

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 Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта

Обучающийся

К.В. Цабевский

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Е.А. Потапова

(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 – «Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта».

Цель бакалаврской работы заключается в исследовании теоретических и практических аспектов разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.

Задачи бакалаврской работы включают в себя:

- исследовать теоретические основы разработки бизнес-плана инвестиционного проекта;
- разработать маркетинговый, производственный, организационный план предлагаемого к реализации проекта для ООО «Электроаппарат»;
- осуществить финансовое планирование и провести оценку рисков предлагаемого к реализации инвестиционного проекта для ООО «Электроаппарат».

Объектом исследования выступает предприятие ООО «Электроаппарат». В качестве предмета исследования выступает деятельность анализируемого предприятия, а также предлагаемый к реализации инвестиционный проект.

Практическая значимость заключается в том, что ООО «Электроаппарат» может реализовать предлагаемый инвестиционный проект, тем самым повысив свою эффективность и конкурентоспособность.

Структурно бакалаврская работа состоит из введения, трёх разделов основной части, заключения, списка используемой литературы и приложений.

Abstract

The present graduation work is devoted to developing an investment project business plan.

The work consists of introduction, 3 chapters, conclusion, the list of 31 references and appendices.

The purpose of the research is to study the theoretical and practical aspects of developing an investment project business plan.

The object of the study is the OOO “Elektroapparat”.

The subject of the study is the activity of the enterprise in question, as well as the investment project proposed for implementation.

The practical relevance consists in that OOO “Elektroapparat” can implement the proposed investment project to increase its efficiency and competitiveness.

In the first chapter, the theoretical foundations for developing an investment project business plan are examined.

The second chapter deals with studying the activities of OOO “Elektroapparat” and proposing an investment project. As an investment project, we suggest developing and implementing new products and solutions in the field of smart electrical equipment and automation systems. We also develop the marketing, production, and organizational plans of the proposed project.

The third chapter presents a financial plan and assesses the risks of the proposed investment project.

Overall, the results of the study show that the suggested recommendations are effective and can be used in the activities of the enterprise.

Содержание

Введение.....	6
1 Теоретические основы разработки бизнес-плана инвестиционного проекта	8
1.1 Экономическая сущность инвестиционного проекта	8
1.2 Понятие бизнес-плана инвестиционного проекта	11
1.3 Структура и содержание разделов бизнес-плана инвестиционного проекта.....	13
2 Разработка маркетингового, производственного, организационного планов предлагаемого к реализации проекта для ООО «Электроаппарат».....	19
2.1 Анализ деятельности ООО «Электроаппарат» и описание предлагаемого к реализации проекта	19
2.2 Анализ рынка и разработка маркетингового плана проекта	31
2.3 Разработка производственного плана и организационного плана проекта.....	39
3 Финансовое планирование и оценка рисков предлагаемого к реализации инвестиционного проекта для ООО «Электроаппарат»	43
3.1 Разработка финансового плана и оценка эффективности инвестиционного проекта.....	43
3.2 Анализ и оценка рисков проекта	48
Заключение	52
Список используемой литературы	58
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Электроаппарат» на 31.12.2022 г.	62
Приложение Б Отчёт о финансовых результатах ООО «Электроаппарат» за 2022 г.	64
Приложение В Отчёт о финансовых результатах ООО «Электроаппарат» за 2021 г.	66
Приложение Г Бизнес-модель ООО «Электроаппарат»	68
Приложение Д Бизнес-модель предлагаемого к реализации проекта	69

Приложение Е Прогнозные денежные потоки предлагаемого к реализации инвестиционного проекта.....	70
Приложение Ж Оценка эффективности инвестиционного проекта	71

Введение

Сохранение конкурентоспособности предприятий не представляется возможным без реализации инвестиционных проектов. Необходимость развития инвестиционной деятельности диктует и текущая мировая обстановка, требующая от предприятий современных решений, направленных на развитие российской экономики в условиях санкций. Реализация инвестиционного проекта предполагает под собой бизнес-планирование данного проекта.

Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта – это процесс определения целей, задач и стратегий предприятия для достижения этих целей. Это важная деятельность, которая помогает предприятиям наметить курс к успеху, установив четкое направление и наметив шаги, необходимые для его достижения. Бизнес-планирование – это непрерывный процесс, который позволяет предприятиям адаптироваться к изменяющимся обстоятельствам и использовать новые возможности по мере их появления.

Всё вышесказанное предопределяет актуальность темы бакалаврской работы.

Цель бакалаврской работы заключается в исследовании теоретических и практических аспектов разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.

Задачи бакалаврской работы включают в себя:

- исследовать теоретические основы разработки бизнес-плана инвестиционного проекта;
- разработать маркетинговый, производственный, организационный план предлагаемого к реализации проекта для ООО «Электроаппарат»;
- осуществить финансовое планирование и провести оценку рисков предлагаемого к реализации инвестиционного проекта для ООО «Электроаппарат».

Объектом исследования выступает предприятие ООО «Электроаппарат». В качестве предмета исследования выступает деятельность анализируемого предприятия, а также предлагаемый к реализации инвестиционный проект.

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

В качестве методологической (теоретической) базы выступили учебники, учебные пособия в области бизнес-планирования, инвестиционного менеджмента и предпринимательства, а также научные статьи, монографии, раскрывающие теоретические и практические аспекты составления бизнес-плана инвестиционного проекта.

Информационной базой исследования выступили данные годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия за 2020-2022 гг., данные официального сайта предприятия, управленческой отчетности, а также внешние источники информации.

Практическая значимость заключается в том, что ООО «Электроаппарат» может реализовать предлагаемый инвестиционный проект, тем самым повысив свою эффективность и конкурентоспособность.

Структурно бакалаврская работа состоит из введения, трёх разделов основной части, заключения, списка используемой литературы и приложений.

1 Теоретические основы разработки бизнес-плана инвестиционного проекта

1.1 Экономическая сущность инвестиционного проекта

В первом разделе бакалаврской работы будут раскрыты теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта. Прежде всего, важно рассмотреть экономическую сущность инвестиционного проекта.

Ключевой составляющей инвестиционной деятельности предприятия являются реальные инвестиции, которые могут быть осуществлены в различных формах.

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

То есть 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.

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

В учебном пособии И.П. Николаевой инвестиционный проект определяется как система организационно-технических мероприятий,

направленных на создание или реконструкцию объектов, обеспечивающих потоки доходов, прибыльность и окупаемость, и реализующихся с использованием инвестиций [16].

Исследователи С.А. Мохначев, О.Л. Симченко, И.А. Третьяков подробно анализируют понятие инвестиционного проекта и методы его оценки. Они подчеркивают, что инвестиционный проект является сложным процессом, который может быть рассмотрен с разных точек зрения, и что его эффективность может быть определена с помощью различных методов, таких как метод дисконтирования денежных потоков, метод внутренней нормы доходности и т.д. [1].

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

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

Реализация инвестиционного проекта включает несколько фаз, а именно предынвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную, также для отдельных проектов выделяют ликвидационную фазу.

В предынвестиционной фазе проводится предварительное исследование и подготовка проекта. В этом этапе определяются идеи и потенциальные возможности для инвестиций; проводится анализ рынка, конкурентной среды, потребностей и требований потенциальных клиентов; оценивается финансовая и экономическая целесообразность инвестиционного проекта. В рамках предынвестиционной фазы выполняется подготовка технической и проектной документации, включая разработку планов строительства, сметы расходов, технических характеристик объекта и других необходимых

документов. Также определяются источники финансирования проекта и осуществляется поиск потенциальных инвесторов или кредиторов.

Следующая фаза – инвестиционная, на которой осуществляются непосредственные инвестиции в проект. На данном этапе осуществляют приобретение активов, таких как земельные участки, строения, оборудование, материалы и другие ресурсы, необходимые для реализации проекта. Также происходит физическое строительство и развитие объектов проекта в соответствии с утвержденными планами и техническими спецификациями. На данном этапе осуществляется управление выполнением проекта, контроль сроков, качества и затрат; ведется координация между различными участниками проекта, включая строителей, поставщиков и подрядчиков.

На третьей – постинвестиционной фазе – проект переходит в режим эксплуатации и возврата инвестиций. В этом этапе осуществляется управление, обслуживание и поддержка работоспособности объекта. Проект начинает приносить доходы, которые позволяют покрывать расходы и обеспечивать прибыльность инвестиций. Здесь осуществляется мониторинг показателей проекта, анализ его эффективности и принятие мер по улучшению его результатов.

И, наконец, ликвидационная фаза может включаться в проекты, которые имеют ограниченный срок жизни или завершают свою деятельность. В этой фазе происходит продажа по остаточной стоимости активов проекта, расчет окончательных финансовых показателей и закрытие проекта.

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

Прежде чем начинать реализовывать тот или иной инвестиционный проект, важно составить качественный бизнес-план и оценить эффективности инвестиционного проекта. В связи с этим важно раскрыть экономическую

сущность бизнес-планирования инвестиционного проекта и структуру бизнес-плана.

1.2 Понятие бизнес-плана инвестиционного проекта

Бизнес-планирование обеспечивает основу для принятия решений и позволяет предприятиям делать осознанный выбор в отношении распределения ресурсов, разработки новых продуктов и услуг и использования новых возможностей в рамках реализации инвестиционных проектов. Одним из ключевых преимуществ бизнес-планирования является то, что оно помогает предприятиям выявлять и снижать потенциальные риски и проблемы. Тщательно анализируя рыночные условия, конкуренцию и другие факторы, предприятия могут разрабатывать стратегии, которые лучше соответствуют их потребностям и возможностям. Это, в свою очередь, снижает вероятность неудачи реализации инвестиционных проектов и увеличивает шансы на успех.

Неотъемлемым элементом бизнес-планирования выступает разработка бизнес-плана. В контексте инвестиционного проекта бизнес-план является важнейшим инструментом для привлечения финансирования от инвесторов, предоставляя им четкое представление о потенциале проекта и связанных с ним рисках. Хорошо составленный бизнес-план может помочь инвесторам оценить осуществимость проекта и потенциальную отдачу от инвестиций, а также принять обоснованное решение об инвестировании.

А.Ю. Анисимов и О.А. Пятаева дают хрестоматийное определение бизнес-плана, описывая его как всеобъемлющий документ, в котором излагаются цели, стратегии и тактика организации. Они подчеркивают важность исследования рынка, финансового анализа и управления рисками при подготовке успешного бизнес-плана [3].

Т.Ф. Алгинова подчеркивает роль бизнес-плана в финансовой политике, заявляя, что он служит дорожной картой для распределения ресурсов и

управления рисками. Она также подчеркивает важность регулярного мониторинга и оценки, чтобы план оставался актуальным и адаптируемым к меняющимся обстоятельствам [2].

А.В. Вербенская акцентирует внимание на современной модели бизнес-плана как на инструменте комплексного стратегического планирования. Она подчеркивает важность согласования бизнес-плана с видением, миссией и ценностями организации, а также с тенденциями внешнего рынка и отрасли [5].

К.И. Захлевная акцентирует внимание на роли бизнес-плана в инвестиционной деятельности, подчеркивая важность четкого и подробного плана для обеспечения финансирования и привлечения потенциальных инвесторов. Она подчеркивает важность анализа рынка, финансовых прогнозов и управления рисками при подготовке успешного бизнес-плана [8].

Т.А.М. Дудаев, А.Р. Албастов, Ю.М. Хасханов описывают структуру и значение бизнес-плана, подчёркивая важность разработки четкого и краткого резюме, стратегий маркетинга и продаж, а также финансовых прогнозов. Они подчеркивают важность постоянной оценки и адаптации для обеспечения успеха плана [7].

В целом определения, данные российскими авторами, подчеркивают важность комплексного и системного подхода к разработке бизнес-плана.

Далее будет раскрыта экономическая сущность понятия «бизнес-план» в трудах зарубежных исследователей.

Согласно Баррингер и Ирлэнд, бизнес-план — это письменный документ, в котором подробно описывается, как бизнес будет достигать своих целей [27].

Куратко и Ходжеттс определяют бизнес-план как всеобъемлющий письменный документ, в котором изложены цели бизнеса, стратегии для достижения этих целей и ресурсы, необходимые для реализации стратегий [30].

Хисрич, Питерс и Шепард определяют бизнес-план как письменный документ, описывающий все аспекты предлагаемого или существующего делового предприятия таким образом, чтобы он был понятен потенциальным инвесторам и кредиторам [29].

Тиммонс и Спинелли (2012) определяют бизнес-план как систематический процесс выявления и оценки жизнеспособности нового предприятия, а также разработки плана его развития и роста [31].

Бхиде (1996) предполагает, что бизнес-план — это не просто документ, а способ обдумывания и планирования делового предприятия, и что процесс разработки бизнес-плана так же важен, как и сам план [28].

Исследователи В.В. Шальнева, О.Г. Блажевич полагают, что «главная цель разработки бизнес-плана инвестиционного проекта — сформулировать или уточнить основную концепцию (идею) развития фирмы, т. е. спланировать производственную, хозяйственную, сбытовую, экономическую, финансовую, инвестиционную, социальную и экологическую деятельность на ближайшую и отдаленную перспективы в строгом соответствии с потребностями целевого рынка и реальными возможностями приобретения необходимых видов ресурсов» [26, с. 83].

Таким образом, бизнес-план представляет собой письменный документ, в котором излагаются цели, стратегии, ресурсы и жизнеспособность инвестиционного проекта. Бизнес-план часто используется для привлечения потенциальных инвесторов и кредиторов.

1.3 Структура и содержание разделов бизнес-плана инвестиционного проекта

Практические аспекты формирования бизнес-плана кроются в его структуре.

Структура бизнес-плана инвестиционного проекта может варьироваться в зависимости от вида бизнеса и целевой аудитории.

Зачастую наполненность того или иного раздела бизнес-плана зависит от конечного пользователя данного документа. Ввиду того, что финансирование может привлекаться за счёт различных источников, конечные цели у инвесторов проекта различны.

Так, «в случае бюджетного финансирования задействуются все бизнес-разделы, однако пристальное внимание необходимо уделить именно социальным и экономическим эффектам проекта, планируемыми налоговыми отчислениям в бюджет от реализации проекта, а также сроку возврата ресурсов.

В случае банковского кредитования пристальное внимание необходимо уделять характеристике коммерческой организации, её конкурентных преимуществ и финансового состояния.

Частное финансирование подразумевает заинтересованность в показателях доходности и эффективности инвестиционного проекта, среди которых могут быть такие показатели эффективности, как срок окупаемости проекта, чистая приведённая стоимость, внутренняя норма доходности, рентабельность.

При открытом финансировании происходит создание стартапа, поэтому здесь необходимо обратить внимание на аспекты сбыта и продвижения продукции, оценку эффективности созданного проекта, а также анализ чувствительности проекта к различным рискам» [13, с. 102].

Рассмотрим более подробно, какие разделы бизнес-плана выделяют различные исследователи.

Как отмечает А.А. Сафонов, «формально нормативных требований к построению инвестиционного плана не существует, однако различными аналитическими компаниями и международными организациями утверждён порядок разделов, входящих в бизнес-план: резюме проекта, маркетинговый план, технология и производство, финансовый план, риски проекта и методы минимизации» [21, с. 260].

Ю.А. Исхакова описывает структуру бизнес-плана, которая включает в себя введение, описание бизнеса, маркетинговый план, операционный план, управление и организацию, финансовый план и заключение [9].

О.Г. Каратаева и О.В. Чеха предлагают структуру бизнес-плана, включающую в себя краткое описание проекта, маркетинговый план, операционный план, организационный план, финансовый план и анализ рисков [16].

О.В. Колесникова предлагает следующую структуру бизнес-плана инвестиционного проекта: введение, описание бизнеса, маркетинговый план, операционный план, управление и организация, финансовый план и анализ рисков [12].

В целом похожая структура бизнес-плана инвестиционного проекта позволяет обнаружить недоработки в планировании, которые по отдельности легко упустить.

Итак, можно заключить, что структура бизнес-плана включает несколько ключевых разделов, таких как анализ рынка, маркетинговая стратегия, производственный план, организационный план, финансовый план и т.д. (рисунок 1).

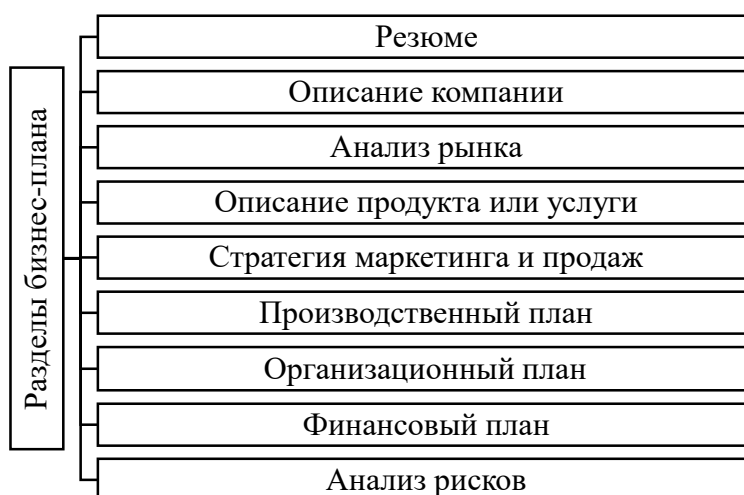


Рисунок 1 – Примерная структура бизнес-плана

Каждый раздел имеет свои специфические требования.

Первый раздел – резюме. Это краткий обзор всего бизнес-плана, включая цель проекта, целевой рынок, финансовые прогнозы и управленческую команду. Он должен быть кратким, ясным и достаточно убедительным, чтобы привлечь внимание потенциальных инвесторов.

Далее представляется описание компании. В этом разделе представлено подробное описание бизнеса или инвестиционного проекта, включая его юридическую структуру, историю, миссию, видение и цели. Он также должен включать информацию об отрасли, размере рынка, конкуренции и потенциальных возможностях.

Следующий раздел представляет собой анализ рынка. В этом разделе анализируется целевой рынок, включая его размер, демографию, поведение, потребности и тенденции. Следует также определить основных конкурентов, их сильные и слабые стороны, а также долю рынка, которую они занимают. Кроме того, в этом разделе следует выделить потенциальные возможности и угрозы, с которыми проект может столкнуться на рынке.

Далее необходимо описать продукт или услугу. В этом разделе должно быть представлено подробное описание продуктов или услуг, которые будет предлагать проект, включая их функции, преимущества, цены и каналы распространения. Он также должен объяснять конкурентные преимущества продуктов или услуг проекта по сравнению с конкурентами.

Следующий раздел – стратегия маркетинга и продаж. В этом разделе описываются стратегии, которые проект будет использовать для продвижения и продажи своих продуктов или услуг целевой аудитории. Он должен включать информацию о брендинге, рекламе, рекламных акциях, ценах и каналах сбыта. Кроме того, в этом разделе следует описать отдел продаж, их роли и обязанности.

Также одним из ключевых разделов выступает производственный план. Производственный план описывает основные аспекты процесса производства товаров или оказания услуг, включая производственные мощности,

технологические процессы, необходимые ресурсы, планы производства и контроля качества.

Следующий раздел – организационный план. Организационный план представляет информацию о структуре и управлении проектом, включая организационную структуру, роли и обязанности участников проекта, планы управления ресурсами и рисков, а также стратегии коммуникации.

Один из важнейших разделов – финансовый план. В этом разделе представлены финансовые прогнозы проекта, включая доходы, расходы и прибыль за определенный период времени. Он также должен включать требования к финансированию, источники финансирования и ожидаемую прибыль для инвесторов. Кроме того, этот раздел должен включать ключевые допущения и анализ чувствительности финансовых прогнозов.

И, наконец, проводится анализ рисков. В этом разделе определяются потенциальные риски, с которыми может столкнуться проект, и стратегии по снижению или управлению этими рисками. Он должен включать операционные, финансовые, юридические и рыночные риски, а также планы на случай непредвиденных обстоятельств по устранению этих рисков.

Таким образом, бизнес-план инвестиционного проекта должен быть исчерпывающим, четким и убедительным. Он должен предоставлять всю необходимую информацию о бизнесе, рынке, продуктах или услугах, стратегии маркетинга и продаж, операциях, управленческой команде, финансовых прогнозах и анализе рисков. Бизнес-план может помочь потенциальным инвесторам принять обоснованное решение об инвестировании в проект.

В результате выполненного в первом разделе бакалаврской работы анализа можно сделать следующие выводы:

- инвестиционный проект представляет собой стратегический план по вложению экономических ресурсов с целью получения прибыли или других экономических выгод;

- реализация инвестиционного проекта включает несколько фаз, а именно прединвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную, также для отдельных проектов выделяют ликвидационную фазу;
- бизнес-план представляет собой письменный документ, в котором излагаются цели, стратегии, ресурсы и жизнеспособность инвестиционного проекта; бизнес-план часто используется для привлечения потенциальных инвесторов и кредиторов;
- структура бизнес-плана включает несколько ключевых разделов, таких как анализ рынка, маркетинговая стратегия, производственный план, организационный план, финансовый план и т.д.; каждый раздел имеет свои специфические требования.

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

2.1 Анализ деятельности ООО «Электроаппарат» и описание предлагаемого к реализации проекта

Общество с ограниченной ответственностью «Электроаппарат» (ООО «Электроаппарат») осуществляет основной вид деятельности «Производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры (код по ОКВЭД 27.12)». До 24.11.2022 основным видом деятельности предприятия значился «Торговля оптовая прочими машинами, оборудованием и принадлежностями» (код по ОКВЭД 46.6).

ООО «Электроаппарат» занимается производством и поставкой электротехнической продукции: производит запасные части к высоковольтным выключателям, занимается изготовлением блок-замков и электрощитков. Предприятие применяет современные технологии производства, позволяющие делать уникальные детали. Продукция завода имеет все необходимые сертификаты и лицензии [17].

Предприятие имеет ИНН 6312147088, зарегистрировано по юридическому адресу: 443048, Самарская область, р-н Красноглинский, п. Красная Глинка, ул. Жигули, д.61, офис №1.

Собственником ООО «Электроаппарат» является Белова Виктория Геннадьевна с долей 100%, она же является и директором предприятия. Уставный капитал составляет 20 т. р.

ООО «Электроаппарат» осуществляет свою деятельность в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и принципами бизнес-этики. Предприятие постоянно совершенствует свои процессы и технологии, чтобы улучшить качество продукции.

В своей деятельности ООО «Электроаппарат» руководствуется Уставом; Гражданским кодексом Российской Федерации [6]; Налоговым кодексом Российской Федерации [14]; Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» [23]; Федеральным законом «О бухгалтерском учете» [24] и др. Эти другие нормативно-правовые акты регулируют основные аспекты деятельности ООО «Электроаппарат», такие как регистрация и управление организацией, налогообложение, ведение учёта и так далее.

Среднесписочный состав ООО «Электроаппарат» по результатам 2022 г. составляет 18 человек.

ООО «Электроаппарат» имеет линейно-функциональную структуру управления, где основные стратегические решения принимает руководитель компании, а на более низких уровнях иерархии расположены функциональные подразделения, которые отвечают за конкретные виды деятельности, такие как закупки, продажи, логистика, управление персоналом и бухгалтерия. Каждый из этих отделов выполняет свою специфическую функцию и непосредственно подчиняется руководителю компании.

Такая простая и четкая структура позволяет компании эффективно управлять бизнес-процессами, а также достигать поставленных целей [11]. Она обеспечивает четкое распределение ответственности и обязанностей внутри организации и способствует более быстрой принятию решений [15]. Кроме того, такая структура позволяет быстро реагировать на изменения внешней среды и реализовывать стратегические задачи компании.

Ассортимент продукции ООО «Электроаппарат» включает в себя:

- запчасти к выключателям и разъединителям;
- приводы к разъединителям и выключателям;
- кабельные муфты;
- электрощитки;
- блок-замки [17].

Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «Электроаппарат» представлена в Приложениях А, Б, В.

Ключевые финансовые показатели деятельности ООО «Электроаппарат» за период с 2020 г. по 2022 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Ключевые финансовые показатели деятельности ООО «Электроаппарат» за период с 2020 по 2022 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. - 2020 г. (абс. изм.)	2022 г. - 2021 г. (абс. изм.)	2022 г. / 2020 г. (темп роста), %	2022 г. / 2021 г. (темп роста), %
Выручка, тыс. руб.	511896	735286	737954	226058	2668	144,16%	100,36%
Себестоимость продаж, тыс. руб.	391171	596657	605608	214437	8951	154,82%	101,50%
Валовая прибыль, тыс. руб.	120725	138629	132346	11621	-6283	109,63%	95,47%
Коммерческие расходы, тыс. руб.	20869	16238	4433	-16436	-11805	21,24%	27,30%
Управленческие расходы, тыс. руб.	35366	47776	62121	26755	14345	175,65%	130,03%
Прибыль от продаж, тыс. руб.	64490	74615	65792	1302	-8823	102,02%	88,18%
Доходы от участия в других организациях, тыс. руб.	2017	2691	3187	1170	496	158,01%	118,43%
Проценты к получению, тыс. руб.	395	259	4158	3763	3899	1052,66%	1605,41%
Проценты к уплате, тыс. руб.	10132	12652	28775	18643	16123	284,00%	227,43%
Прочие доходы, тыс. руб.	183053	99315	86707	-96346	-12608	47,37%	87,31%
Прочие расходы, тыс. руб.	190127	93503	120963	-69164	27460	63,62%	129,37%
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	49696	70725	10106	-39590	-60619	20,34%	14,29%
Чистая прибыль, тыс. руб.	39538	56834	7869	-31669	-48965	19,90%	13,85%
Рентабельность продаж, %	12,6%	10,1%	8,9%	-3,7%	-1,2%	X	X
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	7,7%	7,7%	1,1%	-6,7%	-6,7%	X	X

Продолжение таблицы 1

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. - 2020 г. (абс. изм.)	2022 г. - 2021 г. (абс. изм.)	2022 г. / 2020 г. (темп роста), %	2022 г. / 2021 г. (темп роста), %
Средняя величина собственного капитала, тыс. руб.	30624	36558	39372	8748	2814	128,56%	107,70%
Рентабельность собственного капитала, %	129,1%	155,5%	20,0%	-	-	X	X
Средняя величина активов, тыс. руб.	141797	223824	340870	199074	117046	240,39%	152,29%
Рентабельность активов, %	27,9%	25,4%	2,3%	-25,6%	-23,1%	X	X

Динамика выручки, прибыли от продаж, а также чистой прибыли ООО «Электроаппарат» за период с 2020 г. по 2022 г. отражена на рисунке 2.

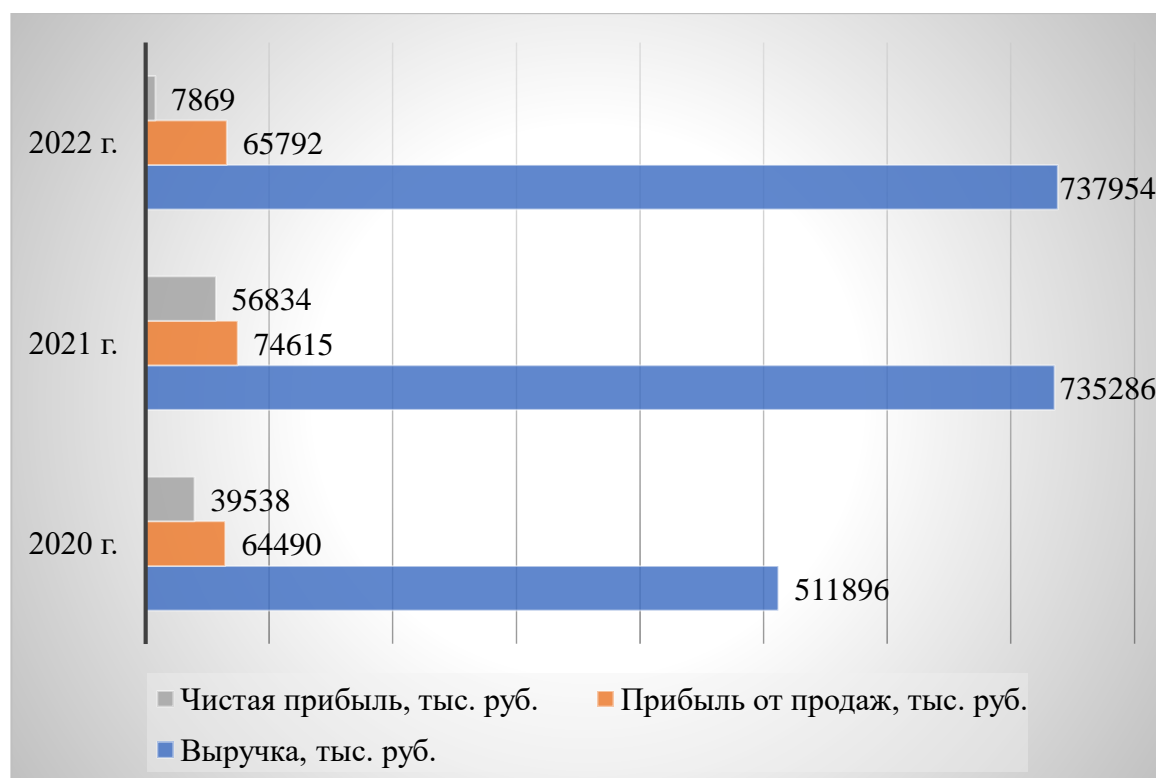


Рисунок 2 – Динамика выручки, прибыли от продаж, чистой прибыли ООО «Электроаппарат» за период с 2020 г. по 2022 г.

В 2022 г. выручка ООО «Электроаппарат» выросла на 44,16% по сравнению с 2020 г., при этом изменение выручки по сравнению с 2021 г. незначительное (на 0,36%).

Себестоимость продаж в 2022 г. значительно выросла на 54,82% по сравнению с 2020 г., рост по сравнению с 2021 г. составил 1,50%. Валовая прибыль ООО «Электроаппарат» в 2022 г. выросла на 9,63% по отношению к 2020 г., но снизилась на 4,53% по отношению к 2021 г.

Коммерческие расходы ООО «Электроаппарат» включают в себя транспортные расходы. Коммерческие расходы в 2022 г. значительно снизились на 16436 т. р. (на 78,76%) по сравнению с 2020 г., на 11805 т. р. (на 72,70%) по сравнению с 2021 г.

Управленческие расходы ООО «Электроаппарат» в основном включают в себя зарплату управленческого персонала с учётом страховых взносов, управленческие расходы выросли на 75,65% по сравнению с 2020 г., на 30,03% по сравнению с 2021 г.

Прибыль от продаж ООО «Электроаппарат» в результате выросла на 2,02% в 2022 г. по сравнению с 2020 г., но снизилась на 11,82% по сравнению с 2021 г.

Чистая прибыль ООО «Электроаппарат» показала существенное снижение. Это связано в том числе с существенным снижением прочих доходов и одновременным ростом прочих расходов. Также значительно выросли проценты к уплате. В результате чистая прибыль ООО «Электроаппарат» в 2022 г. снизились на 31669 т. р. (на 80,10%) по сравнению с 2020 г., на 48965 т. р. (на 86,15%) по сравнению с 2021 г., составив в 2022 г. величину 7869 т. р.

Динамика показателей рентабельности ООО «Электроаппарат» за период с 2020 г. по 2022 г. отражена на рисунке 3.

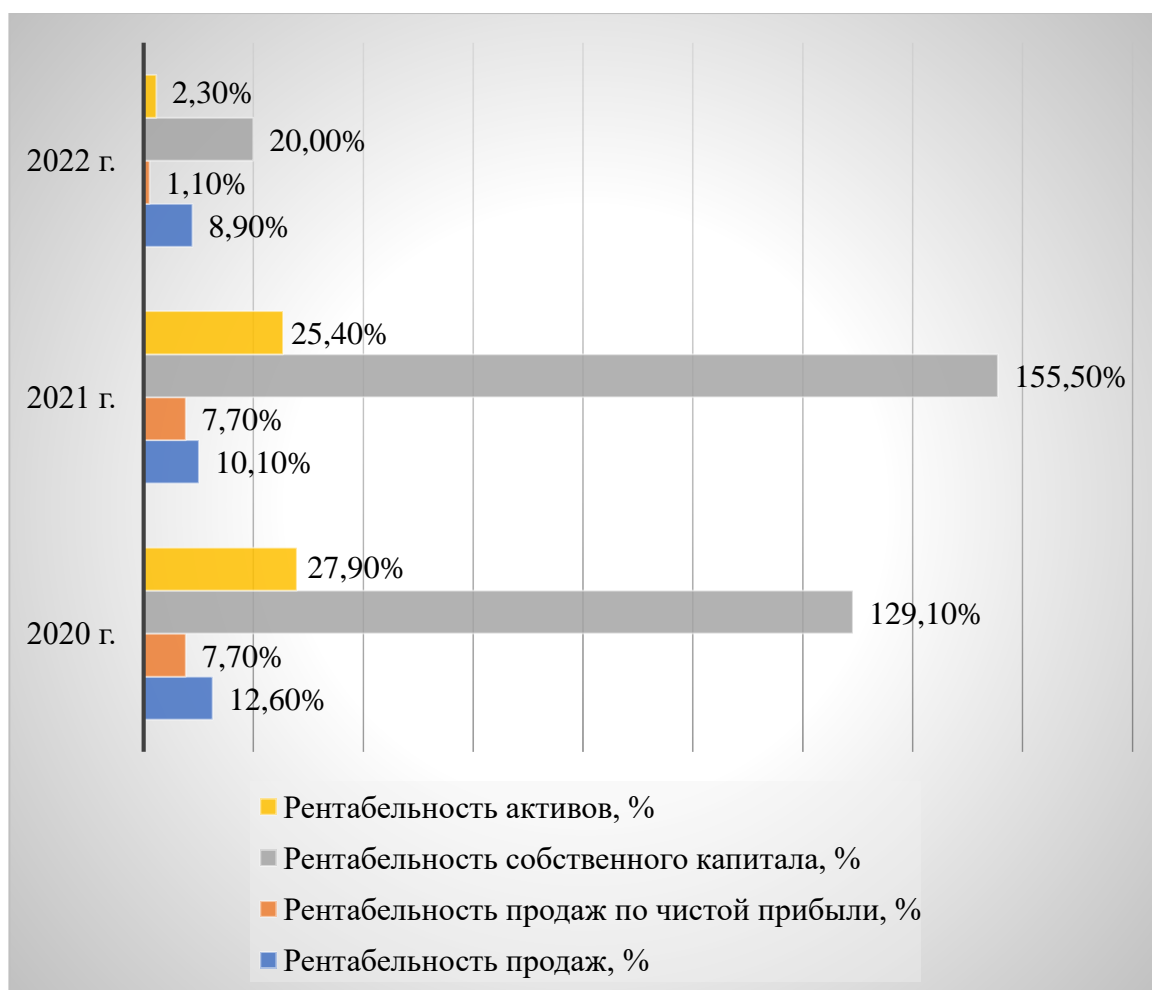


Рисунок 3 – Динамика показателей рентабельности ООО «Электроаппарат» за период с 2020 г. по 2022 г.

Наблюдается снижение показателей рентабельности в течение анализируемого периода. Рентабельность продаж снизилась с 12,6% в 2020 г. до 8,9% в 2022 г. Это означает, что предприятие стало менее прибыльным в производстве продуктов или услуг.

Рентабельность по чистой прибыли оставалась стабильной на уровне 7,7% в 2020 и 2021 гг., но снизилась до 1,1% в 2022 г. Это говорит о том, что ООО «Электроаппарат» стало менее эффективным с точки зрения управления расходами и контроля над издержками.

Рентабельность собственного капитала была очень высокой в 2020 г. (129,1%), так как собственный капитал занимает малую долю в структуре источников финансирования деятельности предприятия, однако показатель

снизился до 20% в 2022 г. в результате существенного снижения чистой прибыли.

Рентабельность активов также снизилась с 27,9% в 2020 г. до 2,3% в 2022 г. Это означает, что предприятие менее эффективно использует свои активы для генерации прибыли.

Далее в таблице 2 представлен анализ коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2 – Анализ коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости ООО «Электроаппарат» на конец 2020-2022 гг.

Показатель	31.12. 2020 г.	31.12. 2021 г.	31.12. 2022 г.	2022 г. - 2020 г. (абс. изм.)	2022 г. - 2021 г. (абс. изм.)
Коэффициент текущей ликвидности	1,5	1,31	1,8	+0,3	+0,49
Коэффициент быстрой ликвидности	1,36	1,15	1,43	+0,07	+0,28
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5	0,26	0,28	-0,22	+0,02
Коэффициент автономии	0,19	0,15	0,1	-0,09	-0,05
Коэффициент покрытия инвестиций	0,37	0,36	0,49	+0,12	+0,13
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,13	-0,01	0,01	-0,12	+0,02

Из трёх коэффициентов на конец анализируемого периода нормы достигают коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент абсолютной

ликвидности. При этом коэффициент текущей ликвидности не достигает нормы, это связано с высокой долей краткосрочных обязательств предприятия. Показатели финансовой устойчивости все находятся за пределами нормы, это связано с крайне низкой долей собственного капитала предприятия и высокой долей краткосрочных обязательств.

Так, анализ финансовых результатов и платёжеспособности ООО «Электроаппарат» показал, что предприятие функционирует эффективно, прибыль от продаж, чистая прибыль положительные. Выручка показывает рост, однако затраты тоже увеличиваются, в результате прибыль от продаж и чистая прибыль существенно уменьшились. Показатели рентабельности также снизились. Показатели ликвидности и финансовой устойчивости не достигают нормативных значений.

С целью увеличения чистой прибыли предприятия в перспективе предлагается разработать инвестиционный проект.

Для того, чтобы определить возможные направления развития ООО «Электроаппарат», прежде всего следует представить бизнес-модель ООО «Электроаппарат», а также провести SWOT-анализ деятельности предприятия.

Бизнес-модель для ООО «Электроаппарат» можно представить с использованием бизнес-канвы, которая поможет описать основные аспекты деятельности предприятия – таблица Г.1 (Приложение Г).

Бизнес-модель ООО «Электроаппарат» основывается на производстве и поставке электротехнической продукции с высоким качеством и использованием современных технологий.

Предприятие стремится к долгосрочным партнерским отношениям с клиентами и обеспечению их потребностей в электротехнических компонентах. Однако важно усилить контроль за расходами и повысить рентабельность.

Далее в таблице 3 представлен SWOT-анализ ООО «Электроаппарат».

Таблица 3 - SWOT-анализ деятельности ООО «Электроаппарат»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Качественная и сертифицированная продукция. Предприятие производит высококачественную электротехническую продукцию, имеющую все необходимые сертификаты и лицензии. - Использование современных технологий. Компания применяет современные технологии производства, что позволяет создавать уникальные детали. - Профессиональный персонал. Предприятие имеет квалифицированный персонал, способный обеспечить высокий уровень производства и обслуживания. - Простая и четкая структура. Структура предприятия способствует эффективному управлению бизнес-процессами и принятию быстрых решений. 	<ul style="list-style-type: none"> - Увеличение затрат. В результате роста затрат прибыль от продаж и чистая прибыль значительно снизились, требуется усиление контроля за расходами. - Недостаточная текущая ликвидность. Высокая доля краткосрочных обязательств предприятия приводит к недостаточному достижению нормы коэффициента текущей ликвидности. - Низкая финансовая устойчивость. Крайне низкая доля собственного капитала и высокая доля краткосрочных обязательств оказывают влияние на финансовую устойчивость предприятия.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Рост рынка. Сектор электротехнической продукции имеет потенциал для роста, особенно с учетом развития энергетического сектора и промышленности. - Расширение ассортимента, в том числе в рамках импортозамещения. Предприятие может рассмотреть возможность расширения ассортимента продукции, чтобы удовлетворить потребности различных сегментов клиентов. - Повышение эффективности. Внедрение эффективных систем управления, автоматизация процессов и оптимизация затрат могут помочь улучшить результативность и рентабельность. 	<ul style="list-style-type: none"> - Конкуренция. Существует высокая конкуренция на рынке электротехнической продукции, что может оказывать давление на цены и долю рынка. - Экономическая нестабильность. Экономические факторы, такие как инфляция, общая внешнеэкономическая нестабильность, могут сказаться на спросе и финансовой ситуации предприятия.

Перекрестный SWOT-анализ позволяет сопоставить внутренние и внешние факторы с целью выявления возможностей для использования

сильных сторон ООО «Электроаппарат», преодоления слабостей, использования возможностей внешней среды и противодействия угрозам.

- сильные стороны (Strengths) и возможности (Opportunities): качественная и сертифицированная продукция может использоваться для проникновения на новые рынки или привлечения дополнительных клиентов; использование современных технологий позволяет разработать уникальные продукты, что может быть преимуществом при конкуренции и привлечении новых клиентов; профессиональный персонал может быть использован для повышения качества обслуживания клиентов и разработки инновационных решений;
- сильные стороны (Strengths) и угрозы (Threats): качественная и сертифицированная продукция может помочь удержать существующих клиентов, несмотря на конкуренцию на рынке электротехнической продукции; использование современных технологий может помочь повысить эффективность производства и уменьшить затраты, что поможет справиться с экономической нестабильностью;
- слабые стороны (Weaknesses) и возможности (Opportunities): увеличение затрат может быть преодолено путем оптимизации процессов и управления расходами, что позволит использовать возможности роста рынка; недостаточная текущая ликвидность может быть улучшена путем реформирования финансовой стратегии и привлечения дополнительных источников финансирования;
- слабые стороны (Weaknesses) и угрозы (Threats): увеличение затрат и низкая финансовая устойчивость требуют принятия мер для уменьшения издержек и укрепления финансовой базы предприятия, чтобы противодействовать угрозам экономической нестабильности; недостаточная текущая ликвидность требует активных мер по

управлению краткосрочными обязательствами, чтобы справиться с угрозой финансовых затруднений.

Так, одним из направлений развития ООО «Электроаппарат» видится разработка уникальной продукции и расширение ассортимента. В качестве инвестиционного проекта предлагается разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации.

Выбор данного проекта к реализации обусловлен следующими факторами:

- сектор умного электротехнического оборудования и систем автоматизации имеет потенциал для роста, так как компании и потребители все больше и больше ориентируются на эффективность и автоматизацию процессов [22];
- ООО «Электроаппарат» уже применяет современные технологии производства, что может служить основой для разработки и внедрения новых умных продуктов и решений;
- квалифицированный персонал ООО «Электроаппарат» может быть задействован в разработке и тестировании новых продуктов, что позволит снизить затраты на их разработку и улучшить качество;
- разработка и внедрение умного электротехнического оборудования и систем автоматизации позволит ООО «Электроаппарат» укрепить свое конкурентное положение и занять новые ниши на рынке.

План реализации проекта будет включать в себя следующие ключевые этапы.

Первый этап – исследование рынка и потребностей. Необходимо провести детальное исследование рынка, определить потребности и требования клиентов в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации.

Второй этап – разработка новых продуктов и решений. Необходимо создать инновационные умные продукты, которые соответствуют потребностям клиентов и имеют преимущества перед конкурентами.

Третий этап – тестирование и сертификация. Важно провести тестирование новых продуктов и решений, а также получить необходимые сертификаты и лицензии для их производства и продажи.

Четвёртый этап – маркетинг и продажи. Следует разработать стратегию маркетинга и продаж для новых продуктов, провести промоакции, установить партнерские отношения с другими компаниями и расширить рынок сбыта.

И, наконец, пятый этап – внедрение и поддержка. Важно обеспечить поддержку клиентам при внедрении и использовании новых продуктов, предоставить обучение и техническую поддержку.

Ожидается, что реализация данного инвестиционного проекта будет способствовать улучшению деятельности ООО «Электроаппарат», в том числе приведёт к:

- росту выручки: ожидается увеличение выручки предприятия за счет продажи новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации;
- укреплению конкурентного положения: разработка и внедрение умных продуктов позволит предприятию занять новые ниши на рынке и укрепить свое конкурентное преимущество;
- расширению рынка: новые продукты и решения позволят предприятию проникнуть на новые рынки и привлечь новых клиентов.

Далее будет представлен более подробный бизнес-план предлагаемого к реализации инвестиционного проекта «Разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации» для ООО «Электроаппарат».

2.2 Анализ рынка и разработка маркетингового плана проекта

Прежде чем рассматривать анализ рынка и разрабатывать маркетинговый план, целесообразно представить бизнес-модель предлагаемого к реализации инвестиционного проекта. Бизнес-модель подробно описана в таблице Д.1 (Приложение Д).

Раскрывая отдельные элементы бизнес-модели, следует отметить, что в качестве ценностного предложения инвестиционного проекта будет выступать:

- инновационное электротехническое оборудование: предоставление умного электротехнического оборудования и систем автоматизации, обладающих высокой функциональностью, надежностью и гибкостью;
- улучшенная энергоэффективность и безопасность: предоставление продуктов, способствующих экономии энергии и обеспечению безопасности в электротехнических системах;
- интеграция и управление: возможность интеграции умного оборудования в существующие системы и его удаленное управление и мониторинг.

Доход по проекту ожидается за счёт двух составляющих:

- продажа оборудования: доход от продажи умного электротехнического оборудования и систем автоматизации клиентам;
- услуги поддержки и обслуживания: доход от предоставления технической поддержки, обучения, консультаций и дополнительных сервисных услуг клиентам.

Остальные элементы бизнес-модели можно детально увидеть в Таблице Д.1 (Приложение Д).

Согласно исследованиям, мировой рынок электротехнической аппаратуры в 2021 г. оценивался примерно в 170 млрд. долларов США [22].

Этот рынок продолжает демонстрировать устойчивый рост в связи с ростом инфраструктурных проектов, увеличением потребления электроэнергии и модернизацией существующих систем. Региональные различия могут быть значительными, и размер рынка может зависеть от конкретной страны или региона. Некоторые из крупнейших рынков включают Северную Америку, Европу, Азию-Тихоокеанский регион и Латинскую Америку.

Прогнозы предполагают, что рынок электротехнической аппаратуры будет продолжать расти в ближайшие годы. Это связано с развитием новых технологий, повышением энергоэффективности, увеличением потребления электроэнергии в различных отраслях и стремлением к устойчивости.

Рост российского рынка обусловлен как потребностями отечественных отраслей, таких как энергетика, промышленность, строительство и транспорт, так и стремлением к модернизации и повышению энергоэффективности. Также отмечается важность замены устаревшего оборудования на более современное и эффективное.

Важно отметить, что рынок электротехнической аппаратуры в России имеет свои особенности и зависит от многих факторов, включая экономическую ситуацию, инвестиционные программы, регулирование и политику государства.

Рынок умного электротехнического оборудования и систем автоматизации является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов электротехнической отрасли. Рост этого сегмента обусловлен несколькими факторами, которые стимулируют спрос на умное оборудование и автоматизированные системы:

- рост автоматизации процессов. Все больше компаний и отраслей стремятся автоматизировать свои процессы с целью повышения эффективности и снижения затрат. Автоматизация позволяет улучшить производительность, сократить время выполнения задач и минимизировать ошибки;

- требования к энергоэффективности. С ростом осознания экологических проблем и потребности в снижении энергопотребления, компании и организации ставят перед собой цель повышения энергоэффективности своих систем. Умное электротехническое оборудование позволяет более эффективно управлять энергией, контролировать потребление и оптимизировать энергетические процессы;
- развитие технологий Интернета вещей IoT. Технологии IoT играют ключевую роль в развитии умного электротехнического оборудования и систем автоматизации. Благодаря IoT, устройства могут быть связаны и обмениваться данными, что позволяет создавать интеллектуальные системы управления, мониторинга и анализа;
- развитие "умных" городов. Концепция "умных" городов становится все более популярной. В рамках таких городов применяются технологии автоматизации и умного оборудования для повышения уровня комфорта, безопасности и энергоэффективности. Это создает новые возможности для производителей умного электротехнического оборудования и систем автоматизации.

Тенденции на рынке умного электротехнического оборудования и систем автоматизации указывают на постоянный рост и развитие этого сегмента. Спрос на умное оборудование продолжает увеличиваться, особенно в отраслях, таких как промышленность, энергетика, здравоохранение и транспорт. Поэтому компании, предлагающие инновационные и надежные решения в этой области, имеют хорошие перспективы роста и успеха на рынке.

Среди конкурентов в отрасли производства электрической аппаратуры в России следует выделить компании, представленные в таблице 4.

Таблица 4 – Ключевые конкуренты в отрасли производства электрической аппаратуры в России

Наименование конкурента	Описание
ABB	<p>Шведско-швейцарская компания ABB является мировым лидером в области электротехники и автоматизации. Они предлагают широкий спектр продуктов и решений, включая распределительные устройства, электроприводы, промышленные роботы и т.д. Компания известна своей технологической экспертизой и высоким качеством продукции.</p> <p>ABB по причине сложной внешнеполитической обстановки и санкций в 2022 г. ушла с российского рынка. Российские производственные площадки ABB находились в Липецке и Подмосковье, также компания управляла несколькими сервисными центрами. На долю России приходилось примерно 1–2% ее годовой выручки.</p>
Siemens	<p>Siemens также является мировым игроком в области электротехники и автоматизации. Они предлагают широкий спектр продуктов и решений, включая электрические компоненты, системы автоматизации, энергетические системы и др. Компания известна своими инновационными разработками и технологическими решениями.</p> <p>Siemens работала в России с 1852 года. В начале марта 2022 г. Siemens объявила о прекращении поставок в Россию и приостановке бизнес-проектов на территории страны.</p>
Honeywell	<p>Honeywell является глобальным поставщиком умных решений в области электротехники и автоматизации. Они предлагают разнообразные продукты и решения в области систем управления зданиями, систем управления энергопотреблением, систем безопасности и других.</p> <p>В марте 2022 г. Honeywell объявила о прекращении своей деятельности на территории России.</p>
ООО «Автоматические Системы Контроля» (ООО «АСК») - «СПб Электро»	<p>«СПб Электро» является одним из ведущих российских производителей электротехнической аппаратуры. Компания специализируется на производстве высоковольтной и низковольтной аппаратуры, распределительных щитов, электрощитового оборудования и др. Компания известна своими качественными продуктами и надежным оборудованием.</p>

Важно обратить внимание на то, что ключевые конкуренты в данной области покинули российский рынок из-за санкций и сложной внешнеполитической обстановкой, что открывает новые возможности для

российских компаний для развития данной отрасли, направленного на импортозамещение.

Основные сегменты клиентов, которым предлагается умное электротехническое оборудование и системы автоматизации, могут включать следующие сферы:

- промышленность. Промышленные предприятия являются одним из основных сегментов клиентов, которые нуждаются в умных решениях для автоматизации производственных процессов, оптимизации энергопотребления, управления безопасностью и контроля за производством. Важными отраслями в этом сегменте являются производство, нефтегазовая промышленность, химическая промышленность, автомобильная промышленность и другие;
- здания и инфраструктура. Вертикаль зданий и инфраструктуры включает офисные здания, коммерческие центры, гостиницы, аэропорты, больницы и другие общественные и промышленные объекты. Клиенты в этом сегменте нуждаются в системах управления зданиями, умных системах освещения, управлении энергопотреблением, системах безопасности и комфортных условиях для пользователей;
- энергетика. Сектор энергетики, включая энергетические компании, электростанции, сетевые операторы и другие игроки на рынке энергии, нуждаются в умных решениях для управления энергопотреблением, оптимизации работы сетей, мониторинга и контроля параметров;
- транспорт и логистика. В этом сегменте клиентов важны автоматизированные системы управления транспортными сетями, системы контроля доступа, системы мониторинга и безопасности. Включает железнодорожный, авиационный и автомобильный транспорт, а также логистические компании;

- умные города и дома. Сфера умных городов и городской инфраструктуры предлагает широкий спектр возможностей для умных решений. Клиенты в этом сегменте включают муниципалитеты, городские органы управления, предприятия городской инфраструктуры, которым требуются решения для управления транспортом, уличным освещением, управлением отходами, системами безопасности и улучшения жизненного качества горожан.

При исследовании потребностей, требований и проблем клиентов в каждом сегменте необходимо учитывать их специфику и особенности. Важно понимать, какие возможности и выгоды клиенты ищут в умных решениях, с какими проблемами они сталкиваются и какие предпочтения у них есть, чтобы предложить соответствующие решения и дифференцироваться на рынке.

Основными целями маркетинговой стратегии для продвижения умного электротехнического оборудования и систем автоматизации выступают:

- увеличение осведомлённости о продукте (предлагается запустить информационную кампанию, включающую рекламу, контент-маркетинг и социальные сети, чтобы донести преимущества и возможности умного электротехнического оборудования и систем автоматизации до целевой аудитории);
- увеличение числа клиентов (предлагается развить систему генерации потенциальных клиентов, включая участие в выставках и конференциях, организацию вебинаров, сотрудничество с инфлюенсерами и направленную рекламу);
- увеличение доли рынка (предлагается разработать программу лояльности для существующих клиентов, активно заниматься послепродажным обслуживанием и поддержкой, чтобы обеспечить повторные продажи и рекомендации).

Далее представлен общий маркетинговый план предлагаемого проекта (таблица 5).

Таблица 5 – Маркетинговый план проекта

Раздел плана	Задачи
Сбытовая политика	Определение целевой аудитории и ключевых сегментов рынка
	Установление партнерских отношений с поставщиками, дистрибьюторами и системными интеграторами-
	Разработка маркетинговых стратегий для привлечения и удержания клиентов
Ценовая политика	Исследование рыночных цен на аналогичное оборудование и определение конкурентоспособных цен
	Установление гибкой системы ценообразования, учитывающей сегментацию клиентов и дополнительные услуги
План продвижения	Проведение маркетинговых исследований, включая анализ потребностей клиентов и конкурентной среды
	Создание сильного бренда и определение ясного позиционирования проекта на рынке
	Разработка маркетинговых материалов, включая веб-сайт, брошюры, презентации и видеоматериалы
	Использование интернет-рекламы, социальных сетей, контент-маркетинга и прямых продаж
План продаж	Разработка эффективных систем продаж и обслуживания клиентов
	Предоставление технической поддержки, обучения, консультаций и дополнительных сервисных услуг
План бюджета	Определение бюджета на маркетинг, включая расходы на исследования, продвижение, рекламу и продажи
	Распределение бюджета между различными маркетинговыми каналами и мероприятиями

Далее в таблице 6 представлен SWOT-анализ предлагаемого к реализации проекта «Разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации» для ООО «Электроаппарат».

Таблица 6 - SWOT-анализ проекта «Разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации» для ООО «Электроаппарат»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Наличие квалифицированных сотрудников и технических ресурсов. - Сотрудничество с надежными поставщиками компонентов и материалов. - Разработка инновационного электротехнического оборудования с высокой функциональностью, энергоэффективностью и возможностью интеграции в существующие системы. - Промышленные предприятия и коммерческие объекты представляют значительный рынок для умного электротехнического оборудования и систем автоматизации. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ограниченные финансовые ресурсы для реализации проекта. - Конкуренция на рынке. - Технические сложности в разработке и внедрении новых продуктов.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Растущий рынок умного электротехнического оборудования и систем автоматизации. - Возможности партнерства и сотрудничества с другими технологическими компаниями. - Увеличение спроса на энергоэффективность и безопасность. - Поддержка инноваций со стороны государства, в том числе направленных на импортозамещение. - Уход многих иностранных компаний с данного рынка. 	<ul style="list-style-type: none"> - Быстрое развитие технологий и возможность устаревания продуктов. - Конкуренция и вход новых игроков на рынок. - Изменения в регулировании и стандартизации. - Сложная внешнеполитическая обстановка.

Важно максимально использовать исследовательские возможности, чтобы разработать инновационные продукты и решения, соответствующие растущему рынку, в том числе в условиях ухода многих компаний с данного рынка. Необходимо укрепить партнерство и сотрудничество с надежными поставщиками и техническими партнерами для расширения функциональности продуктов и систем автоматизации. Важно максимально использовать ключевых партнеров для привлечения дополнительных финансовых ресурсов и преодоления ограничений. Также растущий рынок и

партнерство с другими технологическими компаниями может способствовать привлечению дополнительных финансовых ресурсов.

2.3 Разработка производственного плана и организационного плана проекта

Для производства новой продукции предприятие может использовать имеющееся помещение.

Для реализации проекта по разработке и производству умного электротехнического оборудования и систем автоматизации ООО «Электроаппарат» потребуется дополнительное оборудование, представленное в таблице 7.

Таблица 7 – Требуемое дополнительное оборудование для реализации проекта «Разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации»

Вид деятельности	Оборудование
Проектирование и разработка	<ul style="list-style-type: none"> - Компьютеры и программное обеспечение для разработки и проектирования новых продуктов. - CAD (Computer-Aided Design) и CAE (Computer-Aided Engineering) программы для разработки деталей и моделирования процессов. - Оборудование для проведения испытаний и тестирования новых продуктов.
Производство	<ul style="list-style-type: none"> - ЧПУ станки (станки с числовым программным управлением) для точной обработки деталей и создания прототипов. - Электронно-монтажное оборудование для сборки электронных компонентов и печатных плат. - Приборы и инструменты для контроля качества и тестирования готовой продукции. - Оборудование для сборки и монтажа умного электротехнического оборудования и систем автоматизации.
Тестирование и сертификация	<ul style="list-style-type: none"> - Лабораторное оборудование для проведения испытаний и проверки соответствия стандартам и требованиям безопасности. - Специализированные системы для тестирования функциональности и производительности умного оборудования и систем автоматизации.

Продолжение таблицы 7

Вид деятельности	Оборудование
Управление производством и автоматизация	- SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition) системы для управления и мониторинга производственными процессами. - Программируемые контроллеры и сенсоры для автоматизации систем управления электротехническим оборудованием и системами автоматизации.

По предварительной оценке, на приобретение оборудования требуется порядка 15 500 т. р.

Далее в таблице 8 представлен требуемый дополнительный персонал для проекта «Разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации».

Таблица 8 – Требуемый персонал для реализации проекта «Разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации»

Группа	Описание
Инженеры-разработчики (инженеры-конструкторы, разработчики аппаратного и программного обеспечения, специалисты по системам управления)	Для разработки новых продуктов и технологий потребуются инженеры, специализирующиеся на электротехнике, электронике, программировании и автоматизации.
Производственные специалисты (операторы оборудования, техники по сборке и монтажу, специалисты по контролю качества, логисты и складские работники)	С увеличением объема производства новых продуктов потребуется дополнительный персонал на производстве. Это могут быть операторы оборудования, техники по сборке и монтажу, специалисты по контролю качества, логисты и складские работники.
Специалисты по маркетингу и продажам (маркетологи, менеджеры по продажам, специалисты по цифровому маркетингу, представители по работе с клиентами)	Для успешного продвижения новых продуктов и привлечения клиентов могут потребоваться дополнительные сотрудники в отделе маркетинга и продаж
Техническая поддержка и обслуживание (менеджер технической поддержки, оператор колл-центра, инженер)	В случае, если новые продукты требуют технической поддержки и обслуживания, возможно найм дополнительных специалистов, которые будут отвечать за техническую поддержку клиентов, ремонт и обслуживание умного электротехнического оборудования.

Следует отметить, что частично будет привлечён уже имеющийся персонал, однако планируется ввести дополнительно 11 штатных единиц (таблица 9).

Таблица 9 – Требуемые дополнительные штатные единицы для реализации инвестиционного проекта

Дополнительная штатная единица	Оклад, тыс. руб. в месяц	Численность
Руководитель проекта	100	1
Инженер-конструктор	100	1
Инженер	80	2
Разработчик аппаратного и программного обеспечения	80	1
Операторы оборудования	60	2
Маркетолог	60	2
Менеджер технической поддержки	50	2

Накладные общепроизводственные расходы проекта оцениваются в соответствие с аналогичными проектами. По оценкам, они составят около 7 000 тыс. руб. в год. Дополнительные управленческие расходы ожидаются на уровне 8 000 тыс. руб. в год.

Текущие материальные затраты при выходе на полную производственную мощность ожидаются на уровне 18 250 т. р. в год, при этом годовой объём продаж при выходе на полную производственную мощность составит 87 600 т. р. в год. Все суммы даны без НДС.

В результате второго раздела бакалаврской работы можно сделать следующие выводы:

- объект исследования – ООО «Электроаппарат» – занимается производством и поставкой электротехнической продукции: производит запасные части к высоковольтным выключателям, занимается изготовлением блок-замков и электрощитков.

Предприятие применяет современные технологии производства, позволяющие делать уникальные детали;

- ООО «Электроаппарат» функционирует эффективно, прибыль от продаж, чистая прибыль положительные. Выручка показывает рост, однако затраты тоже увеличиваются, в результате прибыль от продаж и чистая прибыль существенно уменьшились. Показатели рентабельности также снизились. Показатели ликвидности и финансовой устойчивости не достигают нормативных значений;
- представлена бизнес-модель ООО «Электроаппарат», представлен перекрестный SWOT-анализ, на основании чего с целью увеличения чистой прибыли предприятия предложено реализовать инвестиционный проект. В качестве инвестиционного проекта предлагается разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации;
- представлен план реализации проекта, ожидается, что реализация данного инвестиционного проекта будет способствовать улучшению деятельности ООО «Электроаппарат», в том числе приведёт к росту выручки и чистой прибыли, укреплению конкурентного положения; расширению рынка;
- далее представлена бизнес-модель предлагаемого к реализации инвестиционного проекта, проведён анализ рынка, представлен общий маркетинговый план предлагаемого проекта, который включает в себя такие разделы, как сбытовая политика, ценовая политика, план продвижения, план продаж, план бюджета. Также представлен SWOT-анализ предлагаемого к реализации проекта;
- также представлен производственный и организационный план предлагаемого к реализации проекта. Для реализации частично будет привлечён уже имеющийся персонал, однако планируется ввести дополнительно 11 штатных единиц.

3 Финансовое планирование и оценка рисков предлагаемого к реализации инвестиционного проекта для ООО «Электроаппарат»

3.1 Разработка финансового плана и оценка эффективности инвестиционного проекта

В данном разделе будут спрогнозированы денежные потоки предлагаемого к реализации инвестиционного проекта. Прогнозный период – четыре года, начиная с 3 квартала 2023 г. и заканчивая 2 кварталом 2027 г.

Так, в качестве поступлений будет взята выручка от продаж. Для удобства все денежные потоки будем считать без НДС. Следует отметить, что выход на полную производственную мощность планируется к 2025 г., в 2024 г. загрузка мощностей ожидается по кварталам на уровне 30%, 50%, 70%, 90% соответственно.

Что касается оттоков от операционной деятельности, то затраты на сырьё и материалы также будут в 2024 г. взяты не в полном объёме. Также в качестве оттоков будут учтены общепроизводственные расходы и управленческие расходы.

Для оценки затрат на персонал необходимо рассчитать ежемесячные затраты с учётом страховых взносов.

Таблица 10 – Расчёт затрат на персонал (в месяц)

Дополнительная штатная единица	Оклад, тыс. руб. в месяц	Численность	Итого затраты на заработную плату в месяц, тыс. руб.	Страховые взносы в месяц, тыс. руб.	Итого затраты на персонал в месяц, тыс. руб.
Руководитель проекта	100	1	100	30,2	130,2

Продолжение таблицы 10

Дополнительная штатная единица	Оклад, тыс. руб. в месяц	Численность	Итого затраты на заработную плату в месяц, тыс. руб.	Страховые взносы в месяц, тыс. руб.	Итого затраты на персонал в месяц, тыс. руб.
Инженер-конструктор	100	1	100	30,2	130,2
Инженер	80	2	160	48,32	208,32
Разработчик аппаратного и программного обеспечения	80	1	80	24,16	104,16
Операторы оборудования	60	2	120	36,24	156,24
Маркетолог	60	2	120	36,24	156,24
Менеджер технической поддержки	50	2	100	30,2	130,2
Итого, тыс. руб.					1015,56

Итак, ежемесячные затраты на персонал с учётом страховых взносов составят 1015,56 т. р.

Для расчёта налога на прибыль при определении налогооблагаемой базы из поступлений необходимо вычесть все затраты, а также амортизацию, которая оценивается на уровне 129,17 т. р. в месяц.

При этом в денежных потоках амортизация учтена не будет, так она не является оттоком денежных средств.

Далее осуществлён прогноз денежных потоков – таблица Е.1 (Приложение Е). Расчёты выполнены в Excel на основании исходных данных.

Денежные потоки от операционной деятельности на протяжении всего

анализируемого периода представлены на рисунке 4.

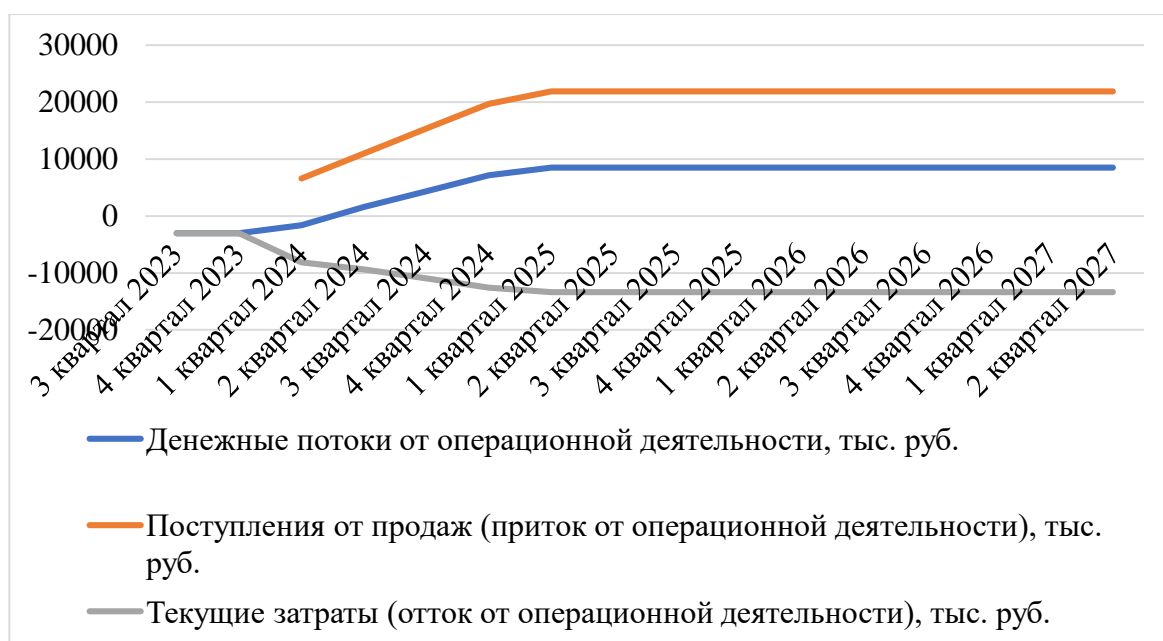


Рисунок 4 – Прогнозируемые денежные потоки по проекту от операционной деятельности, тыс. руб.

В качестве оттока от инвестиционной деятельности выступили затраты на приобретения оборудования, суммарная величина – 15 500 т. р.

Следует отметить, что суммарное сальдо от операционной и инвестиционной деятельности на каждом периоде позволило определить требуемый объём финансирования. Так, в 3 квартале 2023 г. потребуется 10 550 т. р., в 4 квартале 2023 г. потребуется 11050 т. р., в 1 квартале 2024 г. также потребуется 1 600 т. р. на покрытие операционных расходов. В качестве источника финансирования предполагается беспроцентный заём от учредителя, который к концу проекта будет полностью возвращён.

Таким образом, суммарный денежный поток ожидается положительным на протяжении всего анализируемого периода, это свидетельствует о том, что проект реализуем.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта будут взяты денежные потоки от операционной деятельности и денежные потоки от

инвестиционной деятельности.

В качестве ставки дисконтирования использован нормативный метод, к безрисковой ставке (7,5 %) прибавлена премия за риск 10%, в результате ставка дисконтирования взята на уровне 17,5%. Для расчётов ставка переведена в квартальное выражение.

Оценка эффективности инвестиционного проекта представлена на рисунке Ж.1 (Приложение Ж).

Чистый дисконтированный доход (NPV) рассчитан на основании формулы и с помощью встроенной в MS Excel функции =ЧПС(). В результате $NPV = 41\,102,85$ т. р.

Внутренняя норма доходности (IRR) рассчитана на основании встроенной в MS Excel функции =ВД(). В результате ежеквартальная IRR составила 19,47%, годовая – 77,88%.

На рисунке 5 представлен суммарный денежный поток от операционной деятельности и инвестиционной деятельности нарастающим итогом.



Рисунок 5 – Суммарный денежный поток от операционной деятельности и инвестиционной деятельности нарастающим итогом, тыс. руб.

Срок окупаемости, рассчитанный на основании базовых денежных потоков, составит 1,8 лет.

На рисунке 6 представлен суммарный дисконтированный денежный поток от операционной деятельности и инвестиционной деятельности нарастающим итогом.



Рисунок 6 – Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной деятельности и инвестиционной деятельности нарастающим итогом, тыс. руб.

Срок окупаемости, рассчитанный на основании дисконтированных денежных потоков, составит 1,96 лет.

Итак, $NPV > 0$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект «Разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации» эффективен и рекомендуется к реализации.

3.2 Анализ и оценка рисков проекта

Далее будет представлен анализ чувствительности: так, будет исследовано влияние на показатель NPV изменение таких исходных параметров, как поступления от продаж, а также затраты на сырьё и материалы.

Изменение NPV (в тыс. руб. и в %) при снижении поступлений от продаж и при росте затрат на сырьё и материалы на 10 %, на 20 %, на 30 % представлено в таблице 12.

Таблица 12 - Величина и изменение NPV при снижении поступлений от продаж и при росте затрат на сырьё и материалы на 10 %, на 20 %, на 30 %

Показатель	Базовый показатель	Снижение поступлений от продаж на			Рост затрат на сырьё и материалы на		
		-10%	-20%	-30%	10%	20%	30%
NPV, тыс. руб.	41102,85	26789,04	12475,23	-1838,58	38120,81	35138,76	32156,72
Изменение NPV, тыс. руб.		-14313,81	-28627,62	-42941,43	-2982,04	-5964,09	-8946,13
Изменение NPV, %		-34,82%	-69,65%	-104,47%	-7,26%	-14,51%	-21,77%

Так, при снижении поступлений от продаж на 10 % NPV снизится на 34,82 %, при снижении поступлений от продаж на 20 % NPV снизится на 69,65 %, при снижении поступлений от продаж на 30 % NPV снизится на 104,47 %.

При росте затрат на сырьё и материалы на 10 % NPV снизится на 7,26 %, при росте затрат на сырьё и материалы на 20 % NPV снизится на 14,51 %, при росте затрат на сырьё и материалы на 30 % NPV снизится на 21,77 %.

Следует отметить, что из данных факторов наиболее существенным выступает поступления от продаж, так как снижение продаж на 30 уже приводит к тому, что проект окажется не эффективным, то есть не принесёт требуемой нормы доходности.

Далее в таблице 11 представлены ключевые риски, а также способы их преодоления для предлагаемого инвестиционного проекта по разработке и внедрения умного электротехнического оборудования и систем автоматизации.

Таблица 11 – Ключевые риски и способы их преодоления для инвестиционного проекта разработки и внедрения умного электротехнического оборудования и систем автоматизации

Ключевые риски	Способы преодоления
Недостаточное качество поставляемых компонентов и материалов	<ul style="list-style-type: none"> - Тщательный отбор надежных и проверенных поставщиков. - Регулярный контроль качества поставляемых компонентов. - Проведение испытаний и сертификации компонентов.
Отсутствие необходимых технических партнеров	<ul style="list-style-type: none"> - Поиск и установление партнерских отношений с компаниями, специализирующимися на разработке программного обеспечения и систем управления. - Анализ рынка технологических компаний и проведение переговоров с потенциальными партнерами.
Отсутствие инновационных продуктов и технологий	<ul style="list-style-type: none"> - Проведение научных исследований и анализа рынка для выявления потребностей клиентов. - Внедрение процесса постоянного инновационного развития и исследований. - Установление внутренних процессов стимулирования инноваций и креативности.
Трудности в производстве и управлении процессами	<ul style="list-style-type: none"> - Использование современных технологий и процессов производства. - Постоянное обновление оборудования и инфраструктуры. - Обучение сотрудников новым технологиям и методам управления. - Регулярный мониторинг и оптимизация процессов производства.
Недостаточная эффективность маркетинга и продаж	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка маркетинговых стратегий, учитывающих потребности и требования целевых рынков. - Активное продвижение продукции через различные каналы сбыта. - Анализ конкурентов и проведение маркетинговых исследований. - Развитие сети дистрибьюторов и установление партнерских отношений.
Недостаточная техническая поддержка и обслуживание	<ul style="list-style-type: none"> - Обучение сотрудников, предоставляющих техническую поддержку. - Создание документации и руководств для клиентов. - Разработка системы обратной связи и быстрого реагирования на запросы клиентов. - Установление сервисных контрактов и предоставление дополнительных услуг поддержки.

Продолжение таблицы 11

Ключевые риски	Способы преодоления
Финансовые риски и нестабильность	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка детального финансового плана и прогноза прибыли. - Поиск дополнительных источников финансирования, таких как инвесторы, кредитные учреждения или государственные программы поддержки. - Регулярный финансовый анализ и контроль расходов и доходов.
Несоответствие продукции требованиям клиентов	<ul style="list-style-type: none"> - Разработка продукции, учитывающей потребности и требования клиентов. - Регулярное проведение испытаний и контроль качества продукции. - Проведение опросов и обратной связи с клиентами для выявления и учета их требований.
Риски, обусловленные внешнеполитической обстановкой, в том числе введением санкций	<ul style="list-style-type: none"> - Усиление работы на российском рынке, сотрудничество с дружественными странами - Отказ от использования комплектующих из недружественных стран

В целом в ООО «Электроаппарат» функционирует система управления рисками, деятельность которой в том числе направлена на управление рисками реализуемых предприятием инвестиционных проектов.

В результате третьего раздела бакалаврской работы можно сделать следующие выводы:

- Спрогнозированы денежные потоки предлагаемого к реализации инвестиционного проекта. Прогнозный период – четыре года, начиная с 3 квартала 2023 г. и заканчивая 2 кварталом 2027 г.
- Осуществлён прогноз денежных потоков. Расчёты выполнены в Excel на основании исходных данных. Суммарное сальдо от операционной и инвестиционной деятельности на каждом периоде позволило определить требуемый объём финансирования. В качестве источника финансирования предполагается беспроцентный заём от учредителя, который к концу проекта будет полностью возвращён. Суммарный денежный поток ожидается положительным на протяжении всего анализируемого периода, это говорит о том, что проект реализуем.

- Для оценки эффективности инвестиционного проекта взяты денежные потоки от операционной деятельности и денежные потоки от инвестиционной деятельности. В качестве ставки дисконтирования использован нормативный метод, ставка дисконтирования составила 17,5%.
- Далее представлена оценка эффективности инвестиционного проекта. Чистый дисконтированный доход (NPV) составил 41 102,85 т. р. Ежеквартальная IRR составила 19,47%, годовая – 77,88%. Срок окупаемости, рассчитанный на основании базовых денежных потоков, - 1,8 лет. Срок окупаемости, рассчитанный на основании дисконтированных денежных потоков, - 1,96 лет. Итак, $NPV > 0$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект «Разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации» эффективен и рекомендуется к реализации.
- Далее представлен анализ чувствительности: исследовано влияние на показатель NPV изменение таких исходных параметров, как поступления от продаж, а также затраты на сырьё и материалы. Из данных факторов наиболее существенным выступает поступления от продаж, так как снижение продаж на 30% уже приводит к тому, что проект окажется не эффективным, то есть не принесёт требуемой нормы доходности.
- Далее представлены ключевые риски, а также способы их преодоления для предлагаемого инвестиционного проекта по разработке и внедрения умного электротехнического оборудования и систем автоматизации. В целом на предприятии ООО «Электроаппарат» функционирует система управления рисками, деятельность которой в том числе направлена на управление рисками реализуемых предприятием инвестиционных проектов.

Заключение

Инвестиционный проект представляет собой стратегический план по вложению экономических ресурсов с целью получения прибыли или других экономических выгод;

Реализация инвестиционного проекта включает несколько фаз, а именно предынвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную, также для отдельных проектов выделяют ликвидационную фазу;

Бизнес-план представляет собой письменный документ, в котором излагаются цели, стратегии, ресурсы и жизнеспособность инвестиционного проекта; бизнес-план часто используется для привлечения потенциальных инвесторов и кредиторов;

Структура бизнес-плана включает несколько ключевых разделов, таких как анализ рынка, маркетинговая стратегия, производственный план, организационный план, финансовый план и т.д.; каждый раздел имеет свои специфические требования.

Объект исследования – ООО «Электроаппарат» – занимается производством и поставкой электротехнической продукции: производит запасные части к высоковольтным выключателям, занимается изготовлением блок-замков и электрощитков. Предприятие применяет современные технологии производства, позволяющие делать уникальные детали.

Анализ финансовых результатов и платёжеспособности ООО «Электроаппарат» показал, что предприятие функционирует эффективно, прибыль от продаж, чистая прибыль положительные. Выручка показывает рост, однако затраты тоже увеличиваются, в результате прибыль от продаж и чистая прибыль существенно уменьшились. Показатели рентабельности также снизились. Показатели ликвидности и финансовой устойчивости не достигают нормативных значений.

Представлена бизнес-модель ООО «Электроаппарат», представлен перекрестный SWOT-анализ, на основании чего с целью увеличения чистой

прибыли предприятия предложено реализовать инвестиционный проект. В качестве инвестиционного проекта предлагается разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации.

Выбор данного проекта к реализации обусловлен следующими факторами: сектор умного электротехнического оборудования и систем автоматизации имеет потенциал для роста, так как компании и потребители все больше и больше ориентируются на эффективность и автоматизацию процессов; ООО «Электроаппарат» уже применяет современные технологии производства, что может служить основой для разработки и внедрения новых умных продуктов и решений; квалифицированный персонал ООО «Электроаппарат» может быть задействован в разработке и тестировании новых продуктов, что позволит снизить затраты на их разработку и улучшить качество; разработка и внедрение умного электротехнического оборудования и систем автоматизации позволит ООО «Электроаппарат» укрепить свое конкурентное положение и занять новые ниши на рынке.

Представлен план реализации проекта, ожидается, что реализация данного инвестиционного проекта будет способствовать улучшению деятельности ООО «Электроаппарат», в том числе приведёт к росту выручки и чистой прибыли, укреплению конкурентного положения; расширению рынка.

Далее представлена бизнес-модель предлагаемого к реализации инвестиционного проекта. Раскрывая отдельные элементы бизнес-модели, следует отметить, что в качестве ценностного предложения инвестиционного проекта будет выступать: инновационное электротехническое оборудование; улучшенная энергоэффективность и безопасность; интеграция и управление. Доход по проекту ожидается за счёт двух составляющих: продажа оборудования; услуги поддержки и обслуживания.

Согласно исследованиям, мировой рынок электротехнической аппаратуры в 2021 г. оценивался примерно в 170 млрд. долларов США. Этот рынок продолжает демонстрировать устойчивый рост в связи с ростом инфраструктурных проектов, увеличением потребления электроэнергии и модернизацией существующих систем. Российский рынок электротехнической аппаратуры также демонстрирует устойчивый рост. В 2021 г. рынок электротехнической продукции в России оценивался примерно в 800 млрд. р. Этот рост обусловлен как потребностями отечественных отраслей, таких как энергетика, промышленность, строительство и транспорт, так и стремлением к модернизации и повышению энергоэффективности. Также отмечается важность замены устаревшего оборудования на более современное и эффективное.

Важно обратить внимание на то, что ключевые конкуренты в данной области покинули российский рынок из-за санкций и сложной внешнеполитической обстановкой, что открывает новые возможности для российских компаний для развития данной отрасли, направленного на импортозамещение.

Основные сегменты клиентов, которым предлагается умное электротехническое оборудование и системы автоматизации, могут включать следующие сферы: промышленность; здания и инфраструктура; энергетика; умные города и дома.

Основными целями маркетинговой стратегии для продвижения умного электротехнического оборудования и систем автоматизации выступают: увеличение осведомлённости о продукте; увеличение числа клиентов; увеличение доли рынка.

Далее представлен общий маркетинговый план предлагаемого проекта, который включает в себя такие разделы, как сбытовая политика, ценовая политика, план продвижения, план продаж, план бюджета.

Далее представлен SWOT-анализ предлагаемого к реализации проекта «Разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного

электротехнического оборудования и систем автоматизации» для ООО «Электроаппарат». Важно максимально использовать исследовательские возможности, чтобы разработать инновационные продукты и решения, соответствующие растущему рынку, в том числе в условиях ухода многих компаний с данного рынка. Необходимо укрепить партнерство и сотрудничество с надежными поставщиками и техническими партнерами для расширения функциональности продуктов и систем автоматизации. Важно максимально использовать ключевых партнеров для привлечения дополнительных финансовых ресурсов и преодоления ограничений. Также растущий рынок и партнерство с другими технологическими компаниями может способствовать привлечению дополнительных финансовых ресурсов.

Для производства новой продукции предприятие может использовать имеющееся помещение. Для реализации проекта по разработке и производству умного электротехнического оборудования и систем автоматизации ООО «Электроаппарат» потребуется дополнительное оборудование. По предварительной оценке, на приобретение оборудования требуется порядка 15 500 т. р.

Для реализации проекта частично будет привлечён уже имеющийся персонал, однако планируется ввести дополнительно 11 штатных единиц.

Далее спрогнозированы денежные потоки предлагаемого к реализации инвестиционного проекта. Прогнозный период – четыре года, начиная с 3 квартала 2023 г. и заканчивая 2 кварталом 2027 г.

В качестве поступлений взята прогнозируемая выручка от продаж. Выход на полную производственную мощность планируется к 2025 г., в 2024 г. загрузка мощностей ожидается по кварталам на уровне 30%, 50%, 70%, 90% соответственно.

Что касается оттоков от операционной деятельности, то затраты на сырьё и материалы также в 2024 г. взяты не в полном объёме. Также в качестве оттоков учтены общепроизводственные расходы, управленческие

расходы, затраты на персонал с учётом страховых взносов, налог на прибыль. Для расчёта налога на прибыль при определении налогооблагаемой базы из поступлений были вычтены все затраты, а также амортизация. При этом в денежных потоках амортизация не учтена, так она не является оттоком денежных средств.

В качестве оттока от инвестиционной деятельности выступили затраты на приобретения оборудования.

Далее осуществлён прогноз денежных потоков. Расчёты выполнены в Excel на основании исходных данных.

Следует отметить, что суммарное сальдо от операционной и инвестиционной деятельности на каждом периоде позволило определить требуемый объём финансирования. Так, в 3 квартале 2023 г. потребуется 10 550 т. р., в 4 квартале 2023 г. потребуется 11050 т. р., в 1 квартале 2024 г. также потребуется 1 600 т. р. на покрытие операционных расходов. В качестве источника финансирования предполагается беспроцентный заём от учредителя, который к концу проекта будет полностью возвращён.

Таким образом, суммарный денежный поток ожидается положительным на протяжении всего анализируемого периода, это свидетельствует о том, что проект реализуем.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта взяты денежные потоки от операционной деятельности и денежные потоки от инвестиционной деятельности.

В качестве ставки дисконтирования использован нормативный метод, ставка дисконтирования составила 17,5%. Для расчётов ставка переведена в квартальное выражение.

Далее представлена оценка эффективности инвестиционного проекта. Чистый дисконтированный доход (NPV) рассчитан на основании формулы и с помощью встроенной функции =ЧПС(). В результате $NPV = 41\,102,85$ т. р. Внутренняя норма доходности (IRR) рассчитана на основании встроенной функции =ВСД(). В результате ежеквартальная IRR составила 19,47%,

годовая – 77,88%. Срок окупаемости, рассчитанный на основании базовых денежных потоков, составит 1,8 лет. Срок окупаемости, рассчитанный на основании дисконтированных денежных потоков, составит 1,96 лет. Итак, $NPV > 0$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект «Разработка и внедрение новых продуктов и решений в области умного электротехнического оборудования и систем автоматизации» эффективен и рекомендуется к реализации.

Далее представлен анализ чувствительности: исследовано влияние на показатель NPV изменение таких исходных параметров, как поступления от продаж, а также затраты на сырьё и материалы. Из данных факторов наиболее существенным выступает поступления от продаж, так как снижение продаж на 30% уже приводит к тому, что проект окажется не эффективным, то есть не принесёт требуемой нормы доходности.

И, наконец, представлены ключевые риски, а также способы их преодоления для предлагаемого инвестиционного проекта по разработке и внедрения умного электротехнического оборудования и систем автоматизации. Среди рисков выделены: недостаточное качество поставляемых компонентов и материалов; отсутствие необходимых технических партнеров; отсутствие инновационных продуктов и технологий; трудности в производстве и управлении процессами; недостаточная эффективность маркетинга и продаж; недостаточная техническая поддержка и обслуживание; финансовые риски и нестабильность; несоответствие продукции требованиям клиентов. В целом на предприятии ООО «Электроаппарат» функционирует система управления рисками, деятельность которой в том числе направлена на управление рисками реализуемых предприятием инвестиционных проектов.

Цель бакалаврской работы достигнута, задачи решены.

Список используемой литературы

1. 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.
2. Альгинова Т. Ф. Бизнес-план предприятия: содержание и роль в финансовой политике / Т. Ф. Альгинова // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 81-3. С. 5-8. DOI 10.18411/trnio-01-2022-77.
3. Анисимов А. Ю. Бизнес-планирование : Учебник для группы специальностей и профессий «Экономика и управление» / А. Ю. Анисимов, О. А. Пятаева. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью «Издательство «КноРус», 2022. 168 с. (Бакалавриат и магистратура). – ISBN 978-5-406-08424-3.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст] : учебный курс / И.А. Бланк. [Москва] : Ника-Центр ; Киев : Эльга, 2002. 448 с.
5. Вербенская А. В. Современная модель бизнес-плана как инструмент комплексного стратегического планирования организации / А. В. Вербенская // Наука через призму времени. 2021. № 2(47). С. 18-22.
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. Дудаев Т. А. М. Структура и значение бизнес-плана / Т. А. М. Дудаев, А. Р. Албастов, Ю. М. Хасханов // Приоритетные направления инновационной деятельности в промышленности : сборник научных статей V международной научной конференции в 2-х частях, Казань, 30–31 мая 2021 года / НПП МЕДПРОМДЕТАЛЬ ООО Газпром трансгаз Казань. Казань: Общество с ограниченной ответственностью «КОНВЕРТ», 2021. С. 195-196.

8. Захлевная К. И. Роль и значение бизнес-плана в инвестиционной деятельности / К. И. Захлевная // Вестник Института мировых цивилизаций. 2016. №12. С. 20-24.

9. Исхакова Ю. А. Сущность и структура бизнес- плана / Ю. А. Исхакова // Научно-исследовательский центр «Вектор развития». 2021. № 4. С. 13-17.

10. Каратаева О. Г. Бизнес-планирование : Учебное пособие / О. Г. Каратаева, О. В. Чеха. – Саратов : Профобразование, 2020. 68 с. ISBN 978-5-4488-0883-8.

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

12. Колесникова О. В. Методология разработки бизнес-плана предприятия / О. В. Колесникова // Известия Международной академии аграрного образования. 2021. № 56. С. 73-77.

13. Ломакина В. В. Роль бизнес-планирования в системе управления финансами коммерческой организации / В. В. Ломакина, А. И. Килячина, М. Д. Николаева // Актуальные проблемы исторической памяти в современном социуме: историзация, семиотика : сборник научных трудов Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков, Пенза, 10 ноября 2021 года. – Пенза: Пензенский государственный университет, 2022. С. 101-103.

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. Неяскина Е.В. Экономический анализ деятельности организации: учебник для академического бакалавриата: / Е.В. Неяскина, О.В. Хлыстова. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Москва: Берлин : Директ-Медиа, 2020. – 360 с. – Режим доступа: – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=576202>.

16. Николаева И.П. Инвестиции [Текст]: учебное пособие, 2017. 256 с.

17. Официальный сайт ООО «Электроаппарат» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://elektroaparat.ru/> (дата обращения 17.03.2023 г.).

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. Сафонов А. А. Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта / А. А. Сафонов // Вестник современных исследований. 2019. № 1.10(28). С. 259-262.

22. Тенденции мирового ИТ-рынка [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/> (дата обращения 20.04.2023 г.).

23. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 года № 14-ФЗ (ред. от 16.04.2022) [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения 20.01.2023 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. Шальнева В. В. Бизнес-план реализации инвестиционного проекта / В. В. Шальнева, О. Г. Блажевич // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2019. № 3(48). С. 82-93.

27. Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2016). *Entrepreneurship: Successfully launching new ventures* (5th ed.). Pearson.

28. Bhide, A. (1996). The questions every entrepreneur must answer. *Harvard Business Review*, 74(6), 120-130.

29. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship* (10th ed.). McGraw-Hill Education.

30. Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2017). *Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice*. Cengage Learning.

31. Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2012). *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st century*. McGraw-Hill Education.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Электроаппарат» на 31.12.2022 г.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2022 г.

	Форма по ОКУД	Коды		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2022
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью "Электроаппарат"</u>	по ОКПО	40994861		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	6312147088		
Вид экономической деятельности <u>Производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры</u>	по ОКВЭД 2	27.12		
Организационно-правовая форма / форма собственности <u>Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>	по ОКФС / ОКФС	12300	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес) <u>443028, Самарская обл, Самара г, 20 км Московского шоссе тер, зд. № 33, оф. 404</u>				
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту <input checked="" type="checkbox"/> ДА <input type="checkbox"/> НЕТ				
Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора <u>ООО "Стройаудит-экспресс"</u>				
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	6367655436		
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ОГРНИП	1026303510683		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4.1	Нематериальные активы	1110	83	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
4.2	Основные средства	1150	26 913	35 636	11 014
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
6	Отложенные налоговые активы	1180	7 625	5 574	386
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	34 621	41 211	11 400
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
4.3	Запасы	1210	80 147	16 987	13 071
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	9 113	782
4.5	Дебиторская задолженность	1230	243 738	150 055	99 242
4.4	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	31 038	31 038	50 139
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	28 698	12 825	8 273
	Прочие оборотные активы	1260	509	1 760	1 753
	Итого по разделу II	1200	384 130	221 777	173 260
	БАЛАНС	1600	418 752	262 988	184 660

Рисунок А.1 - Бухгалтерский баланс ООО «Электроаппарат» на 31.12.2022 г

Продолжение приложения А

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
12	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20	20	20
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
10	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	40 285	38 418	34 658
	Итого по разделу III	1300	40 305	38 438	34 678
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
4.8	Заемные средства	1410	149 017	30 000	30 000
6	Отложенные налоговые обязательства	1420	6 130	7 364	650
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	10 367	18 206	3 487
	Итого по разделу IV	1400	165 514	55 570	34 138
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
4.7	Заемные средства	1510	68 929	96 773	49 945
4.6	Кредиторская задолженность	1520	134 600	57 051	60 250
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
6	Оценочные обязательства	1540	3 654	4 324	1 878
	Прочие обязательства	1550	5 750	10 832	3 771
	Итого по разделу V	1500	212 933	168 979	115 845
	БАЛАНС	1700	418 752	262 988	184 660


 Руководитель Белова Виктория Геннадьевна
 (подпись) (расшифровка подписи)

28 февраля 2023 г.

Рисунок А.2 - Бухгалтерский баланс ООО «Электроаппарат» на
31.12.2022 г

Приложение Б

Отчёт о финансовых результатах ООО «Электроаппарат» за 2022 г.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2022 г.		Форма по ОКУД	Коды		
		Дата (число, месяц, год)	0710002		
Организация	<u>Общество с ограниченной ответственностью "Электроаппарат"</u>	по ОКПО	31	12	2022
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	40994861		
Вид экономической деятельности	<u>Производство электрической распределительной и регулирующей аппаратуры</u>	по ОКВЭД 2	6312147088		
Организационно-правовая форма / форма собственности	<u>Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность</u>	по ОКФС	27.12		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ	12300	16	
			384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2022 г.	За Январь - Декабрь 2021 г.
9.1	Выручка	2110	737 954	735 286
9.2	Себестоимость продаж	2120	(605 608)	(596 657)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	132 346	138 629
9.3	Коммерческие расходы	2210	(4 433)	(16 238)
9.4	Управленческие расходы	2220	(62 121)	(47 776)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	65 792	74 615
9.5	Доходы от участия в других организациях	2310	3 187	2 691
9.5	Проценты к получению	2320	4 158	259
9.5	Проценты к уплате	2330	(28 775)	(12 652)
9.5	Прочие доходы	2340	86 707	99 315
9.5	Прочие расходы	2350	(120 963)	(93 503)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	10 106	70 725
	Налог на прибыль	2410	(2 237)	(13 891)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(5 521)	(14 028)
	отложенный налог на прибыль	2412	3 284	137
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	7 869	56 834

Рисунок Б.1 - Отчёт о финансовых результатах ООО «Электроаппарат» за 2022 г

Приложение В

Отчёт о финансовых результатах ООО «Электроаппарат» за 2021 г.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2021 г.		Коды		
		0710002		
		31	12	2021
Организация	Общество с ограниченной ответственностью "Электроаппарат"	по ОКПО 40994861		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН 6312147088		
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля станками	по ОКВЭД 2 46.62		
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКОПФ / ОКФС 12300 / 16		
Единица измерения:	в тыс. рублей	по ОКЕИ 384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
8.1	Выручка	2110	735 286	511 898
8.2	Себестоимость продаж	2120	(596 657)	(391 171)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	138 629	120 725
8.3	Коммерческие расходы	2210	(16 238)	(20 869)
8.4	Управленческие расходы	2220	(47 776)	(35 366)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	74 615	64 490
8.5	Доходы от участия в других организациях	2310	2 691	2 017
8.5	Проценты к получению	2320	259	395
8.5	Проценты к уплате	2330	(12 652)	(10 132)
8.5	Прочие доходы	2340	99 315	183 053
8.5	Прочие расходы	2350	(93 503)	(190 127)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	70 725	49 696
	Налог на прибыль	2410	(13 891)	(10 107)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(14 028)	(10 155)
	отложенный налог на прибыль	2412	137	48
	Прочее	2460	-	(51)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	56 834	39 538

Рисунок В.1 - Отчёт о финансовых результатах ООО «Электроаппарат» за
2021 г

Продолжение приложения В

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 г.	За Январь - Декабрь 2020 г.
	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	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	56 834	39 538
	Справочно			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-



Руководитель _____

Подпись

Белова Виктория
Геннадьевна

(расшифровка подписи)

10 марта 2022 г.

Рисунок В.2 - Отчёт о финансовых результатах ООО «Электроаппарат» за
2021 г

Приложение Г

Бизнес-модель ООО «Электроаппарат»

Таблица Г.1 – Бизнес-модель ООО «Электроаппарат»

<p>Ключевые партнеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Поставщики сырья и компонентов для производства. - Дистрибьюторы и партнеры по сбыту продукции. - Сертификационные органы и эксперты. 	<p>Ключевые виды деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Производство запасных частей к высоковольтным выключателям. - Изготовление блок-замков и электрощитков с применением современных технологий. - Управление качеством продукции и сертификация. - Маркетинг и продажи, включая управление дистрибьюторской сетью. 	<p>Ценностное предложение:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Производство высококачественных запасных частей к высоковольтным выключателям. - Изготовление индивидуальных блок-замков и электрощитков с применением современных технологий. - Наличие всех необходимых сертификатов и лицензий, гарантирующих качество продукции. 	<p>Взаимоотношения с клиентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Постоянное обеспечение качества продукции и соблюдение сроков поставок. - Техническая поддержка и консультации по использованию электротехнической продукции. - Установка долгосрочных партнерских отношений с клиентами. 	<p>Потребительские сегменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Производители электрической аппаратуры, которым требуются запасные части к высоковольтным выключателям. - Компании, специализирующиеся на монтаже и обслуживании электрического оборудования. - Организации, которым нужны блок-замки и электрощитки для своих производственных процессов.
	<p>Ключевые ресурсы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Производственные помещения и оборудование. - Квалифицированный персонал. - Технологии производства и инновационные решения. - Бренд и репутация. 		<p>Каналы сбыта:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Прямые продажи через собственных продавцов и менеджеров по продажам. - Дистрибьюторская сеть для оптовой продажи продукции. - Онлайн-платформы и электронная коммерция для привлечения клиентов и заказов. 	
<p>Структура издержек:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Затраты на производство, включая сырье, материалы и энергию. - Затраты на техническую поддержку и сертификацию продукции. - Маркетинговые и рекламные расходы. - Затраты на аренду и содержание производственных помещений. 		<p>Потоки поступления доходов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Выручка от продаж 		

Приложение Д

Бизнес-модель предлагаемого к реализации проекта

Таблица Д.1 – Бизнес-модель предлагаемого к реализации проекта

<p>Ключевые партнеры:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Поставщики компонентов и материалов: сотрудничество с надежными поставщиками, обеспечивающими качественные и инновационные компоненты и материалы для производства умного электротехнического оборудования. - Технические партнеры: сотрудничество с другими технологическими компаниями, разработчиками программного обеспечения или систем управления для расширения функциональности и возможностей продуктов. 	<p>Ключевые виды деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Исследование и разработка: проведение научных исследований, анализ рынка и потребностей клиентов, разработка новых технологий, концепций и продуктов. - Производство: создание умного электротехнического оборудования и систем автоматизации с использованием современных технологий и процессов производства. - Маркетинг и продажи: разработка маркетинговых стратегий, продвижение продукции на рынке, поиск клиентов и заключение договоров на поставку. 	<p>Ценностное предложение:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Инновационное электротехническое оборудование: предоставление умного электротехнического оборудования и систем автоматизации, обладающих высокой функциональностью, надежностью и гибкостью. - Улучшенная энергоэффективность и безопасность: предоставление продуктов, способствующих экономии энергии и обеспечению безопасности в электротехнических системах. - Интеграция и управление: возможность интеграции умного оборудования в существующие системы и его удаленное управление и мониторинг. 	<p>Взаимоотношения с клиентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Поддержка и обслуживание: предоставление качественной технической поддержки, обучения и консультаций клиентам по использованию и обслуживанию умного электротехнического оборудования. - Долгосрочное партнерство: строительство доверительных отношений с клиентами, поддержка долгосрочного сотрудничества и предоставление решений, соответствующих их потребностям. <p>Каналы сбыта:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Прямые продажи: установление прямого контакта с клиентами, предложение продукции через собственные продажи и сеть дистрибьюторов. - Интернет-платформы: использование онлайн-каналов для привлечения клиентов, продажи продукции и оказания технической поддержки. 	<p>Потребительские сегменты:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Промышленные предприятия: поставка умного электротехнического оборудования и систем автоматизации для использования в промышленных процессах. - Коммерческие объекты: предоставление продуктов для коммерческих зданий и объектов, включая системы управления освещением, отоплением, вентиляцией и другими электротехническими системами.
<p>Структура издержек:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Исследования и разработка: затраты на научные исследования, разработку новых технологий, дизайн продуктов и создание прототипов. - Производство: затраты на материалы, оборудование, техническую поддержку производства и контроль качества. - Маркетинг и продажи: затраты на маркетинговые и рекламные мероприятия, продажи, обслуживание клиентов и управление брендом. - Административные расходы: затраты на административное управление, офисные расходы, юридическую поддержку и управление персоналом. 			<p>Потоки поступления доходов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Продажа оборудования: доход от продажи умного электротехнического оборудования и систем автоматизации клиентам. - Услуги поддержки и обслуживания: доход от предоставления технической поддержки, обучения, консультаций и дополнительных сервисных услуг клиентам. 	

Приложение Е

Прогнозные денежные потоки предлагаемого к реализации инвестиционного проекта

Таблица Е.1 – Прогнозные денежные потоки предлагаемого к реализации инвестиционного проекта

	3 квартал 2023	4 квартал 2023	1 квартал 2024	2 квартал 2024	3 квартал 2024	4 квартал 2024	1 квартал 2025	2 квартал 2025	3 квартал 2025	4 квартал 2025	1 квартал 2026	2 квартал 2026	3 квартал 2026	4 квартал 2026	1 квартал 2027	2 квартал 2027
Денежные потоки от операционной деятельности, тыс. руб.	-3046,68	-3046,68	-1595,43	1575,16	4349,16	7123,16	8510,16	8510,16	8510,16	8510,16	8510,16	8510,16	8510,16	8510,16	8510,16	8510,16
Поступления от продаж			6570	10950	15330	19710	21900	21900	21900	21900	21900	21900	21900	21900	21900	21900
Затраты на сырьё и материалы			-1368,75	-2281,25	-3193,75	-4106,25	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5
Общепроизводственные затраты			-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750
Управленческие затраты			-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000
Затраты на персонал, в том числе страховые взносы	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68
Налог на прибыль				-296,914	-990,414	1683,914	2030,664	2030,664	2030,664	2030,664	2030,664	2030,664	2030,664	2030,664	2030,664	2030,664
Денежные потоки от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-7500	-8000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Покупка оборудования	-7500	-8000														
Денежные потоки от финансовой деятельности, тыс. руб.	10550	11050	1600	0	0	0	-7200	0	0	0	-8000	0	0	0	-8000	0
Беспроцентный заём от учредителя (поступление)	10550	11050	1600													
Беспроцентный заём от учредителя (возврат)							-7200				-8000				-8000	
Суммарный денежный поток, тыс. руб.	3,32	3,32	4,57	1575,16	4349,16	7123,16	1310,16	8510,16	8510,16	8510,16	510,16	8510,16	8510,16	8510,16	510,16	8510,16

Приложение Ж

Оценка эффективности инвестиционного проекта

№	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
1		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
2		3 квартал 2023	4 квартал 2023	1 квартал 2024	2 квартал 2024	3 квартал 2024	4 квартал 2024	1 квартал 2025	2 квартал 2025	3 квартал 2025	4 квартал 2025	1 квартал 2026	2 квартал 2026	3 квартал 2026	4 квартал 2026	1 квартал 2027	2 квартал 2027	
3	Денежные потоки от операционной деятельности, тыс. руб.	-3046,68	-3046,68	-1595,43	1575,156	4349,156	7123,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	
4	Поступления от продаж (приток от операционной деятельности), тыс. руб.			6570	10950	15330	19710	21900	21900	21900	21900	21900	21900	21900	21900	21900	21900	
5	Текущие затраты (отток от операционной деятельности), тыс. руб.	-3046,68	-3046,68	-8165,43	-9374,844	-10980,84	-12586,844	-13389,844	-13389,844	-13389,84	-13389,844	-13389,844	-13389,844	-13389,844	-13389,844	-13389,844	-13389,84	
6	Затраты на сырьё и материалы			-1368,75	-2281,25	-3193,75	-4106,25	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	-4562,5	
7	Общепроизводственные затраты			-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	-1750	
8	Управленческие затраты			-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	-2000	
9	Затраты на персонал, в том числе страховые взносы	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	-3046,68	
10	Налог на прибыль				-296,914	-990,414	-1683,914	-2030,664	-2030,664	-2030,664	-2030,664	-2030,664	-2030,664	-2030,664	-2030,664	-2030,664	-2030,664	
11	Денежные потоки от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-7500	-8000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
12	Покупка оборудования	-7500	-8000															
13	Суммарный денежный поток от операционной деятельности и инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-10546,68	-11046,7	-1595,43	1575,156	4349,156	7123,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	8510,156	74960,24
14	Суммарный денежный поток от операционной деятельности и инвестиционной деятельности нарастающим итогом, тыс. руб.	-10546,68	-21593,4	-23188,79	-21613,63	-17264,48	-10141,322	-1631,166	6878,99	15389,146	23899,302	32409,458	40919,614	49429,77	57939,926	66450,082	74960,238	
15	Коэффициент дисконтирования (17,5% годовых)	0,958083832	0,917925	0,8794487	0,8425856	0,8072677	0,7734301	0,7410109	0,7099505	0,6801921	0,6516811	0,6243651	0,59819412	0,57312011	0,549097114	0,5260811	0,5040298	
16	Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной деятельности и инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-10104,6036	-10140	-1403,099	1327,2038	3510,933	5509,2632	6306,1181	6041,7898	5788,5411	5545,9077	5313,4445	5090,72526	4877,34157	4672,902099	4477,032	4289,3719	41102,85
17	Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной деятельности и инвестиционной деятельности нарастающим итогом, тыс. руб.	-10104,6036	-20244,6	-21647,72	-20320,52	-16809,59	-11300,322	-4994,204	1047,5859	6836,127	12382,035	17695,479	22786,2044	27663,546	32336,44811	36813,48	41102,852	
18	IRR	77,88%																
19	NPV	41 102,85	т. р.															
20	PP	1,80	лет															
21	DPP	1,96	лет															

Рисунок Ж.1 – Оценка эффективности инвестиционного проекта