректировке на налог на прибыль собственного капитала составила 4 %. Ввиду того, что доля собственного и заёмного капитала одинаковая (по 50 %), средневзвешенная цена капитала составила 15 %.

На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования рассчитаем основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта.

Так, в таблице 6 представлены значения дисконтированных денежных потоков по проекту.

Таблица 6 - Расчёт дисконтированных денежных потоков по проекту (по ставке 15 %)

Денежный поток	Прогнозный год						Сумма
	2023	2024	2025	2026	2027	2028	
Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности	-305000	0	0	0	0	0	-305000
Дисконтированный дополнительный денежный поток от операционной деятельности (модель FCFF)	0	144452	125611	109227	94980	82591	556860
Дисконтированный суммарный денежный поток	-305000	144452	125611	109227	94980	82591	251860
Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом	-305000	-160548	-34937	74290	169269	251860	

На основании рассчитанных денежных потоков представим показатели эффективности: NPV = 251860 т. р., PI = 1,83, DPP = 2,32 лет., IRR = 46 %.

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

На основании дисконтированных денежных потоков представим график окупаемости (рисунок 3).

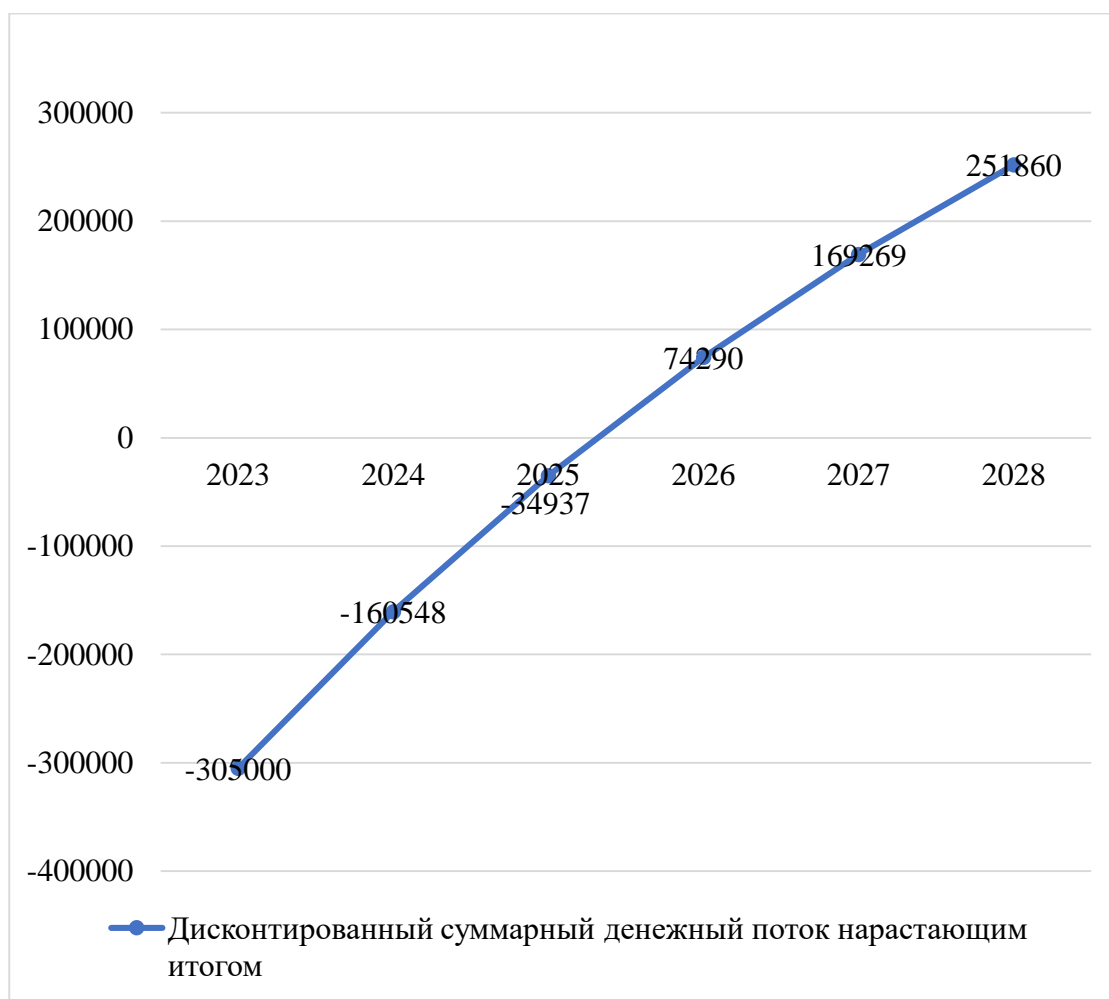


Рисунок 3 – График окупаемости проекта ООО «Атлант», рассчитанный на основе дисконтированных денежных потоков проекта

Срок окупаемости, рассчитанный на основе дисконтированных денежных потоков, составил 2,32 года.

Далее спрогнозируем денежные потоки с позиции прогнозного отчёта о движении денежных средств (таблица 7).

Это необходимо для того, чтобы обосновать реализуемость инвестиционного проекта, то есть доказать, что с учётом возврата кредитных ресурсов и процентов сальдо денежных потоков будет оставаться положительным на протяжении всего прогнозного периода.

Расчёт затрат на выплату процентов по кредиту и основного долга осуществлялся на основании аннуитетных платежей (срок 5 лет, ставка 5 %) – Приложение В, таблица В.1.

Следует отметить важный момент, что величина требуемого кредита определена на основании требуемого денежного потока для обеспечения реализуемости проекта на протяжении нулевого года.

Таблица 7 - Прогнозный отчёт о движении денежных средств (по проекту) – дополнительные денежные потоки

Денежный поток	Прогнозный год					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности	-305000	0	0	0	0	0
- оборудование (дополнительное)	-305000					
Дополнительный денежный поток от операционной деятельности	0	166120	166120	166120	166120	166120
- дополнительные поступления от продаж (+)		346120	346120	346120	346120	346120
- дополнительные затраты (-)		-180000	-180000	-180000	-180000	-180000
- затраты на выплату процентов по кредиту (-)		-7000	-5591	-4110	-2554	-917
Дополнительный денежный поток от финансовой деятельности	305000	-27535	-28943	-30424	-31981	-33617
- привлечение собственных средств (+)	152500					
- привлечение займа от ФРП (+)	152500					
- возврат займа (-)		-27535	-28943	-30424	-31981	-33617
Суммарный денежный поток		138585	137177	135696	134139	132503
Суммарный денежный поток нарастающим итогом		138585	275762	411458	545597	678101

Таким образом, сальдо денежных потоков на протяжении всего анализируемого периода остаётся положительным, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

3.2 Оценка рисков проекта по масштабированию бизнеса ООО «Атлант»

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.

Политика управления рисками – важная составляющая повышения эффективности оперативной и стратегической деятельности компании, которая направлена на выявление и оценку неблагоприятных факторов и угроз с целью предупреждения или уменьшения вероятности их наступления. То

есть одним из ключевых направлений в процессе реализации проекта выступает идентификация, оценка рисков, а также разработка мер по минимизации выявленных рисков.

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

Далее проведём анализ чувствительности показателя чистого дисконтированного дохода к изменению таких составляющих, как поступления от продаж и постоянные затраты.

Значения NPV при изменении поступлений от продаж и постоянных затрат представлены в таблице 8.

Таблица 8 - Величина NPV при изменении поступлений от продаж и постоянных затрат

-	NPV базовый, тыс. руб.	NPV при изменении показателя на 10 %, тыс. руб.	NPV при изменении показателя на 20 %, тыс. руб.	NPV при изменении показателя на 30 %, тыс. руб.
Поступления от продаж (снижение)	251860	135836	19811	-96214
Постоянные затраты (рост)	251860	191522	131183	70844

Изменения NPV (в тыс. руб.) при изменении поступлений от продаж и постоянных затрат представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Изменения NPV при изменении поступлений от продаж и постоянных затрат (в тыс. руб.)

-	NPV базовый, тыс. руб.	Изменение NPV при изменении показателя на 10 %, тыс. руб.	Изменение NPV при изменении показателя на 20 %, тыс. руб.	Изменение NPV при изменении показателя на 30 %, тыс. руб.
Поступления от продаж (снижение)	251860	-116024	-232049	-348074
Постоянные затраты (рост)	251860	-60338	-120677	-181016

Изменения NPV (в %) при изменении поступлений от продаж и постоянных затрат представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Изменения NPV при изменении поступлений от продаж и постоянных затрат (в %)

-	NPV базовый, тыс. руб.	Изменение NPV при изменении показателя на 10 %, %	Изменение NPV при изменении показателя на 20 %, %	Изменение NPV при изменении показателя на 30 %, %
Поступления от продаж (снижение)	251860	-46,07%	-92,13%	-138,20%
Постоянные затраты (рост)	251860	-23,96%	-47,91%	-71,87%

Можно сделать вывод о том, что наибольшее влияние на эффективность проекта оказывает объём продаж.

В заключение следует отметить, что реализация данного проекта позволит предприятию увеличить чистую прибыль, что также позволит увеличить собственный капитал предприятия.

В долгосрочной перспективе это позволит снизить зависимость от заёмных источников финансирования, укрепить финансовую устойчивость предприятия.

В третьем разделе осуществлена разработка финансового плана проекта по масштабированию бизнеса ООО «Атлант» и проведена оценка рисков. Стоимость проекта оценивается 305 млн. руб., предлагается использовать льготное заемное финансирование под 5% фонда ФРП на приобретение вагонов, а также собственные средства – в равных долях. Требуемая норма доходности для собственников – 26%. Прогноз денежных потоков осуществлён на основании модели FCFF. Прогнозный период – 5 лет. Срок окупаемости, рассчитанный на основе недисконтированных денежных потоков, составил 1,84 лет. Ставка дисконтирования определена по модели средневзвешенной цены капитала WACC, составила 15 %. На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования рассчитаем основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта: $NPV = 251860$ т. р., $PI = 1,83$, $DPP = 2,32$ лет., $IRR = 46$ %. $NPV > 0$, $PI > 1$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации. Сальдо денежных потоков 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. В качестве методов управления рисками ООО «Атлант» использует такие методы, как создание резервов, лимитирование, диверсификацию. Далее проведён анализ чувствительности показателя чистого дисконтированного дохода к изменению таких составляющих, как поступления от продаж и постоянные затраты. Наибольшее влияние на эффективность проекта оказывает изменение объёма продаж. Реализация данного проекта позволит предприятию увеличить чистую прибыль, что также позволит увеличить собственный капитал предприятия.

Заключение

Поставленная в работе цель достигнута, задачи решены.

Во-первых, представлено понятие инвестиционного проекта, рассмотрена оценка инвестиционного проекта как часть бизнес-плана при масштабировании бизнеса, а также раскрыта методика проведения оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса. Так, 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. Разработка детального бизнес-плана является неотъемлемой частью оценки инвестиционного проекта. Бизнес-план включает описание проекта, его целей, стратегий и планов действий, а также прогнозируемых финансовых результатов. Он помогает систематизировать информацию о проекте, обосновать его финансовую целесообразность и представить его потенциальным инвесторам или кредиторам. Важнейшим элементом в структуре бизнес-плана выступает финансовый план и анализ рисков. Проведение оценки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса включает ряд методик и инструментов, которые помогают оценить финансовую целесообразность и эффективность проекта. Оценка проекта включает анализ финансовых показателей, таких как чистый дисконтированный доход (NPV), индекс доходности (PI), внутренняя норма доходности (IRR), период окупаемости (Payback Period) и дисконтированный период окупаемости (Discounted Payback Period).

Во-вторых, проведён анализ деятельности ООО «Атлант» и описание предлагаемого к реализации проекта по масштабированию бизнеса. Общество с ограниченной ответственностью «Атлант» (ООО «Атлант») – один из универсальных операторов грузового железнодорожного подвижного состава России и стран СНГ. ООО «Атлант» оказывает следующие услуги: программа

«Сервисный контракт»; оперирование подвижным составом; аренда вагонов; транспортно-экспедиционное обслуживание; ремонт вагонов. Парк в управлении оператора дифференцирован, в его составе полувагоны, крытые вагоны, фитинговые платформы, цистерны и прочие вагоны различных типов. Выручка компании в 2022 г по сравнению с 2021 г. увеличилась на 84,3%, по сравнению с 2020 г. – на 149,4%. При этом себестоимость увеличилась не столь существенно. Важно заметить, что валовая прибыль, прибыль до налогообложения и чистая прибыль в 2020 г. принимали отрицательное значение, в 2021 г. и 2022 г. показатели положительный. Чистая прибыль в 2022 г. составила 19 253 493 т. р. Проведён PEST-анализ деятельности предприятия, представлен анализ ООО «Атлант» методом 5 сил конкуренции Портера, описана действующая бизнес-модель ООО «Атлант», проведён SWOT-анализ ООО «Атлант», анализ внутренней среды компании, анализ внутрифирменных коммуникаций. Одной из предлагаемых рекомендаций по развитию деятельности ООО «Атлант» выступает расширение и дифференциация парка вагонов. Это расширит возможности для клиентов и позволит ООО «Атлант» стать более конкурентоспособным и увеличить объемы оказанных услуг. Предлагается закупить 50 вагонов типа вагон-хоппер для перевозки зерна. Представлен маркетинговый план, производственный план, организационный план проекта.

В-третьих, разработан финансовый план проекта по масштабированию бизнеса ООО «Атлант» и проведена оценка рисков.

Стоимость проекта оценивается 305 млн. руб., предлагается использовать льготное заемное финансирование под 5% фонда ФРП на приобретение вагонов, а также собственные средства – в равных долях. Требуемая норма доходности для собственников – 26%. Прогноз денежных потоков осуществлён на основании модели FCFF. Прогнозный период – 5 лет.

Срок окупаемости, рассчитанный на основе недисконтированных денежных потоков, составил 1,84 лет.

Ставка дисконтирования определена по модели средневзвешенной цены

капитала WACC, составила 15 %. На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования рассчитаем основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта: $NPV = 251860$ т. р., $PI = 1,83$, $DPP = 2,32$ лет., $IRR = 46$ %. $NPV > 0$, $PI > 1$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

Сальдо денежных потоков 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. В качестве методов управления рисками ООО «Атлант» использует такие методы, как создание резервов, лимитирование, диверсификацию.

Далее проведён анализ чувствительности показателя чистого дисконтированного дохода к изменению таких составляющих, как поступления от продаж и постоянные затраты. Наибольшее влияние на эффективность проекта оказывает изменение объёма продаж.

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

В-третьих, осуществлена разработка финансового плана проекта по масштабированию бизнеса ООО «Атлант» и проведена оценка рисков. Стоимость проекта оценивается 305 млн. руб., предлагается использовать льготное заемное финансирование под 5% фонда ФРП на приобретение вагонов, а также собственные средства – в равных долях. Требуемая норма доходности для собственников – 26%. Прогноз денежных потоков осуществлён на основании модели FCFF. Прогнозный период – 5 лет. Срок окупаемости, рассчитанный на основе недисконтированных денежных потоков, составил 1,84 лет. Ставка дисконтирования определена по модели средневзвешенной цены капитала WACC, составила 15 %. На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования

рассчитаем основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта: $NPV = 251860$ т. р., $PI = 1,83$, $DPP = 2,32$ лет., $IRR = 46\%$. $NPV > 0$, $PI > 1$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации. Сальдо денежных потоков 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. В качестве методов управления рисками ООО «Атлант» использует такие методы, как создание резервов, лимитирование, диверсификацию. Далее проведён анализ чувствительности показателя чистого дисконтированного дохода к изменению таких составляющих, как поступления от продаж и постоянные затраты. Наибольшее влияние на эффективность проекта оказывает изменение объёма продаж. 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 «Атлант» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.atlant-rail.ru/> (дата обращения 25.02.2023 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.
29. Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2016). *Entrepreneurship: Successfully launching new ventures* (5th ed.). Pearson.
30. Ioannou P. G. (2022). Risk-sensitive competitive bidding model and impact of risk aversion and cost uncertainty on optimum bid. *Journal of Construction Engineering and Management*, 148(3) doi:10.1061/(ASCE)CO.1943-7862.0002244.
31. Kolodiziev O., Tyschenko V., & Azizova K. (2017). Project finance risk management for public-private partnership. *Investment Management and Financial Innovations*, 14(4), 171-180. doi:10.21511/imfi.14(4).2017.14.
32. Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2017). *Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice*. Cengage Learning.
33. Rogulenko T., Orlov E. V., Smolyakov O. A., Bodiako A. V., & Ponomareva S. V. (2021). Analytical methods to assess financial capacity in face of innovation projects risks. *Risks*, 9(9) doi:10.3390/risks9090171.

Приложение А

Бухгалтерский баланс на 31.12.2022 г. и отчёт о финансовых результатах за 2022 г. ООО «Атлант»

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)</i>	
Дата формирования информации	30.05.2023
Номер выгрузки информации	№ 0710099_7719806667_2022_000_20230530_b53a3c53-1ab4-468a-be9f-7de96afb0f04
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АТЛАНТ"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 30.05.2023</i>	
ИНН	7719806667
КПП	772901001
Код по ОКПО	09175636
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	52.21.1
Местонахождение (адрес)	119330, Москва г. пр-кт Университетский, 12
Единица измерения	Тыс. руб.
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	Да
Наименование аудиторской организации/ФИО индивидуального аудитора	Общество с ограниченной ответственностью "ФИНАНСОВЫЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ КОНСУЛЬТАНТЫ"
ИНН	7701017140
ОГРН/ОГРНИП	1027700058286

Рисунок А.1 - Бухгалтерский баланс на 31.12.2022 г. и отчёт о финансовых результатах за 2022 г. ООО «Атлант»

Продолжение приложения А

ИНН 7719806667
КПП 772901001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс На 31 декабря 2022 г.

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	10	15	20
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
4	Основные средства	1150	21 204	13 169	8 069
5	Доходные вложения в материальные ценности	1160	68 261 107	85 109 120	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
10	Отложенные налоговые активы	1180	9 569 140	11 588 996	343 105
7	Прочие внеоборотные активы	1190	4 400 786	4 364 033	1 762 118
	Итого по разделу I	1100	82 252 247	101 075 333	2 113 312
II. Оборотные активы					
8	Запасы	1210	1 438 200	1 076 017	740 156
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 258 888	1 310 002	1 299 680
11	Дебиторская задолженность	1230	4 217 208	5 864 804	4 803 819
9	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	11 834 560	4 331 315	-
12	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	290 634	72 255	146 216
7	Прочие оборотные активы	1260	6 025 475	9 344 149	232 446
	Итого по разделу II	1200	25 064 965	21 998 542	7 222 317
	БАЛАНС	1600	107 317 212	123 073 875	9 335 629

Рисунок А.2 - Бухгалтерский баланс на 31.12.2022 г. и отчёт о финансовых результатах за 2022 г. ООО «Атлант»

Продолжение приложения А

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Пассив					
III. Капитал и резервы					
13	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10 000 012	10 000 012	12
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	9 504 503	1 251 010	(466 120)
	Итого по разделу III	1300	19 504 515	11 251 022	(466 108)
IV. Долгосрочные обязательства					
14	Заемные средства	1410	9 586 292	11 769 249	-
10	Отложенные налоговые обязательства	1420	9 865 258	11 560 553	924
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
15	Прочие обязательства	1450	51 843 332	63 490 743	-
	Итого по разделу IV	1400	71 294 882	86 820 545	924
V. Краткосрочные обязательства					
14	Заемные средства	1510	13 460	241 541	-
15	Кредиторская задолженность	1520	10 796 219	21 129 268	9 778 344
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
16	Оценочные обязательства	1540	46 185	40 843	22 469
15	Прочие обязательства	1550	5 661 951	3 590 656	-
	Итого по разделу V	1500	16 517 815	25 002 308	9 800 813
	БАЛАНС	1700	107 317 212	123 073 875	9 335 629

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Рисунок А.3 - Бухгалтерский баланс на 31.12.2022 г. и отчет о финансовых результатах за 2022 г. ООО «Атлант»

Продолжение приложения А

ИНН 7719806667
КПП 772901001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах За 2022 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
17	Выручка ⁴	2110	61 547 418	33 395 638
18	Себестоимость продаж	2120	(32 792 180)	(32 243 723)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	28 755 238	1 151 915
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
18	Управленческие расходы	2220	(189 467)	(142 544)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	28 565 771	1 009 371
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
19	Проценты к получению	2320	496 141	51 891
20	Проценты к уплате	2330	(11 191 766)	(1 201 451)
19	Прочие доходы	2340	23 990 917	17 571 336
20	Прочие расходы	2350	(17 740 042)	(14 931 350)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	24 121 021	2 499 797
10	Налог на прибыль ⁵	2410	(4 867 379)	(627 475)
10	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(4 542 816)	(274 946)
10	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	(324 561)	(352 529)
	Прочее	2460	(149)	(27)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	19 253 493	1 872 295
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁷	2500	19 253 493	1 872 295

Информация из ресурса БФО
30.05.2023 13:31

ИНН 7719806667

Страница 4 из 13

Рисунок А.4 - Бухгалтерский баланс на 31.12.2022 г. и отчет о финансовых результатах за 2022 г. ООО «Атлант»

Продолжение приложения А

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечания

³ Указывается номер соответствующего пояснения.

⁴ Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

⁵ Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

⁶ Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

⁷ Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "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".

Дополнительные строки отчета о финансовых результатах

Лист представляется за отчетный период 2022 года при принятии организацией решения о неприменении изменений, предусмотренных пунктом 2 приказа Минфина от 19.04.2019 г. №61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", до указанного в данном пункте срока"

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
	Текущий налог на прибыль ⁸	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-

⁸ Значения показателя заполняются по коду строки 2411 отчета о финансовых результатах.

Продолжение приложения А

Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	290 634	72 255
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	4 287	1 679

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Приложение Б

Бухгалтерский баланс на 31.12.2021 г. и отчёт о финансовых результатах за 2021 г. ООО «Атлант»

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)</i>	
Дата формирования информации	30.05.2023
Номер выгрузки информации	№ 0710099_7719806667_2021_000_20230530_91c8b6ea-9503-436f-83cf-5bbda6d21b57
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АТЛАНТ"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 30.05.2023</i>	
ИНН	7719806667
КПП	772901001
Код по ОКПО	09175636
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	52.21.1
Местонахождение (адрес)	119330, Москва г. пр-кт Университетский, 12, 44
Единица измерения	Тыс. руб.
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	Да
Наименование аудиторской организации/ФИО индивидуального аудитора	Общество с ограниченной ответственностью "ФИНАНСОВЫЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ КОНСУЛЬТАНТЫ"
ИНН	7701017140
ОГРН/ОГРНИП	1027700058286

Рисунок Б.1 - Бухгалтерский баланс на 31.12.2021 г. и отчёт о финансовых результатах за 2021 г. ООО «Атлант»

Продолжение приложения Б

ИНН 7719806667
КПП 772901001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс На 31 декабря 2021 г.

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	15	20	25
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
3	Основные средства	1150	14 551	8 069	1 978
4	Доходные вложения в материальные ценности	1160	66 500 188	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	131 404	343 105	5 463
5	Прочие внеоборотные активы	1190	7 521 679	1 762 118	1 973 787
	Итого по разделу I	1100	74 167 837	2 113 312	1 981 253
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	1 076 016	740 156	327
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 310 002	1 299 680	941 433
8	Дебиторская задолженность	1230	6 665 527	4 803 819	6 021 263
6	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	4 331 315	-	72 501
9	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	72 255	146 216	103 273
5	Прочие оборотные активы	1260	876 738	232 446	218 401
	Итого по разделу II	1200	14 331 853	7 222 317	7 357 198
	БАЛАНС	1600	88 499 690	9 335 629	9 338 451

Рисунок Б.2 - Бухгалтерский баланс на 31.12.2021 г. и отчёт о финансовых результатах за 2021 г. ООО «Атлант»

Продолжение приложения Б

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.
1	2	3	4	5	6
Пассив					
III. Капитал и резервы					
10	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10 000 012	12	12
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 209 030	(466 120)	1 199 461
	Итого по разделу III	1300	11 209 042	(466 108)	1 199 473
IV. Долгосрочные обязательства					
11	Заемные средства	1410	11 769 249	-	573 178
	Отложенные налоговые обязательства	1420	92 465	924	401
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
12	Прочие обязательства	1450	40 486 264	-	-
	Итого по разделу IV	1400	52 347 978	924	573 579
V. Краткосрочные обязательства					
11	Заемные средства	1510	241 541	-	525 000
12	Кредиторская задолженность	1520	21 129 268	9 778 344	7 035 499
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
13	Оценочные обязательства	1540	40 843	22 469	4 900
12	Прочие обязательства	1550	3 531 018	-	-
	Итого по разделу V	1500	24 942 670	9 800 813	7 565 399
	БАЛАНС	1700	88 499 690	9 335 629	9 338 451

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Продолжение приложения Б

ИНН 7719806667
КПП 772901001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах За 2021 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
14	Выручка ⁴	2110	33 334 382	24 677 961
15	Себестоимость продаж	2120	(32 428 899)	(27 340 184)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	905 483	(2 662 223)
	Коммерческие расходы	2210	(-)	(-)
15	Управленческие расходы	2220	(142 544)	(58 533)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	762 939	(2 720 756)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
16	Проценты к получению	2320	51 891	12 319
17	Проценты к уплате	2330	(1 201 451)	(27 094)
16	Прочие доходы	2340	17 571 336	3 340 384
17	Прочие расходы	2350	(14 931 350)	(2 607 547)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	2 253 365	(2 002 694)
7	Налог на прибыль ⁵	2410	(578 188)	337 118
7	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(274 946)	(-)
7	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	(303 242)	337 118
	Прочее	2460	(27)	(5)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1 675 150	(1 665 581)
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁷	2500	1 675 150	(1 665 581)

Информация из ресурса БФО
30.05.2023 13:35

ИНН 7719806667

Страница 4 из 13

Рисунок Б.4 - Бухгалтерский баланс на 31.12.2021 г. и отчёт о финансовых результатах за 2021 г. ООО «Атлант»

Продолжение приложения Б

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечания

³ Указывается номер соответствующего пояснения.

⁴ Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

⁵ Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

⁶ Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

⁷ Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "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".

Дополнительные строки отчета о финансовых результатах

Лист представляется за отчетный период 2021 года при принятии организацией решения о неприменении изменений, предусмотренных пунктом 2 приказа Минфина от 19.04.2019 г. №61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", до указанного в данном пункте срока"

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2021 г.	За 2020 г.
1	2	3	4	5
	Текущий налог на прибыль ⁸	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-

⁸ Значения показателя заполняются по коду строки 2411 отчета о финансовых результатах.

Продолжение приложения Б

<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>За 2021 г.</i>	<i>За 2020 г.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	72 255	146 216
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	4490	1 679	366

Информация сформирована с использованием сервиса «Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности», размещенного на официальном сайте ФНС России в сети Интернет по адресу: <https://bo.nalog.ru>



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Рисунок Б.6 - Бухгалтерский баланс на 31.12.2021 г. и отчет о финансовых результатах за 2021 г. ООО «Атлант»

Приложение В

График аннуитетных платежей

Таблица В.1 – График аннуитетных платежей

Период (месяц)	Выплата основного долга	Выплата процентов	Суммарный платёж	Остаток задолженности	Выплата основного долга (по годам)	Выплата процентов (по годам)
0				152 500 000,00р.		
1	2 242 446,46р.	635 416,67р.	2 877 863,13р.	150 257 553,54р.		
2	2 251 789,99р.	626 073,14р.	2 877 863,13р.	148 005 763,54р.		
3	2 261 172,45р.	616 690,68р.	2 877 863,13р.	145 744 591,10р.		
4	2 270 594,00р.	607 269,13р.	2 877 863,13р.	143 473 997,09р.		
5	2 280 054,81р.	597 808,32р.	2 877 863,13р.	141 193 942,29р.		
6	2 289 555,04р.	588 308,09р.	2 877 863,13р.	138 904 387,25р.		
7	2 299 094,85р.	578 768,28р.	2 877 863,13р.	136 605 292,40р.		
8	2 308 674,41р.	569 188,72р.	2 877 863,13р.	134 296 617,98р.		
9	2 318 293,89р.	559 569,24р.	2 877 863,13р.	131 978 324,10р.		
10	2 327 953,45р.	549 909,68р.	2 877 863,13р.	129 650 370,65р.		
11	2 337 653,25р.	540 209,88р.	2 877 863,13р.	127 312 717,40р.		
12	2 347 393,47р.	530 469,66р.	2 877 863,13р.	124 965 323,92р.	27 534 676,08р.	6 999 681,49р.
13	2 357 174,28р.	520 688,85р.	2 877 863,13р.	122 608 149,64р.		
14	2 366 995,84р.	510 867,29р.	2 877 863,13р.	120 241 153,80р.		
15	2 376 858,32р.	501 004,81р.	2 877 863,13р.	117 864 295,48р.		
16	2 386 761,90р.	491 101,23р.	2 877 863,13р.	115 477 533,58р.		
17	2 396 706,74р.	481 156,39р.	2 877 863,13р.	113 080 826,84р.		
18	2 406 693,02р.	471 170,11р.	2 877 863,13р.	110 674 133,82р.		
19	2 416 720,91р.	461 142,22р.	2 877 863,13р.	108 257 412,91р.		
20	2 426 790,58р.	451 072,55р.	2 877 863,13р.	105 830 622,33р.		
21	2 436 902,20р.	440 960,93р.	2 877 863,13р.	103 393 720,13р.		
22	2 447 055,96р.	430 807,17р.	2 877 863,13р.	100 946 664,16р.		
23	2 457 252,03р.	420 611,10р.	2 877 863,13р.	98 489 412,13р.		
24	2 467 490,58р.	410 372,55р.	2 877 863,13р.	96 021 921,55р.	28 943 402,37р.	5 590 955,20р.
25	2 477 771,79р.	400 091,34р.	2 877 863,13р.	93 544 149,76р.		
26	2 488 095,84р.	389 767,29р.	2 877 863,13р.	91 056 053,92р.		
27	2 498 462,91р.	379 400,22р.	2 877 863,13р.	88 557 591,02р.		
28	2 508 873,17р.	368 989,96р.	2 877 863,13р.	86 048 717,85р.		
29	2 519 326,81р.	358 536,32р.	2 877 863,13р.	83 529 391,04р.		

Продолжение приложения В

Продолжение таблицы В.1

Период (месяц)	Выплата основного долга	Выплата процентов	Суммарный платёж	Остаток задолженности	Выплата основного долга (по годам)	Выплата процентов (по годам)
30	2 529 824,00р.	348 039,13р.	2 877 863,13р.	80 999 567,04р.		
31	2 540 364,93р.	337 498,20р.	2 877 863,13р.	78 459 202,11р.		
32	2 550 949,79р.	326 913,34р.	2 877 863,13р.	75 908 252,32р.		
33	2 561 578,75р.	316 284,38р.	2 877 863,13р.	73 346 673,57р.		
34	2 572 251,99р.	305 611,14р.	2 877 863,13р.	70 774 421,58р.		
35	2 582 969,71р.	294 893,42р.	2 877 863,13р.	68 191 451,87р.		
36	2 593 732,08р.	284 131,05р.	2 877 863,13р.	65 597 719,79р.	30 424 201,76р.	4 110 155,81р.
37	2 604 539,30р.	273 323,83р.	2 877 863,13р.	62 993 180,49р.		
38	2 615 391,55р.	262 471,59р.	2 877 863,13р.	60 377 788,95р.		
39	2 626 289,01р.	251 574,12р.	2 877 863,13р.	57 751 499,94р.		
40	2 637 231,88р.	240 631,25р.	2 877 863,13р.	55 114 268,06р.		
41	2 648 220,35р.	229 642,78р.	2 877 863,13р.	52 466 047,71р.		
42	2 659 254,60р.	218 608,53р.	2 877 863,13р.	49 806 793,11р.		
43	2 670 334,83р.	207 528,30р.	2 877 863,13р.	47 136 458,29р.		
44	2 681 461,22р.	196 401,91р.	2 877 863,13р.	44 454 997,07р.		
45	2 692 633,98р.	185 229,15р.	2 877 863,13р.	41 762 363,09р.		
46	2 703 853,28р.	174 009,85р.	2 877 863,13р.	39 058 509,80р.		
47	2 715 119,34р.	162 743,79р.	2 877 863,13р.	36 343 390,46р.		
48	2 726 432,34р.	151 430,79р.	2 877 863,13р.	33 616 958,13р.	31 980 761,67р.	2 553 595,90р.
49	2 737 792,47р.	140 070,66р.	2 877 863,13р.	30 879 165,66р.		
50	2 749 199,94р.	128 663,19р.	2 877 863,13р.	28 129 965,72р.		
51	2 760 654,94р.	117 208,19р.	2 877 863,13р.	25 369 310,78р.		
52	2 772 157,67р.	105 705,46р.	2 877 863,13р.	22 597 153,11р.		
53	2 783 708,33р.	94 154,80р.	2 877 863,13р.	19 813 444,78р.		
54	2 795 307,11р.	82 556,02р.	2 877 863,13р.	17 018 137,67р.		
55	2 806 954,22р.	70 908,91р.	2 877 863,13р.	14 211 183,45р.		
56	2 818 649,87р.	59 213,26р.	2 877 863,13р.	11 392 533,58р.		
57	2 830 394,24р.	47 468,89р.	2 877 863,13р.	8 562 139,34р.		
58	2 842 187,55р.	35 675,58р.	2 877 863,13р.	5 719 951,79р.		
59	2 854 030,00р.	23 833,13р.	2 877 863,13р.	2 865 921,79р.		
60	2 865 921,79р.	11 941,34р.	2 877 863,13р.	0,00р.	33 616 958,13р.	917 399,44р.