

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА ( БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА )

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

Обучающийся

В.В. Редникин

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, Т.В. Полтева

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

Консультант

канд. пед. наук, О.Н. Михайлина

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

Тольятти 2023

## **Аннотация**

Бакалаврскую работу выполнил: Редникин Вячеслав Вячеславович.

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

Научный руководитель: Полтева Татьяна Владимировна.

Цель исследования – провести оценку эффективности инвестиционного проекта для ООО «Грация».

Предметом исследования выступает финансово-хозяйственная деятельность предприятия и предлагаемый к реализации инвестиционный проект.

Объектом исследования является ООО «Грация».

Краткие выводы по бакалаврской работе: были спрогнозированы денежные потоки инвестиционного проекта, которые были использованы для оценки эффективности инвестиционного проекта для ООО «Грация».

Бакалаврская работа включает в себя следующие структурные элементы: введение, основную часть, включающую в себя три главы, заключение, список используемой литературы, состоящий из 42 источников, приложения. Наглядность бакалаврской работы обеспечивается 6 рисунками, 22 таблицами.

## **Abstract**

Bachelor's work was performed by: Vyacheslav Vyacheslavovich Rednikin

Topic of work: Evaluation of the effectiveness of an investment project (on the example of LLC Grace).

Scientific supervisor: Polteva Tatiana Vladimirovna.

The purpose of the study is to evaluate the effectiveness of the investment project for LLC Grazia.

The subject of the study is the financial and economic activity of the enterprise and the investment project proposed for implementation.

Brief conclusions on the bachelor's work: a vertical analysis of the assets and liabilities of the balance sheet of LLC Grazia was carried out, the cash flows of the investment project were predicted, which were used to assess the effectiveness of the investment project.

The bachelor's thesis includes the following structural elements: introduction, the main part, which includes three sections, conclusion, a list of used literature, consisting of 42 sources, appendices. The visibility of the bachelor's work is provided by 6 figures, 17 tables.

## Оглавление

Введение .....	5
Глава 1 Теоретические основы оценки эффективности инвестиционного проекта.....	8
1.1 Экономическая сущность инвестиционного проекта.....	8
1.2 Формирование денежных потоков инвестиционного проекта.....	12
1.3 Методы оценки эффективности инвестиционного проекта.....	18
Глава 2 Анализ хозяйственной деятельности ООО «Грация» .....	25
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Грация».....	25
2.2 Анализ финансовых показателей ООО «Грация».....	27
2.3 Анализ инвестиционной деятельности ООО «Грация» .....	34
Глава 3 Совершенствование деятельности ООО «Грация» посредством реализации инвестиционного проекта .....	37
3.1 Описание предлагаемого к реализации инвестиционного проекта.....	37
3.2 Прогноз денежных потоков инвестиционного проекта .....	40
3.3 Оценка эффективности инвестиционного проекта .....	44
Заключение .....	47
Список используемой литературы .....	49
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Грация» на 31 января 2022 года .....	55
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Грация» за 2022 год	56
Приложение В Бухгалтерский баланс ООО «Грация» за 2021 год.....	57
Приложение Г Отчет о финансовых результатах ООО «Грация» за 2021 год	58
Приложение Д Бухгалтерский баланс ООО «Грация» за 2020 год.....	59
Приложение Е Отчет о финансовых результатах ООО «Грация» за 2020 год	60

## Введение

Актуальность темы бакалаврской работы связана с ролью инвестиций в стимулировании экономики государства. Одной из ключевых задач экономического развития является увеличение инвестиционной активности, которая способствует росту экономики и улучшению жизни людей. Чтобы страна была конкурентоспособной, необходимо увеличивать объем и качество инвестиций, а также эффективно управлять ими. Это имеет прямое влияние на производственный потенциал страны и структуру ее экономики. Следовательно, потенциал страны, связанный с производством, и структура общественного производства напрямую зависят от оптимального использования инвестиций, как на микро-, так и на макроуровне.

Согласно мнению ряда экспертов, российский рынок относится к категории развивающихся рынков. Это означает, что при оценке инвестиционной деятельности в России следует учитывать повышенные инвестиционные риски. Однако с развитием рынка и внедрением мер по оптимизации инвестиционного климата на уровне страны, а также с применением инновационных методов управления инвестиционными проектами на предприятиях, уровень социально-политической нестабильности может снижаться.

Для предприятий и организаций непрерывная инвестиционная деятельность становится неотъемлемой частью стратегического развития. Без постоянных инвестиций невозможно обеспечить конкурентоспособность и повышение эффективности производства.

Нерешенность, в практическом плане, проблемы совершенствования управления инвестиционными процессами в организации обусловили актуальность изучения данной темы работы.

Целью работы является выявление и анализ путей повышения эффективности инвестиционной деятельности ООО «Грация». Для достижения этой цели были сформулированы следующие задачи:

- изучить принципы и сущность инвестиционной деятельности организации;
- систематизировать методы и инструменты оценки эффективности инвестиционной деятельности;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность организации ООО «Грация»;
- выявить предпосылки реализации инвестиционного проекта;
- провести анализ финансовых потоков инвестиционной деятельности, представить прогноз эффективности и рисков инвестиционной деятельности.

Объектом исследования выступает ООО «Грация».

Предметом исследования - является финансово-хозяйственная деятельность предприятия и предлагаемый к реализации инвестиционный проект.

Хронологический анализ деятельности организации охватывает период с 2020 по 2022 годы, а прогноз инвестиционного проекта представлен в период с 2023 по 2026 годы.

Теоретической основой для выполнения данной работы являются научные исследования и труды отечественных и зарубежных авторов, которые занимаются инвестиционной деятельностью и оценкой инвестиционных проектов. Для формирования аналитической базы были использованы данные государственной статистики, результаты экономических и социологических исследований, а также материалы из периодической печати.

В ходе выполнения работы использовались работы таких авторов, как Н.В. Лаврухина, В.В. Бочаров, В.В. Косов, И.М. Камнев, А.Ю. Жулина, Б.А. Колтынюк, М.Д. Сулейманов и других, которые занимаются прогнозированием хозяйственной деятельности и анализом инвестиционных проектов.

Для достижения целей исследования были использованы методы системного подхода, экономико-статистической обработки и экономико-математического моделирования.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что определены особенности оценки инвестиционного проекта с точки зрения его инвестиционной, коммерческой и социальной эффективности. Это позволит лучше понять, каким образом можно определить успешность проекта с различных точек зрения.

Практическая значимость работы заключается в том, что были разработаны и проверены конкретные мероприятия, которые помогут повысить эффективность инвестиционного проекта. Это будет полезно для предприятия ООО «Грация» и других организаций, которые занимаются инвестиционными проектами.

Структура моей работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

В первой главе была раскрыта проблема теоретических основ оценки инвестиционного проекта. Во второй главе проведен анализ финансовых показателей ООО «Грация», а также определены предпосылки для осуществления инвестиционного проекта. Третья глава посвящена оценке эффективности инвестиционного проекта ООО «Грация».

В заключении сформулированы основные выводы, сделанные на основе проделанной работы. Кроме того, в работе приведен список использованных источников, в котором перечислены нормативные материалы и научные источники, использованные в исследовании.

# **Глава 1 Теоретические основы оценки эффективности инвестиционного проекта**

## **1.1 Экономическая сущность инвестиционного проекта**

Инвестиционные проекты играют важную роль в капиталовложениях. Они помогают инвесторам и другим участникам принимать решения о вложении денег, предоставляя им нужную информацию. Понятие инвестиционного проекта может иметь два значения: во-первых, это действие, которое включает выполнение различных процессов для достижения определенных целей; как система, включающая определённый набор организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих эти действия [47].

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиционный проект имеет следующее определение: «Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объёма и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и установленными в установленном порядке стандартами (нормами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)» [41].

В.В. Бочаров предлагает ещё такое определение: «инвестиционный проект - основной документ, определяющий необходимость проведения капитального инвестирования, в котором в общепринятой последовательности разделов излагают ключевые характеристики проекта и финансово-экономические показатели, связанные с его реализацией» [7].

Развитие компаний, которые привлекают инвестиции, может происходить по различным путям и стратегиям. Некоторые компании могут направить свои усилия на разработку и производство новых продуктов или

услуг, в то время как другие могут решить приобрести современное оборудование, чтобы оптимизировать производственные процессы и снизить текущие затраты. Ещё некоторые компании могут сконцентрироваться на создании эффективной системы сбыта продукции и установлении сети обслуживания для удовлетворения потребностей клиентов [2].

Таким образом, «инвестиционный проект – это, прежде всего, комплексный план мероприятий, включающий проектирование, строительство, приобретение технологий и оборудования, подготовку кадров и т.д., направленных на создание нового или модернизацию действующего производства товаров (продукции, работ, услуг) с целью получения экономической выгоды. Это не только система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий, но и мероприятия (деятельность), предполагающие их выполнение для достижения конкретных целей» [1].

Классификация инвестиционных проектов может различаться. В зависимости от отличительных признаков, которые заложены в основу классификации, согласно ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», можно выделить следующие виды инвестиционных проектов: «По основной направленности: коммерческие проекты (главной целью которых является получение прибыли), социальные проекты (ориентированные, например, на решение проблем безработицы в регионе), экологические (основу которых составляет улучшение среды обитания); По масштабам (размеру инвестиций, объёму вложений): малые проекты (действие которых ограничивается рамками одной небольшой фирмы, реализующей проект), средние проекты (это чаще всего проекты реконструкции и технического перевооружения существующего производства продукции), крупные проекты (проекты крупных предприятий, в основе которых лежит прогрессивно новая идея производства продукции, необходимой для удовлетворения спроса на внутреннем и внешнем рынках);

По срокам реализации: краткосрочные (до 3 лет), среднесрочные (3 – 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет) [3].

В зависимости от степени влияния результатов реализации инвестиционного проекта на внутренние или внешние рынки финансовых, материальных продуктов и услуг, труда, а также на экологическую и социальную обстановку: глобальные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию на Земле; народнохозяйственные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в стране; крупномасштабные проекты, реализация которых существенно влияет на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в отдельно взятой стране; локальные проекты, реализация которых не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную или экологическую ситуацию в определенных регионах или городах, на уровень и структуру цен на товарных рынках» [41].

Реализация инвестиционных проектов направлена на достижение конкретных целей, которые могут быть разделены на четыре основные группы:

- сохранение продукции на рынке;
- расширение объемов производства и улучшение качества продукции;
- выпуск новой продукции;
- решение социальных и экономических задач [6].

Эффективность инвестиционного проекта - категория, отражающая соответствие проекта, порождающего данный инвестиционный проект, целям и интересам его участников [5].

Как утверждает Бланк И.А.: «Осуществление эффективных проектов увеличивает поступающий в распоряжение общества внутренний валовой продукт (ВВП), который затем делится между участвующими в проекте субъектами (фирмами (акционерами и работниками), банками, бюджетами разных уровней и пр.). Поступлениями и затратами этих субъектов определяются различные виды эффективности инвестиционного проекта» [4].

При подготовке и реализации долгосрочных капиталовложений возникает необходимость тщательно анализировать и обосновывать финансовые, инвестиционные и операционные решения. Эти решения требуют детального изучения и планирования, поскольку они непосредственно влияют на успех проекта. Финансовые решения включают определение источников финансирования, объема капитала, условий займа и соотношения между собственными и привлеченными ресурсами. Эффективное финансирование долгосрочных инвестиций играет решающую роль в обеспечении их устойчивости и успешности [10].

Оптимальное распределение ресурсов между различными направлениями хозяйственной деятельности и видами активов является ключевым аспектом принятия инвестиционных решений. При этом важно учитывать не только структуру портфеля инвестиций, но и факторы, такие как период окупаемости и уровень риска, которые существенно влияют на привлекательность проекта для потенциальных инвесторов. Операционные решения также играют важную роль в успешной реализации проекта. Оптимальное управление расходами организации, стратегическое планирование поставок сырья и сбыта продукции, а также качественный уровень профессионализма и квалификации персонала - все эти факторы являются неотъемлемой частью операционной деятельности и оказывают прямое влияние на успешное выполнение проекта [8].

В конечном итоге, для достижения устойчивого и эффективного финансирования долгосрочных инвестиций, необходимо учитывать и балансировать все указанные факторы [39].

Только с учетом всех аспектов инвестиционных и операционных решений можно обеспечить максимальную привлекательность проекта для инвесторов и его успешную реализацию. Таким образом, аналитическое обоснование финансовых, инвестиционных и операционных решений в процессе долгосрочных капиталовложений является ключевым для обеспечения устойчивого развития и достижения поставленных целей. Это

требует комплексного подхода, систематического анализа и принятия обоснованных решений для эффективного управления проектом [9].

И.М. Камнев, А.Ю. Жулина, отмечают: «Цель анализа инвестиций состоит в объективной оценке потребности, возможности, масштабности, целесообразности, доходности и безопасности осуществления краткосрочных и долгосрочных инвестиций; определении направлений инвестиционного развития компании и приоритетных областей эффективного вложения капитала; разработке приемлемых условий и базовых ориентиров инвестиционной политики; оперативном выявлении факторов (объективных и субъективных, внутренних и внешних), влияющих на появление отклонений фактических результатов инвестирования от запланированных ранее, и, наконец, в обосновании оптимальных инвестиционных решений, укрепляющих конкурентные преимущества фирмы и согласующихся с ее тактическими и стратегическими целями» [14].

Как утверждают В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, «выбор инвестиционного проекта не зависит от источников финансирования, так как используется предположение о возможности изыскания адекватных источников финансирования [11].

Однако из этого правила могут быть исключения: льготное государственное финансирование, использование финансового лизинга» [18].

## **1.2 Формирование денежных потоков инвестиционного проекта**

Прежде чем приступить к реализации инвестиционного проекта, необходимо провести его экономическое обоснование с целью определения целесообразности и прибыльности инвестиций. Одним из ключевых инструментов оценки эффективности проекта является построение денежного потока [12].

Денежный поток - это последовательность денежных поступлений и расходов, возникающих в результате хозяйственной деятельности компании.

Он может быть представлен в двух вариантах: свободный денежный поток для фирмы (FCFF), который учитывает источники финансирования в виде заемных средств, и свободный денежный поток для владельца (FCFE), который рассчитывается только на основе собственных средств компании [13].

Расчет свободного денежного потока может быть осуществлен двумя способами: прямым и косвенным [15].

При использовании прямого метода первоначальный баланс движения денежных средств корректируется в зависимости от доходов и расходов по различным видам деятельности компании [17].

Таким образом, анализ денежных потоков является важной составляющей при подготовке инвестиционного проекта, позволяющей оценить его прибыльность и эффективность. Свободный денежный поток для фирмы прямым методом (1):

$$FCFF = CFO + CFI \quad (1)$$

Свободный денежный поток для акционеров прямым методом (2):

$$FCFE = CFO + CFI + \Delta LD \quad (2)$$

где: FCFF – свободный денежный поток на фирму;

FCFE – свободный денежный поток на собственника;

CFO – денежный поток операционной деятельности;

CFI – денежный поток инвестиционной деятельности;

Дельта LD – изменение долгосрочных обязательств [16].

С помощью косвенного метода можно установить соответствие между финансовым результатом и чистым оборотным капиталом. Данный метод заключается в корректировке чистой прибыли предприятия на величину амортизации, изменения собственного капитала, изменение долгосрочных обязательств [19].

Свободный денежный поток для фирмы косвенным методом (3):

$$FCFF = EBIT * (1 - t) + Dep - \Delta NWC - Capex = \pi r^2 \quad (3)$$

Свободный денежный поток для акционера косвенным методом (4):

$$FCFE = EAT + Dep - \Delta NWC - Capex + \Delta LD \quad (4)$$

где: EBIT – прибыль до вычета процентов и налогов (операционная прибыль);

EAT – прибыль после уплаты налогов (чистая прибыль);

t – ставка налога на прибыль;

Dep – амортизация;

Дельта NWC – изменение чистого оборотного капитала;

Capex – капитальные затраты;

Дельта LD – изменение долгосрочных обязательств [20].

Компании формируют денежные потоки в результате трех видов деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой. Они отражаются в бюджете движения денежных средств (БДДС), который в свою очередь отображает все притоки и оттоки денежных средств, связанные с деятельностью компании. Для составления БДДС используется бюджет доходов и расходов (БДР) [21].

Ниже представлена таблица 1, показывающая притоки и оттоки денежных средств по видам деятельности компании [40].

Для оценки денежных потоков инвестиционного проекта используются текущие, прогнозные и дисконтированные цены [22].

Таблица 1 – Структура денежных потоков по видам деятельности предприятия

Приток	Отток
Операционная деятельность (CFO)	
Чистая прибыль, амортизация, прочие внереализационные доходы, поступления от средств, вложенных в дополнительные фонды.	Производственные издержки, налоги.
Инвестиционная деятельность (CFI)	
Инвестиции в основные средства или их продажу, поступления за счет уменьшения оборотного капитала.	Капитальные вложения, затраты на пуско-наладочные работы, затраты на увеличение оборотного капитала и средства, вложенные в дополнительные фонды.
Финансовая деятельность (CFF)	
Вложения собственного капитала (акционерного) капитала и привлеченных средств: субсидий и дотаций, заемных средств, в том числе и за счет выпуска предприятием ценных бумаг.	Затраты на возврат и обслуживание займов и выпущенных ценных бумаг, а также при необходимости – на выплату дивидендов по акциям компании.

Для построения денежных потоков в текущих ценах, необходимо использовать формулу Фишера [23].

Формула связывает три показателя: номинальную («неочищенную» от инфляции) процентную ставку, уровень инфляции и реальную процентную ставку: Формула Фишера (5):

$$1 + R = (1 + r) * (1 + \pi) \quad (5)$$

где: R – номинальная ставка;

r – реальная ставка;

$\pi$  – темп инфляции [41].

Для оценки эффективности инвестиционного проекта необходимо произвести дисконтирование денежных потоков предприятия, чтобы привести их к текущему моменту времени. Это позволит учесть время и риски, связанные с реализацией проекта, и определить его реальную стоимость [42].

Одним из ключевых параметров, влияющих на дисконтирование, является ставка дисконтирования. Она представляет собой минимальную процентную ставку, при которой величина относительного дохода будет приемлемой для данной компании [24].

Если инвестиционный проект финансируется собственными средствами, то ставкой дисконтирования является стоимость собственного капитала. Если же проект финансируется с помощью заемных средств, то необходимо использовать средневзвешенную стоимость капитала (WACC), которая учитывает как стоимость собственного капитала, так и стоимость заемных средств. При оценке эффективности участия акционеров (собственников) в проекте применяются затраты на собственный капитал. Формула средневзвешенной стоимости капитала (6):

$$WACC = Ke * We + Kd * Wd * (1 - t) \quad (6)$$

где:  $Ke$  – требуемая доходность собственного капитала;

$Kd$  – требуемая доходность заемного капитала;

$t$  – ставка налога на прибыль;

$We$  – удельный вес собственного капитала;

$Wd$  – удельный вес заёмного капитала [25].

Проценты по кредиту уменьшают налогооблагаемую прибыль и сам налог на прибыль, соответственно затраты на заемный капитал обходятся фирме дешевле и должны быть уменьшены на величину налоговой ставки.

Для определения затрат на собственный капитал существуют следующие подходы [26].

Модель оценки долгосрочных активов (CAPM) – формула (7):

$$Ke = Kf + \beta * (Km - Kf) + spread \text{ страны} \quad (7)$$

где:  $k_f$  – безрисковая доходность;

$\beta$  – бета-коэффициент, показывающий систематический риск компании;

$k_m$  – среднерыночная ставка доходности;

$(k_m - k_f)$  – премия за рыночный риск;

Spread – риск дефолта страны [27].

Крупные и стабильные компании подвержены меньшему риску дефолта, в отличие от других компаний, которые являются менее стабильными [43].

Согласно, Дамодарану: «Наиболее широко используемым показателем риска дефолта фирмы является рейтинг ее облигаций, который обычно определяется независимыми рейтинговыми агентствами. Самые популярные и широко известные рейтинги составляются агентствами Standard & Poor's и Moody's» [28].

Коэффициент бета – это систематический риск, который инвестиция добавляет к рыночному портфелю [29].

Следующий метод – метод кумулятивного построения – формула (8):

$$Ke = Kf + \sum_{i=1}^n RPi \quad (8)$$

где:  $Kf$  – безрисковая ставка;

$RPi$  – премии за риск, связанные с компанией.

При использовании метода кумулятивного построения в число факторов риска входят: руководящий состав предприятия, страновой риск, структура и источники капитала, размер предприятия, диверсификация рынков сбыта, риски вложения в отрасль [30].

Чем больше риск, связанный с проектом, тем выше должна быть величина премии [44].

Следующий метод – экспертный метод [31].

Смысл данного метода в том, что эксперты могут навскидку назвать доходность собственника для той или иной отрасли, опираясь на свой профессионализм и практический опыт [32].

Для определения затрат на заемный капитал применяют такие подходы как: ставка процента по кредиту, если компания привлекает кредит; доходность к погашению по облигациям, в случае если компания выпускает облигации; купонная ставка по облигациям, если цена равна номиналу; метод синтетического рейтинга, спред дефолта компании определяется по коэффициенту процентного покрытия (ЕВИТ/И) в таблице Асвата Дамодарана; метод синтетического кредитного рейтинга. Применяется для тех компаний, которым присвоены кредитные рейтинги, такими агентствами как Standard & Poor's и Moody's [45].

### **1.3 Методы оценки эффективности инвестиционного проекта**

При оценке эффективности инвестиционного проекта, необходимо применять многофакторный подход, включающий разнообразные показатели для сравнения ожидаемых выгод и затрат. Хотя денежные потоки являются ключевым элементом в этом процессе, следует также учитывать другие факторы, чтобы обеспечить более всестороннюю оценку [33].

Всемирный банк предлагает два основных метода для оценки проектов: статический и динамический. Динамический метод использует процедуру дисконтирования для учета временной стоимости денег при оценке проекта.

Процедура дисконтирования включает в себя приведение будущих денежных потоков проекта к текущей стоимости с помощью ставки дисконтирования. Это делается для учета того, что деньги, полученные в будущем, имеют меньшую стоимость, чем деньги сегодня. Таким образом, мы определяем, сколько эти будущие денежные потоки стоят сегодня [46].

Как утверждает Б.А. Колтынюк, «ставка дисконтирования имеет большое значение, потому что она должна отражать минимальную

необходимую норму доходности, соответствующую риску проекта. Мы учитываем в ней гарантированный уровень доходности, независимо от направления инвестиций, инфляцию и премию за риск. Разные подходы используются для определения ставки дисконтирования, чтобы учесть эти факторы: Метод экспертных оценок используется, когда у нас не хватает информации или мы не можем формализовать оцениваемые объекты. Он основан на мнении экспертов в области инвестиционного анализа. Этот метод применяется, когда у нас есть недостаточная информация или необходимость получить экспертное мнение; Нормативный метод определяется путем использования расчетных или рекомендуемых нормативных ставок, которые зависят от характеристик проекта, таких как его размер и вид. Этот метод используется для регулирования стратегии инвестиционной деятельности крупных компаний и холдингов, а также в требованиях к инвестициям, финансируемым из бюджета государственными или муниципальными органами управления.; Кумулятивный метод наилучшим образом учитывает различные виды инвестиционных рисков, как специфических для конкретного проекта, так и общеэкономических и отраслевых. Он используется, когда фондовый рынок не развит или акции компании не торгуются на рынке, и невозможно найти аналогичное предприятие; Метод стоимости собственного капитала использует только стоимость собственного капитала, которая может быть рассчитана различными методами, такими как модель CAPM, модель дисконтирования дивидендов или использование различных мультипликаторов. Этот метод применяется, когда предприятие использует только свой собственный капитал; Метод средневзвешенной стоимости капитала (WACC) рассчитывает средневзвешенную стоимость каждой единицы дополнительно привлекаемых средств для финансирования будущих проектов. Он учитывает стоимость как собственного капитала, так и заемного капитала компании» [17].

Каждый метод формирования ставки дисконта обладает своими преимуществами и ограничениями, и их комбинированное использование

может помочь получить более надежные результаты при оценке инвестиционного проекта [34].

При выборе ставки дисконта следует учитывать специфические характеристики проекта, такие как его рискованность, сроки окупаемости, сопоставимость с другими инвестиционными возможностями и многое другое. Использование нескольких методов формирования ставки дисконтирования может помочь учесть различные факторы и перспективы проекта, а также уменьшить возможные ошибки и неопределенности при определении стоимости будущих денежных потоков.

Современные динамические методы оценки эффективности инвестиционных проектов вошли в нашу экономику в 1994 в рамках Методических рекомендаций, которые практически представляли упрощённую версию методики ЮНИДО. В документе «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» в качестве основных показателей, используемых для расчетов эффективности рекомендуются [27]:

- чистый доход;
- чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость, чистая приведенная стоимость – в зависимости от перевода);
- внутренняя норма доходности;
- потребность в дополнительном финансировании (другие названия — ПФ, стоимость проекта, капитал риска);
- индексы доходности затрат и инвестиций;
- срок окупаемости;
- группа показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия — участника проекта [35].

Согласно А.О. Баранову, Е.И. Музыке, В.Н. Павлову, к наиболее популярным динамическим показателям одноименных методов оценки эффективности инвестиционных проектов относятся:

- чистая текущая стоимость NPV (Net Present Value);

- внутренняя норма рентабельности IRR (Internal Rate of Return);
- индекс прибыльности PI (Profitability Index);
- динамический срок окупаемости DPP (Discounted Payback Period).

Метод чистой текущей стоимости. В настоящее время одной из наиболее эффективных концепций менеджмента является стоимостная концепция управления предприятиями [36].

Исходя из слов Н.В. Лаврухина, «ее суть заключается в том, что главной целью функционирования организации является увеличение ее рыночной стоимости. Это, в свою очередь, способствует повышению благосостояния собственников, руководства и сотрудников компании» [21]. Метод чистой текущей стоимости является мощным инструментом для оценки вклада инвестиционного проекта в стоимость организации. Он основывается на сопоставлении инвестиций, произведенных в начальный период времени, с денежными потоками, получаемыми от реализации проекта в том же начальном периоде времени. Такой подход позволяет учитывать временную стоимость денег и учитывать дисконтирование будущих денежных потоков.

Для расчета величины чистой текущей стоимости (NPV) используется следующая формула (9):

$$NPV = -I + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} \quad (9)$$

где I – первоначальные инвестиции

CF<sub>t</sub> – денежный поток за период t

i – ставка дисконтирования

n – число периодов [37].

При использовании данного метода предполагается, что целью компании является максимизация ее стоимости. Он основан на сравнении величины начальных инвестиций с потоками доходов, которые инвестиции будут генерировать в будущем. При расчете чистой текущей стоимости все денежные

потоки дисконтируются с помощью коэффициента, который зависит от желаемой или ожидаемой нормы доходности инвестора. Если чистый денежный поток положительный, это означает, что инвестиционный проект приносит прибыль, что, в свою очередь, способствует росту рыночной стоимости компании.

Однако, при использовании данного метода следует учитывать, что целью компании может быть не только максимизация ее стоимости, но и другие цели, такие как удовлетворение потребностей клиентов, рост качества продукции или услуг, улучшение имиджа компании и т.д. Поэтому метод чистой текущей стоимости должен использоваться в комбинации с другими методами оценки, чтобы обеспечить более полную картину оценки эффективности инвестиционного проекта и принять обоснованные управленческие решения [38].

Внутренняя норма доходности. Внутренняя норма доходности – расчетная ставка дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход равен нулю.

$$\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (10)$$

Исходя из слов автора А.П. Гарнова, «если финансирование проекта осуществляется полностью за счет заемных средств, то внутренняя норма доходности должна быть больше процентной ставки по заемным ресурсам, так как в противном случае чистый дисконтированный доход примет значение меньше нуля.

Если проект реализуется за счет собственных и заемных источников финансирования, то внутренняя норма доходности должна быть больше средневзвешенной стоимости капитала, привлекаемого для реализации проекта» [9].

Индекс доходности или рентабельности. Данный индекс является относительным показателем эффективности проекта, который количественно характеризует уровень доходности на единицу вложенных ресурсов (инвестиций) (11):

$$PI = \frac{PV}{I} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t}}{I} \quad (11)$$

Проект эффективен, если значение индекса доходности больше 1.

Как правило, используется для оценки альтернативных инвестиционных проектов.

Дисконтированный период окупаемости. Дисконтированный срок окупаемости измеряет время, необходимое для того, чтобы дисконтированный приток денежных средств от проекта сравнялся с первоначальными инвестициями. Этот метод особенно полезен, когда проект сопряжен со значительными капитальными затратами и оказывает долгосрочное влияние на денежные потоки компании.

В зависимости от метода финансирования дисконтированный срок окупаемости может иметь различные экономические последствия. Если проект полностью финансируется за счет заимствований, дисконтированный период окупаемости представляет собой время, необходимое для погашения кредита.

С другой стороны, если проект финансируется за счет сочетания собственного и заемного капитала, дисконтированный период окупаемости представляет собой время, когда приток денежных средств от проекта превышает стоимость капитала.

В современных исследованиях и разработках по оценке проектов каждый метод предполагает использование прогнозных данных, которые подвержены значительной волатильности из-за внешних факторов (рыночных условий, политических событий, правовых новшеств и даже природных

явлений), а также внутренних факторов (стратегии компании, компетентности менеджеров и т.д.). Следовательно, предприятия прибегают к различным методам оценки рисков и бухгалтерского учета для учета неопределенностей, связанных с прогнозированием будущего. Качественные методы помогают идентифицировать потенциальные риски и описать методы их снижения, в то время как количественные методы пытаются обеспечить численную оценку риска.

В целом, инвестиционные решения должны основываться на тщательной оценке соотношения риска и вознаграждения, и компании должны сохранять бдительность при мониторинге своих инвестиций и адаптации к изменяющимся обстоятельствам, чтобы максимизировать свои шансы на успех.

## **Глава 2 Анализ хозяйственной деятельности ООО «Грация»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Грация»**

Общество с ограниченной ответственностью «Грация» - российская компания, которая была официально зарегистрирована 1 сентября 2011 года по адресу 445051, Самарская область, г. Тольятти, ул. Маршала Жукова, д. 40Б, кв. 69 и с 2016 года работает по упрощенной системе налогообложения. Компания была основана Татьяной Владимировной Цыганковой. В компании работает 3 сотрудника согласно данным ФНС за 2022 год.

Компания обладает гражданскими правами, необходимыми для осуществления своей деятельности. Она также обладает круглой печатью с полным названием компании на русском языке и указанием ее местонахождения. Отчетные годы компании совпадают с календарными годами.

В дополнение к своей основной деятельности 69.20 - Деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию также занимается другими видами деятельности. Эти виды деятельности включают:

47.19 - Торговля розничная прочая в неспециализированных магазинах

79.11 - Деятельность туристических агентств

69.10 - Деятельность в области права

79.90 - Услуги по бронированию прочие и сопутствующая деятельность

Компания зарегистрирована как микропредприятие.

ООО «Грация» также введет свой бухгалтерский учет в соответствии с требованиями Закона Российской Федерации «О бухгалтерском учете», нормативных документов по бухгалтерскому учету Российской Федерации, положений о бухгалтерском учете.

Для оценки финансовых показателей ООО «Грация» за исследуемый период был проведен горизонтальный анализ финансовых результатов,

который представлен в таблице 2 (Приложение А, рисунок А.1, Приложение Б, рисунок Б.1, Приложение В, рисунок В.1, Приложение Г, рисунок Г.1, Приложение Д, рисунок Д.1, Приложение Е, рисунок Е.1).

Таблица 2 - Горизонтальный анализ финансовых результатов ООО «Грация» за 2020-2022 гг.

Показатели	2022 г.	2021 г.	2020 г.	Отклонение, (+,-)		Темп роста, %	
				5	6		
1	2	3	4	5	6		
Выручка т. р.	3 382	1 356	344	2 026	1012	249,41	394,19
Расходы по обычной деятельности, т. р.	3 199	1 259	322	1 940	937	254,09	390,99
Прочие расходы, т. р.	6	5	4	1	1	120	125
Налоги на прибыль (доходы), т. р.	100	21	3	79	18	476,19	700
Чистая прибыль, т. р.	77	71	15	6	56	108,45	473,33

В 2021 г. ООО «Грация» продемонстрировало значительное увеличение выручки, которая возросла на 1 012 т. р. или на 394,19%. Этот важный фактор вызывает только положительные оценки. Более того, в 2022 г. выручка продолжила свой рост, достигнув увеличения на 2 026 т. р. или 249,41%. Этот показатель превысил рост, зафиксированный в предыдущем году, и заслуживает исключительно положительной оценки.

В итоге, чистая прибыль ООО «Грация» в 2021 г. составила 71 т. р., а в 2022 г. она выросла до 77 т. р., что на 6 т. р. или 8,45% больше, чем в предыдущем году. Эти положительные динамики финансовых результатов являются явным подтверждением прибыльности предприятия. Более того, такой положительный тренд может оказать благоприятное влияние на будущую прибыльность и процветание субъекта хозяйствования.

## 2.2 Анализ финансовых показателей ООО «Грация»

Для лучшего визуального и аналитического представления данных баланса, мы можем использовать аналитические таблицы. Такие таблицы позволяют ясно отобразить информацию о балансе за рассматриваемый период, а также отслеживать динамику и структуру его показателей.

В горизонтальном анализе сравниваются данные баланса за разные периоды. Можем представить эти изменения в абсолютных значениях и в процентном отношении к предыдущему периоду. Это поможет определить, в каких областях произошли значительные изменения и какие факторы могли повлиять на эти изменения.

В вертикальном анализе анализируется структура баланса и удельный вес каждой статьи в общей структуре. Можно выразить каждую статью в процентах от общей суммы активов или пассивов, чтобы увидеть их относительное значение. Это позволит оценить, какие статьи играют ключевую роль в балансе и как они меняются со временем. Горизонтальный анализ актива и пассива представлен в таблицах 3 и 4; вертикальный – в таблице 5 и 6.

Таблица 3 – Горизонтальный анализ актива баланса ООО «Грация» за 2020-2022 гг.

Актив	Код показателя	Абсолютные величины т. р.			Отклонения абсолютных величин, т. р.		Темп роста, %	
		2022 год	2021 год	2020 год	2022/2021	2022/2020	2022/2021	2022/2020
Запасы	1210	23	-	54	23	-31	-	42,59
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	157	83	1	74	156	189,16	157000

Продолжение таблицы 3

Актив	Код показателя	Абсолютные величины т. р.			Отклонения абсолютных величин, т. р.		Темп роста, %	
		2022 год	2021 год	2020 год	2022/2021	2022/2020	2022/2021	2022/2020
Финансовые и другие оборотные активы	1230	113	56	-	57	113	201,76	-
Баланс	1600	292	139	55	153	237	210,07	530,91

Что касается активов баланса, то стоимость денежных средств и их эквивалентов на конец 2022 г. увеличилась на 89,16%, или на 74 т. р., по сравнению с предыдущим годом. Более того, стоимость финансовых и прочих оборотных активов увеличилась на 57 т. р. по отношению к 2021 г. и на 113 т. р. по отношению к 2020 г., в первую очередь за счет увеличения стоимости запасов на 23 т. р. в 2022 г.

Таблица 4 – Горизонтальный анализ пассива ООО «Грация» за 2020-2022 гг.

Пассив	Код показателя	Абсолютные величины т. р.			Отклонения абсолютных величин, т. р.		Темп роста, %	
		2022 год	2021 год	2020 год	2022/2021	2022/2020	2022/2021	2022/2020
Капитал и резервы	1300	196	119	49	77	147	164,71	400
Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	96	20	6	76	90	201,76	16000
Баланс	1700	292	139	55	153	237	210,07	530,91

Стоит подчеркнуть, что валюта баланса стабильно росла в течение рассматриваемого периода, что в целом рассматривается как благоприятная тенденция. В частности, валюта баланса увеличилась на 430,91%, или на 237 т. р. в абсолютном выражении, за исследуемые три года. Однако важно проанализировать факторы, ответственные за эту положительную тенденцию.

С другой стороны, пассив баланса свидетельствует о положительной тенденции роста капитала и резервов, которые за рассматриваемый период увеличились на 147 т. р. Этот рост был стабильным из года в год и был обусловлен главным образом увеличением кредиторской задолженности в период с 2020 по 2022 г. Общий темп прироста капитала за последние три года составил впечатляющие 400%.

В целом динамика источников представляется удовлетворительной, поскольку абсолютный прирост капитала и резервов значительно превышает увеличение кредиторской задолженности. Это может свидетельствовать об улучшении финансовой стабильности ООО «Грация» и повышении его финансовой независимости.

Общий обзор динамики источников финансирования в ООО «Грация» позволяет сделать вывод о положительных изменениях, которые свидетельствуют об улучшении финансовой устойчивости и увеличении финансовой независимости компании. Важно отметить, что абсолютный прирост капитала и резервов значительно превышает прирост кредиторской задолженности. Это указывает на то, что компания активно увеличивает свои внутренние ресурсы и резервы, а также успешно управляет своими обязательствами перед кредиторами.

Вертикальный анализ актива баланса ООО «Грация» представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Вертикальный анализ актива баланса ООО «Грация» за 2020-2022 гг.

Актив	Код	Абсолютные величины т. р.			Удельный вес, %			Отклонения, %		
		2022	2021	2020	2022	2021	2020	22/21	22/20	21/20
Запасы	1210	23	-	54	7,88	-	98,18	7,88	-90,3	-98,18
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	157	83	1	53,77	59,71	1,82	-5,94	51,95	57,89
Финансовые и другие оборотные активы	1230	113	56	-	38,69	40,29	-	-1,6	38,69	40,29
Баланс	1600	292	139	55	100	100	100	0	0	0

При рассмотрении структуры баланса было выявлено, что основную долю активов предприятия составляют денежные средства и денежные эквиваленты.

Их доля в балансе составляет 53,77% на конец 2022 года, в 2021 году 59,71%.

Отклонение удельного веса в 2022 году по отношению к 2020 году составили 51,95%.

Помимо денежных средств и денежных эквивалентов весомую долю в структуре баланса занимают финансовые и другие оборотные активы. По отношению к балансу они составляют 38,69 % в 2022 году и 40,29 % в 2021 г.

За исследуемый период оборотные активы уменьшились на 1,6 %. Это связано с уменьшением денежных средств на 5,94 % в 2022 г.

Таблица 6 – Вертикальный анализ пассива баланса ООО «Грация» за 2020-2022 гг.

Пассив	Код	Абсолютные величины т. р.			Удельный вес, %			Отклонения, %		
		2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022/2021	2022/2020	2021/2020
Капитал и резервы	1300	196	119	49	67,12	85,61	89,09	-18,49	-98,18	-3,48
Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторская задолженность	1520	96	20	6	32,88	14,39	10,91	18,49	21,97	3,48
Баланс	1700	292	139	55	100	100	100	0	0	0

Также можно отметить, что исходя из отраслевой принадлежности предприятия, соотношение денежных средств и других оборотных активов в исследуемых периодах считается приемлемым, поскольку в связи со спецификой деятельности, помимо наличия всевозможных запасов, необходимых для нормального функционирования, предприятию также требуется большое количество оборотных активов.

В пассиве баланса наибольшую долю составляет капитал и резервы – 67,12 % на конец 2022 года, хотя этот показатель уменьшился на 18,49 % по сравнению с 2021 годом.

Доля кредиторской задолженности на конец 2022 года составила 32,88 % и по сравнению с уровнем 2021 года увеличилась на 18,49 %, что говорит о том, что у компании увеличились обязательства перед контрагентами.

В целом структура капитала ООО «Грация» свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, поскольку доля собственных источников превышает долю заемных средств и в исследуемом периоде продолжает увеличиваться.

Далее проведем анализ относительных показателей финансовой устойчивости предприятия, показателей деловой активности и рентабельности ООО «Грация», которые представлены в таблицах 5, 6, 7.

Таблица 7 – Динамика показателей финансовой устойчивости ООО «Грация» за 2020-2022 гг.

Показатель	Период анализа		
	2020	2021	2022
Коэффициент финансовой автономии	0,89	0,86	0,67
Коэффициент обеспеченности запасов своими средствами	0,9	0	8,5
Коэффициент покрытия инвестиций	0,89	0,86	0,67

По коэффициенту финансовой автономии видно, что он выше нормы. Это свидетельствует о том, что предприятие обладает значительной долей собственных средств в структуре финансирования. Высокий уровень финансовой автономии может говорить о финансовой устойчивости и независимости компании.

Относительно коэффициента покрытия инвестиций, он близок к нормативному значению. Это указывает на то, что компания имеет возможность покрыть свои обязательства, связанные с инвестициями. Однако, рекомендуется стремиться к показателю выше нормы для обеспечения большей финансовой безопасности.

Проведем анализ деловой активности предприятия. Коэффициенты деловой активности показывают снижение эффективности использования капитала и ресурсов предприятия, они представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Показатели деловой активности ООО «Грация» за 2020-2022 гг.

Коэффициент	Период анализа		Изменение в абсолютных величинах, +, -.
	2021	2022	
Оборачиваемость собственного капитала	16,14	21,47	5,33
Оборачиваемость активов	13,98	15,69	1,71
Оборачиваемость запасов	25,11	147,04	121,93
Период одного оборота запасов (дней)	14,54	2,48	-12,06
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	104,31	58,31	-46
Период погашения кредиторской задолженности (дней)	3,49	6,26	2,77

На заключительном этапе проводится анализ рентабельности, который играет ключевую роль в оценке эффективности деятельности предприятия и достижении финансовых результатов.

Рентабельность - это относительный показатель, который позволяет оценить, сколько прибыли генерируется с каждого рубля, вложенного в производственную деятельность. Высокий уровень рентабельности говорит о том, что предприятие эффективно использует свои ресурсы и способно достичь хороших финансовых результатов.

Таблица 9 - Показатели рентабельности ООО «Грация» за 2020-2022 гг.

Показатели	2022 год	2021 год	2020 год	Отклонение, (+; -)		Темп роста, %	
Рентабельность продаж (чистая прибыль/выручка*100%)	2,28	5,24	4,36	(2,96)	0,88	43,51	120,18
Рентабельность продаж по EBIT (прибыль до налогообложения/выручка*100%)	5,23	6,78	5,23	(1,55)	1,55	77,14	129,64
Рентабельность активов (чистая прибыль/активы*100%)	26,37	51,08	27,27	(24,71)	23,81	51,62	187,31
Рентабельность соб. Капитала (чистая прибыль/соб. капитал*100%)	39,29	59,66	30,61	(20,37)	29,05	65,86	194,9

Анализ показателей рентабельности, представленных в таблице, позволяет сделать важное наблюдение: они демонстрируют положительную динамику и устойчивый рост. Это в первую очередь обусловлено значительным увеличением прибыли компании.

Повышение рентабельности свидетельствует о том, что предприятие эффективно использует свои ресурсы и достигает высокой эффективности в производственных и коммерческих операциях.

### **2.3 Анализ инвестиционной деятельности ООО «Грация»**

Для более полного понимания текущего состояния и перспектив развития ООО «Грация» был проведен SWOT-анализ. Результаты этого анализа представлены в таблице 8, где выделены ключевые сильные и слабые стороны компании, а также выявлены возможности и угрозы, с которыми она может столкнуться.

Анализ сильных сторон позволяет выделить преимущества и достоинства компании, на которых можно опираться для достижения успеха и конкурентного преимущества. Это могут быть высокое качество продукции, уникальные технологии, прочная репутация на рынке, эффективная система управления и т.д.

С другой стороны, анализ слабых сторон позволяет выявить недостатки и ограничения, которые требуют внимания и корректировки. Это могут быть низкая эффективность процессов, ограниченные ресурсы, недостаточная маркетинговая стратегия и т.д. Работа над устранением слабостей поможет повысить конкурентоспособность и эффективность компании.

Помимо этого, SWOT-анализ также помогает выявить возможности и угрозы, с которыми сталкивается компания. Возможности - это факторы, которые могут быть использованы для развития и улучшения деятельности, например, расширение рынка, внедрение новых технологий, изменение потребительских предпочтений и т.д. Угрозы, в свою очередь, могут быть связаны с конкуренцией, изменением законодательства, экономическими факторами и другими внешними обстоятельствами.

SWOT-анализ позволяет получить полную картину о текущей ситуации компании и определить стратегические направления для развития и улучшения ее позиции на рынке. Это важный инструмент для принятия решений и планирования будущих шагов.

Таблица 10 – SWOT–анализ ООО «Грация»

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Большой ассортимент услуг Хорошая репутация компании Разработана клиентская база</p>	<p>Конкуренция на рынке Отсутствие рекламы и маркетинга Отсутствие стратегии развития</p>
Возможности	Угрозы
<p>Новые возможности завоевания доли на рынке расширения деятельности Повышение конкурентоспособности компании Привлечение новых клиентов</p>	<p>Снижение спроса Ужесточение конкуренции Уменьшение заработка населения</p>

Результаты SWOT-анализа позволяют сделать следующие выводы о компании ООО «Грация». В настоящее время она уже имеет устоявшуюся репутацию и широкую клиентскую базу благодаря своей продукции высокого качества и разнообразию ассортимента. Однако, несмотря на эти преимущества, компания сталкивается с отсутствием четкой стратегии дальнейшего развития и недостаточными усилиями в области рекламы и маркетинга.

Для повышения своей инвестиционной привлекательности и захвата новой доли на рынке, ООО «Грация» имеет значительные возможности. Внедрение эффективных рекламных и маркетинговых стратегий поможет компании привлечь новых потребителей своей продукции и повысить свою конкурентоспособность. Такие меры позволят расширить деятельность компании и достичь новых рыночных успехов.

Однако существуют также угрозы, которые могут повлиять на деятельность ООО «Грация». Снижение спроса на предлагаемую продукцию, ухудшение финансового состояния населения и усиление конкуренции – все это факторы, которые могут негативно отразиться на бизнесе компании.

В таблице 11 проведен расчет окупаемости собственного капитала ООО «Грация».

Таблица 11 – Анализ окупаемости капитала ООО «Грация» за 2020–2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Абсолютные изменения 2022г. – 2020 г.
Рентабельность капитала	39,29	59,66	30,61	-8,68
Срок окупаемости капитала	2,55	1,68	3,27	0,72

Рентабельность капитала ООО «Грация» за период исследования уменьшилась на 8,68%, увеличился срок окупаемости капитала компании на 0,72%. Данный фактор свидетельствует о снижении инвестиционной привлекательности компании.

Подводя итог, можно отметить, что показатели рентабельности, которые были продемонстрированы в таблице 9 имеют положительные значения, помимо показателей рентабельности положительными являются и показатели финансовой устойчивости ООО «Грация», которые показаны в таблице 7, что доказывает финансовую устойчивость ООО «Грация».

## **Глава 3 Совершенствование деятельности ООО «Грация» посредством реализации инвестиционного проекта**

### **3.1 Описание предлагаемого к реализации инвестиционного проекта**

В рамках второй главы данного исследования были выявлены основные аспекты финансово-хозяйственной деятельности ООО «Грация». В свете этих выявлений, предлагается ряд мер и рекомендаций, направленных на решение выявленных проблем и улучшение финансового состояния компании.

Одной из рекомендаций является создание и разработка официального сайта для ООО «Грация». Наличие такого ресурса позволит предприятию увеличить продажи и привлечь новых клиентов. На веб-сайте будут представлены подробная информация о предлагаемых услугах компании, ее местоположении и контактные номера. Такой подход позволит потенциальным покупателям быстро и легко получить необходимую информацию о компании, что может стимулировать их решение о сотрудничестве.

Кроме того, важно уделить внимание созданию привлекательного и удобного дизайна сайта, чтобы он соответствовал имиджу и философии компании.

Резюме проекта.

Вниманию предоставляется бизнес-план по открытию сайта и его продвижению.

Формат сайта: сайт-визитка;

Режим работы: круглосуточно;

Источники финансирования: заемные средства 320,55 т. р.

План реализации инвестиционного проекта ООО «Грация» представлен в таблице 12.

Таблица 12 - План реализации инвестиционного проекта ООО «Грация»

Этапы проекта	Сроки выполнения
Создание сайта	7 дней
Внешнее оформление	2 дня
Формирование содержимого	1 день
Подбор персонала	1 день
Продвижение сайта	14 дней
Итого	25 дней

#### Маркетинговый план.

Несмотря на неблагоприятную экономическую обстановку, бухгалтерские услуги все равно остаются необходимыми. Спрос на бухгалтерские услуги по итогам 2022 года вырос на 27% по сравнению с 2021 годом.

По данным исследователей, наиболее популярные запросы включают:

- бухгалтерское сопровождение для ИП и юридических лиц;
- составление отчетности и ведение бюджетов организации;
- регистрация ИП и ООО;
- помощь в заполнении деклараций.

Основные и потенциальные клиенты – это лица зарегистрированные как ИП и юридические лица или лица, которые хотят зарегистрировать ИП или ООО.

Основной задачей является привлечение большого количества новых клиентов и в последствии увеличение выручки.

Необходимо также провести комплекс маркетинговых мероприятий по формированию потребительского интереса:

- продвижение сайта в поисковых системах;

- создание листовок, буклетов, содержащих QR-код сайта;
- создание групп вконтакте и телеграм.

Эти методы можно считать основным для продвижения услуг, которые предоставляет компания.

#### Организационный план.

Для реализации проекта планируется использовать труд свободных работников со стороны, поскольку, их услуги понадобятся лишь раз. Планируется использовать труд 6 человек, из которых web-разработчик, web-дизайнер, seo-специалист, smm-специалист и промоутер. Планируемое штатное расписание представлено в таблице 13.

Таблица 13 – Планируемое штатное расписание

Наименование	Кол-во сотрудников	Сумма, т. р.
Веб-дизайнер	1	15
Веб-разработчик	1	70
Seo-специалист	1	40

На этапе запуска сайта мы планируем организовать раздачу листовок с информацией о нашей компании и услугами, которые она предоставляет на улицах района и близлежащих торговых центров.

Для раздачи листовок мы привлечем человека, который будет получать 100 р. за час работы, по плану он будет совершать раздачу по 3 часа в день, 5 дней в неделю – итого у нас уйдет 1500 р. на оплату услуг данного работника. Разработка макета листовок составляет 250 р., цена 1 листовки 2 р. 20 к., тираж 2000 шт. Общая стоимость расходов 6 150 р.

Разработку и запуск группы вконтакте и телеграм доверим сторонним компаниям. Стоимость услуг по продвижению и созданию данных социальных сетей обходится в 30 400 р. Планируемые затраты на рекламу представлены в таблице 14.

Таблица 14 - Планируемые затраты на рекламу, т. р.

Наименование	Сумма, т. р.
Социальные сети	30,4
Листовки	6,15
Итого	36,55

Таким образом затраты на рекламу составят 36 550 р. Но кроме вышеперечисленных затрат есть затраты на новое оборудование для штатных сотрудников. Затраты на оборудование показаны в таблице 15.

Таблица 15 – Затраты на оборудование, т. р.

Наименование	Кол-во, шт.	Цена, за шт.	Итого
Ноутбук	3	40	120
Операционная система	3	13	39

Из таблицы 15 видно, что затраты на новое оборудование составят 159 000 р.

### **3.2 Прогноз денежных потоков инвестиционного проекта**

Для реализации данного проекта необходимо взять кредит на сумму 320 550 р. Тинькофф банк предлагает кредит со ставкой 7,9% на 3 года. График возврата заемных средств представлен в таблице 16.

Таблица 16 – График возврата заемных средств, т. р.

	2023	2024	2025	2026
Остаток по кредиту	320,55	221,75	115,08	0
Выплаты процентов по кредиту		25,36	17,49	9,09
Тело кредита		98,79	106,67	115,08

Ожидаемое изменение цен на услуги ООО «Грация» на период реализации проекта представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Прогноз цен на услуги ООО «Грация», р.

	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год
Перевод в базовый индекс	1	1,02	1,04	1,06
Бухгалтерские услуги	1 460	1 489	1 518	1 548
Юридические услуги	2 000	2 040	2 080	2 120

Ожидаемое количество привлеченных клиентов за счет инвестиционного проекта представлено в таблице 18.

Таблица 18 - Прогноз притока клиентов за счет инвестиционного проекта ООО «Грация», шт.

	2024 год	2025 год	2026 год
Бухгалтерские услуги	80	104	135
Юридические услуги	70	91	118

Следовательно денежный приток за 2024 г. составит 261,92 т. р. За 2025 г. 347,15 т. р. и за 2026 г. 459,14 т. р. (таблица 19).

Таблица 19 - Прогноз денежных потоков проекта, т. р.

	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год
Операционная деятельность				
Денежный приток:		261,92	347,15	459,14
Выручка от продаж		261,92	347,15	459,14
Денежный отток:	(161,55)			
Расходы по обычной деятельности	(161,55)			
Прочие расходы		25,36	17,49	9,09
Налоги на прибыль		15,72	20,83	27,55
Сальдо операционных потоков	(161,55)	220,84	308,83	422,5
Инвестиционная деятельность				
Денежный приток:	-	-	-	-
Денежный отток:	(159)	-	-	-
Приобретение оборудования	(159)	-	-	-
Сальдо инвестиционных потоков	(159)	-	-	-
Финансовая деятельность				
Денежный приток:	320,55			
Кредиты и займы	320,55			
Денежный отток:	-			

Продолжение таблицы 19

	2023 год	2024 год	2025 год	2026 год
Возврат кредитов и займов	-	98,79	106,67	115,08
Сальдо финансовых потоков	320,55	(98,79)	(106,67)	(115,08)
Итого сальдо денежных потоков	0	122,05	202,16	307,42

Финансовая реализуемость проекта рассчитывается в соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477. Расчет финансовой реализуемости проекта представлен в таблице 20.

Таблица 20 – Расчет финансовой реализуемости проекта

Расчетный период, год	Совокупный денежный приток	Совокупный денежный отток	Сальдо денежного потока	Проверка финансовой реализуемости
2023	320,55	320,55	0	$B_1 > 0$
2024	261,92	98,79	122,05	$B_2 > 0$
2025	347,15	106,67	202,16	$B_3 > 0$
2026	459,14	115,08	307,42	$B_4 > 0$
Накопленные денежные потоки	1 388,76	641,09	747,67	$B_{итог} > 0$

Из таблицы видно, что расчеты свидетельствуют о финансовой реализуемости проекта.

### 3.3 Оценка эффективности инвестиционного проекта

Чистая приведенная стоимость (NPV) – это финансовый индикатор, который позволяет оценить ценность инвестиционного проекта. Он учитывает все денежные потоки, связанные с проектом, и дисконтирует их к текущей дате расчета. NPV позволяет ответить на вопрос, принесет ли инвестиционный проект положительную или отрицательную прибыль. Если NPV положительна, то проект считается привлекательным, поскольку он превышает стоимость первоначальных инвестиций и требуемую доходность. Если NPV отрицательна, то проект может быть нерентабельным или неэффективным с финансовой точки зрения. NPV учитывает временную стоимость денег и риски, связанные с проектом. Он предоставляет инвестору информацию о том, сколько денежных средств он может ожидать получить от проекта после погашения всех затрат и выплат. Таким образом, NPV является инструментом для принятия решений по инвестиционным проектам, позволяя оценить их доходность и рентабельность. Он помогает инвесторам и предпринимателям принять обоснованные и осознанные решения, опираясь на финансовые показатели и перспективы проекта.

Ставку дисконтирования находим на основе премий за риск, используя для расчетов три составляющие: безрисковую ставку, риск проекта и процент инфляции (таблица 21).

Безрисковая ставка равна 7,5%, согласно официальному сайту Банка России.

Риск проекта будет составлять 7%, согласно методика оценки поправок на риск от компании «Альт-Инвест».

Прогнозируемый процент инфляции для 2023 года равен 4%, эти данные так же взяты из официального сайта Банка России.

Следовательно ставка дисконтирования будет равна:

$$d = 7,5\% + 7\% + 4\% = 18,5\% \quad (12)$$

Таблица 21 - Расчет чистой приведенной стоимости проекта, т. р.

Период, год	Инвестиции	Операционный денежный поток	Денежный поток за период	Коэффициент дисконтирования	Приведенный денежный поток
2023	320,55	0	-320,55	0,84	-270,51
2024	-	220,84	220,84	0,71	157,27
2025	-	308,83	308,83	0,60	185,59
2026	-	422,5	422,5	0,51	214,27
Чистая приведенная стоимость, NPV					286,62

Исходя, из принятой ставки дисконтирования в 18,5% чистая приведенная стоимость проекта составит 286,62 т. р.

Внутренняя норма доходности (IRR) – это процентная ставка, при которой чистая приведённая стоимость (чистый дисконтированный доход - NPV) равна 0.

NPV рассчитывается на основании потока платежей, дисконтированного к сегодняшнему дню. Показывает максимальную ставку дисконтирования, которую может позволить себе проект.

$$IRR=71\%$$

Момент окупаемости проекта также определяется на основании данных в столбце 2 таблицы 3.19. Из него видно, что срок окупаемости лежит внутри шага  $m = 3$ , так как в конце шага с  $m = 2$  сальдо накопленного потока  $S_2 < 0$ , а сальдо в конце шага  $m=3, S_3 >= 0$ .

Для уточнения положения момента окупаемости обычно понимается, что в пределах одного шага (в данном случае шага с  $m = 3$ ) сальдо накопленного потока меняется линейно. Тогда период времени от начала шага

до момента окупаемости (выраженный в продолжительности шага расчета) определяется по формуле (13):

$$PBP = 2 + \frac{|-99,71|}{|-99,71|+209,12} = 2,32 \text{ г.} \quad (13)$$

Срок окупаемости, отсчитанный от начала нулевого шага, составляет 2,32 г. (таблица 22).

Таблица 22 - Показатели окупаемости проекта

Период, год	Накопленный денежный поток	Накопленный дисконтированный денежный поток
1	-320,55	-270,51
2	-99,71	-113,24
3	209,12	72,35
4	631,62	286,62

Аналогично рассчитываем дисконтированный срок окупаемости проекта, взяв за основу дисконтированные денежные потоки, представленные в 3 столбце таблицы

$$DPBP = 2 + \frac{|-113,24|}{|-113,24|+72,35} = 2,61 \text{ г.} \quad (14)$$

Таким образом, накопленный дисконтированный денежный поток окупит инвестиции на 3 год реализации проекта.

Подводя итог можно отметить, что чистая приведенная стоимость равна 286,62 т. р. при ставке дисконтирования равной 18,5%. Дисконтированный срок окупаемости составил 2,61 г., в то время как срок окупаемости отсчитанный от нулевого шага 2,32 г.

## Заключение

Проанализировав проделанную работу, можно сделать следующие выводы. Инвестиции представляют собой процесс активного преобразования капитала, где основной упор делается на добавленную стоимость и эффективное использование капитальных ресурсов. Хотя денежные средства являются основным объектом инвестиций, также учитываются и другие активы, включая нематериальные. В предпринимательской деятельности особое внимание уделяется объектам, связанным с бизнес-процессами и операциями компании. Основная цель инвестиций заключается в достижении выгод и положительных результатов, которые в бизнес-среде выражаются в форме прибыли. Инвестиции направлены на создание добавленной стоимости, повышение эффективности и рост бизнеса. Правильно спланированные и рационально вложенные инвестиции могут способствовать развитию компании, увеличению ее конкурентоспособности и достижению устойчивого финансового результата. Таким образом, инвестиции играют важную роль в развитии предприятий, поскольку позволяют им внедрять новые технологии, расширять производство, привлекать новых клиентов и улучшать финансовые показатели. Они являются неотъемлемой частью стратегического планирования и помогают предприятию достигать своих целей и реализовывать свой потенциал на рынке.

Во второй главе работы проведен анализ хозяйственной деятельности ООО «Грация». Проанализированы предпосылки запуска интернет-сайта для данной организации. Анализ финансовых показателей позволил сделать выводы об устойчивости финансового положения и эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Так, коэффициент оборачиваемости собственного капитала в 2022 г. увеличился на 5,33 и составил 21,47. Чистая прибыль в 2022 г. составила 77 т. р. с темпом роста 108,45. Рентабельность продаж составила 2,28%, что означает, что компания получает 2,28 к. чистой прибыли на каждый рубль выручки. Коэффициент покрытия инвестиций

практически соответствует норме, собственный капитал и долгосрочные обязательства составляют 67% от общего капитала организации в 2022 г.

У ООО «Грация» наблюдается рост прибыли до налогообложения (ЕБИТ) на рубль выручки, который составляет 5,23 к. в 2022 г.

Среди положительных показателей финансового положения и результатов деятельности организации можно выделить следующие: коэффициент автономии имеет оптимальное значение, равное 0,67, и за последний год прибыль до налогообложения составила 177 т. р., что является положительной динамикой по сравнению с предыдущим годом (+85 т. р.).

Также проведен SWOT-анализ и выявлены сильные и слабые стороны ООО «Грация», что помогло определить перспективы нового инвестиционного проекта. Планируемый объем инвестиций на запуск сайта составит 320,55 т. р., а оператором проекта и управляющим сайтом выступает само ООО «Грация». Финансирование проекта планируется через банковский кредит.

Согласно представленному прогнозу, ожидается, что объем выручки за три года реализации проекта составит 1 068,21 т. р. Совокупные затраты на проект составят 320,55 т. р. Чистая приведенная стоимость проекта за три года при ставке дисконтирования 18,5% составит  $NPV = 286,62$  т. р. IRR равна 71%. Срок окупаемости, рассчитанный от начала нулевого шага, составит 2,32 лет.

Необходимо обратить внимание на потенциальные риски, которые могут повлиять на успешную реализацию проекта. В числе таких рисков следует учесть возможные изменения в политической и экономической обстановке, сильную конкуренцию на рынке, недостаток спроса на услуги компании и ухудшение платежеспособности потребителей.

При проведении анализа чувствительности было выявлено, что ключевые показатели эффективности проекта, такие как IRR и NPV в значительной степени зависят от цены реализации продукции, объема клиентской базы и операционных расходов. В целом результаты анализа чувствительности свидетельствуют о стабильности проекта и его способности справиться с потенциальными изменениями во внешней среде.

## Список используемой литературы

- 1 Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф. «Методика оценки эффективности инвестиций» // "Аудитор", № 7, 2003.
- 2 Алексеев В.Н., Шарков Н.Н. Формирование инвестиционного проекта и оценка его эффективности [Текст]: учебно-практическое пособие / М.: Дашков и К, 2017. 176 с.
- 3 Беловицкий, К. Б. Экономическая безопасность организации : монография / К. Б. Беловицкий. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2023. - 183 с.
- 4 Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента в 2\_х томах. Ника-Центр, Эльга, 2006.
- 5 Боголюбова, Н. П. Микроэкономика: анализ конкурентных рынков : учебное пособие / Н. П. Боголюбова, А. М. Валей, А. В. Дьячкова ; под общ. ред. А. В. Дьячковой ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2021. - 187 с.
- 6 Болонин, А. И. The global economy. Part 1 : учебное пособие / А. И. Болонин. - Москва : Первое экономическое издательство, 2021. - 76 с.
- 7 Бочаров В.В., Инвестиции: Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2008.
- 8 Бродецкий, Г.Л. Методы моделирования денежных потоков для оптимизации порядка выполнения заказов : монография / Г.Л. Бродецкий, В.Д. Герами, И.Г. Шидловский. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 292 с.
- 9 Гарнов, А.П. Экономика предприятия: современное бизнес-планирование:учеб. Пособие / А.П. Гарнов. — М.: ДиС, 2014. — 272 с.
- 10 Дамодаран, Инвестиционная оценка, 2011.
- 11 Еганян, А. Инвестиции в инфраструктуру: Деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии, проектное финансирование / Еганян А. - М.:Альпина Пабли., 2016. - 715 с.

12 Закирова, О. В. Оценка финансового состояния организации : учебно-методическое пособие к выполнению курсовой работы / О. В. Закирова, Е. Е. Гамова. - Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2022. - 64 с.

13 Инвестиции и инвестиционная деятельность : учебник / Л. И. Юзвович, М. С. Марамыгин, Е. Г. Князева [и др.] ; под общ. ред. Л. И. Юзвович. - 2-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2022. - 498 с.

14 Камнев И. М., Жулина А. Ю. Методы обоснования ставки дисконтирования. Журнал Проблемы учёта и финансов №2(6) – 2012 г. Стр. 30-35.

15 Каримова, С. А. Корпоративная социальная ответственность как источник социального капитала организации : монография / С. А. Каримова. - Москва : Креативная экономика, 2020. - 208 с.

16 Кафидов, В. В. Управление в социально-экономических системах : монография / В. В. Кафидов. - Москва : Первое экономическое издательство, 2022. - 206 с.

17 Колтынюк Б.А. Инвестиции. Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А, 2003.

18 Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. Методические рекомендации по оценке инвестиционных проектов – М.: Экономика, 2000.

19 Кришталева, Т. И. Формирование контрольно-ориентированной системы бухгалтерского учета : монография / Т. И. Кришталева, Е. Ю. Алферова. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2023. - 172 с.

20 Лаврухина Н.В., Перерва О.Л. Стоимостная концепция и оценочные технологии управления инновационными предприятиями: учеб. пособие - М., 2013.

21 Лаврухина, Н.В. Сравнительный анализ методов оценки экономической эффективности инвестиций.

22 Левина, Е. А. Микроэкономика рыночного равновесия / Е. А. Левина, Е. В. Покатович. - 2-е изд. - Москва : Изд. дом ВШЭ, 2021. - 527 с.

23 Левчаев, П. А. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СТОИМОСТНАЯ ПАРАДИГМА БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ / П. А. Левчаев. - Текст : электронный // Znanium.com. - 2017. - №1-12. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/850927> (дата обращения: 16.03.2023).

24 Левчаев, П. А. Финансовые ресурсы предприятия: теоретико-методологические основы системного подхода / П. А. Левчаев. - Текст : электронный // Znanium.com. - 2017. - №1-12. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/850908> (дата обращения: 16.03.2023).

25 Леонова, Л. Б. Оценка эффективности организационных и технических решений : учебно-методическое пособие / Л. Б. Леонова, Е. С. Кондюкова ; под общ. ред. Л. Б. Леоновой ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2021. - 180 с.

26 Малицкая, В. Б. Международные стандарты финансовой отчетности: основы представления отчетности и раскрытие информации. Практика применения : учебник / В.Б. Малицкая, Т.В. Морозова. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 254 с.

27 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. № ВК 477, 21.06.1999 г.

28 Мордвинкин, А. Н. Кредитование малого бизнеса : практическое пособие / А. Н. Мордвинкин. - 2-е изд. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2023. - 318 с.

29 Морозко, Н. И. Место малого бизнеса в системе финансовых отношений / Н. И. Морозко. - Текст : электронный // Znanium.com. - 2016. - №1-12. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/702395> (дата обращения: 16.03.2023).

30 Морозко, Н. И. Технологии кредитования малого и среднего бизнеса в условиях цифровизации экономики : монография / Н.И. Морозко, Н.И. Морозко. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 328 с.

31 Морозко, Н. И. Технологии кредитования малого и среднего бизнеса в условиях цифровизации экономики : монография / Н.И. Морозко, Н.И. Морозко. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 328 с.

32 Налоговая система Российской Федерации : учебник / М. М. Шадурская, Е. А. Смородина, И. В. Торопова [и др.] ; под общ. ред. М. М. Шадурской ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2020. - 254 с.

33 Налогообложение организаций и физических лиц. Практикум : учебное пособие / под общ. ред. д.э.н., профессора О. В. Мандрощенко. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2023. - 220 с.

34 Привлекательность инвестиционного климата и инвестиционные риски: методология, методы диагностики и оценки : монография / под ред. Г. А. Александрова. - Москва : «Креативная экономика», 2020. - 340 с.

35 Родионова, Е. В. Исследование рынка и продвижение продукции : практикум / Е. В. Родионова. - Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2023. - 44 с.

36 Рыбина, Г. А. Макроэкономика : учебно-методическое пособие / Г. А. Рыбина. - Москва : МГТУ им. Баумана, 2019. - 24 с.

37 Спицына, Т. А. Работа с инвестиционными проектами. Практикум : учебное пособие / Т. А. Спицына. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2022. - 77 с.

38 Стратегические направления развития экономики регионов РФ: вопросы экономики, учета, налогообложения, экономической безопасности, теоретические и прикладные финансы : монография / гл. ред. Е. А. Астраханцева. - Чебоксары : Среда, 2022. - 172 с.

39 Судакова, А. Е. Бюджетное планирование и прогнозирование : учебное пособие / А. Е. Судакова, Г. А. Агарков, А. А. Тарасьев ; Мин-во науки и высш. образования РФ. - Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2019. - 308 с.

40 Сулейманов, М. Д. Инвестиционный потенциал экономики России учебник / М. Д. Сулейманов. - Москва : БИБЛИО-ГЛОБУС, 2018. - 200 с.

41 Федеральный закон РФ от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 28.12.2022) [Электронный ресурс] // Режим доступа: [httphttps://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22142/](httphttps://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/) (дата обращения – 13.03.2023 г.).

42 Финансовые рынки и институты : учебник / Е. Г. Князева, Е. А. Разумовская, Н. Н. Макеева [и др.] ; под общ. ред. О. А. Школьника. - 2-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2023. - 312 с.

43 Altman E. Bankruptcy, Credit Risk and High Yield 'Junk' Bonds: A Compendium of Writings. Oxford, England and Malden, Massachusetts: Blackwell Publishing, 2002.

44 Assessing the functionality of models for predicting bankruptcy of pharmaceutical companies / D. A. Zyukin, A. A. Golovin, O. V. Pshenichnikova, M. N. Nadzhafova // Amazonia Investiga. 2020. Vol. 9. No 28. P. 272-280. DOI 10.34069/AI/2020.28.04.30.

45 Bankruptcy Procedure for Individuals in Russia and the USA: Comparative Legal Analysis / Yu. V. Boltenkova, V. S. Sinenko, O. S. Lilikova, A. Yu. Gordeev // Cuestiones Políticas. 2020. Vol. 37. No 64. P. 92-100.

46 Hayajneh O. S. The Impact of Working Capital Efficiency on Profitability an Empirical Analysis on Jordanian Manufacturing Firms [Text] / O. S. Hayajneh, F. L. A.Yassine // International Research Journal of Finance and Economics. 2011. T. 66. №. 2011. P. 67-69.

47 Mashkok Sh. The Essence and Significance of the Economic Potential of the Environmental Management Enterprise / Sh. Mashkok // Components of Scientific and Technological Progress. – 2021. – No. 4(58). – P. 13-16.

## Приложение А

### Бухгалтерский баланс ООО «Грация» на 31 января 2022 года

ИНН 6321275985				Форма по КНД 0710096	
КПП 632101001				Форма по ОКУД 0710001	
Бухгалтерский баланс					
Показатель <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 года	На 31 декабря 2021 год	На 31 декабря 2020 года
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>					
	Материальные внеоборотные активы <sup>2</sup>	1150	-	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	23	-	54
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	113	56	1
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1230	157	83	-
	<b>БАЛАНС</b>	1600	292	139	55
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	196	119	49
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	96	20	6
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	292	139	55

<sup>1</sup> Указывается номер соответствующего показателя в бухгалтерскому балансу.  
<sup>2</sup> Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.  
<sup>3</sup> Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.  
<sup>4</sup> Включая дебиторскую задолженность.  
<sup>5</sup> Некоммерческая организация вводит показатели "Капитал и резервы" включая: "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Грация» за 2022 год



## Приложение В

### Бухгалтерский баланс ООО «Грация» за 2021 год

		Форма по КЭД 0710096 Форма по ОКУД 0710001			
		Бухгалтерский баланс			
Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2021 года	На 31 декабря 2020 год	На 31 декабря 2019 года
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>					
	Материальные немобилитарные активы <sup>2</sup>	1150	-	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие немобилитарные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	0	54	42
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	56	1	9
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1230	83	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1600	139	55	50
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	119	49	34
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	0	-	11
	Кредиторская задолженность	1520	20	6	6
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	139	55	50

<sup>1</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.  
<sup>2</sup> Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.  
<sup>3</sup> Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.  
<sup>4</sup> Включая дебиторскую задолженность.  
<sup>5</sup> Некоммерческая организация вместо показателей "Капитал и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

Рисунок В.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Грация» за 2021 год



Приложение Д  
**Бухгалтерский баланс ООО «Грация» за 2020 год**

ИФН 6321275985 КПП 632101001		Форма по КНД 0710096 Форма по ОКУД 0710001			
Бухгалтерский баланс					
Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 года	На 31 декабря 2019 год	На 31 декабря 2018 года
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>					
	Материальные внеоборотные активы <sup>2</sup>	1150	-	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	54	42	36
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1	9	-
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1250	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1600	55	50	36
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	49	34	36
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	0	11	-
	Кредиторская задолженность	1520	6	6	-
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	55	50	36

<sup>1</sup> Указываются номера соответствующих приложений к бухгалтерскому балансу.  
<sup>2</sup> Включая основные средства, нематериальные капитальные вложения и ослонные средства.  
<sup>3</sup> Включая результаты исследований и разработок, нематериальные капитальные вложения и нематериальные.  
<sup>4</sup> Включая дебиторскую задолженность.  
<sup>5</sup> Неполноценная организация вместо показателей "Капитал и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

Итого строк 1700 55 50 36

Рисунок Д.1 - Бухгалтерский баланс ООО «Грация» за 2020 год

## Приложение Е

### Отчет о финансовых результатах ООО «Грация» за 2020 год

ИНН 6321275985		Форма по КНД 0710096		
КПП 632101001		Форма по ОКУД 0710002		
<b>Отчет о финансовых результатах</b>				
Пояснения <sup>6</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 года	На 31 декабря 2019 года
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>7</sup>	2110	344	140
	Расходы по обычной деятельности <sup>8</sup>	2120	(322)	(139)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(4)	(2)
	Налоги и прибыль (доходы) <sup>9</sup>	2410	(3)	(-)
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>15</b>	<b>(1)</b>

<sup>6</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

<sup>7</sup> За минусом налога на прибыль.

<sup>8</sup> Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

<sup>9</sup> Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

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



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН  
УСИЛЕННОЙ КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 04010402700279074203400770497  
Владимир ФНС России  
Действителен с 17.11.2021 по 17.02.2024

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

Рисунок Е.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Грация» за 2020 год