

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 Управление рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса

Обучающийся

И.Д. Дубровин

(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, доцент С.А. Гудкова

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

Тольятти 2024

Аннотация

Важность разработки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса обусловлена необходимостью адаптироваться к меняющимся условиям рынка и достигать более высокие финансовые результаты. В то же время при расширении бизнеса через инвестиционные проекты предприятия сталкиваются с рядом рисков, которые могут оказать существенное влияние на эффективность как самого проекта, так и на само функционирование компании. Управление рисками является ключевым аспектом успешной реализации инвестиционных проектов. Исследование различных аспектов управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса позволяет выявить наиболее вероятные риски, разработать способы и методы управления ими для успешного масштабирования бизнеса через инвестиционные проекты.

Цель исследования состоит в изучении теоретических и практических аспектов управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.

Объект исследования – организация ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

Предметом исследования являются методы и способы управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.

Основные методы исследования: анализ, синтез, дедукция, индукция, обобщение, а также сравнительный метод, графический метод и другие.

Работа состоит из таких частей как: введение, три раздела, заключение, список используемой литературы, приложения.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в том, что ее результаты могут быть использованы предприятием ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» при планировании и реализации инвестиционных проектов.

Abstract

The title of the senior thesis is « Risk management of an investment project when scaling a business».

The purpose of the study is to study the theoretical and practical aspects of risk management of an investment project when scaling a business.

The object of the study is «SAMARA-SPECODEZHDA» LLC.

The subject of the study is the methods and ways of risk management of an investment project when scaling a business.

The research methods for the graduation paper included analysis, synthesis, deduction, induction, generalization, comparative method, graphical method and others.

The study assessed the main ways and methods of risk management of an investment project when scaling a business. In the course of the research, an investment project for scaling the enterprise's business was developed. Further, the main risks associated with the implementation of the business scaling investment project were assessed and ways to reduce the impact of these risks were proposed.

The bachelor's thesis consists of an introduction, three sections, a conclusion, a list of used literature and application. The first section of the study presents the essence of the economic category «investment project», the main goals, objectives and features of the formation of an investment project are studied, the main ways of managing the risks of an investment project are considered. In the second section, the main performance indicators of the enterprise are analyzed and the need for the development of an investment project is assessed. The third section of the study consists of the development of an investment project for scaling the enterprise's business, also here the main risks associated with its implementation are assessed and directions for their reduction are proposed. The practical significance of the work lies in the fact that results can be used by the «SAMARA-SPECODEZHDA» LLC in the planning and implementation of investment projects.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические аспекты управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.....	8
1.1 Экономическая сущность инвестиционного проекта, особенности его формирования при масштабировании бизнеса.....	8
1.2 Методы оценки и управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.....	19
2 Анализ финансовых показателей деятельности ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» с целью выявления необходимости разработки инвестиционного проекта масштабирования бизнеса	26
2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»	26
2.2 Анализ показателей финансовых результатов ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».....	32
2.3 Анализ состояния рынка ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».....	36
3 Разработка инвестиционного проекта и оценка его рисков при масштабировании бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».....	44
3.1 Основные положения инвестиционного проекта	44
3.2 Экономическая эффективность инвестиционного проекта.....	51
3.3 Оценка и управление рисками инвестиционного проекта	56
Заключение	63
Список используемой литературы	66
Приложение А Бухгалтерский баланс за 2023 г.....	70
Приложение Б Отчёт о финансовых результатах ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» на 31.12.2023 г.....	72
Приложение В Отчёт о финансовых результатах ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» на 31.12.2022 г.....	73

Введение

Современный бизнес, находясь в постоянном состоянии динамики и конкурентной борьбы, требует инновационных идей для своего развития и масштабирования. Инвестиционный проект – это стратегический план, целью которого является реализация определенного бизнес-процесса или достижение определенной цели предприятия с помощью инвестиций. Важность разработки инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса обусловлена необходимостью адаптироваться к меняющимся условиям рынка и достигать более высокие финансовые результаты.

В то же время при расширении бизнеса через инвестиционные проекты предприятия сталкиваются с рядом рисков, которые могут оказать существенное влияние на эффективность как самого проекта, так и на само функционирование компании. Необходимо понимать природу этих рисков, их взаимосвязь и влияние на успешность проектов. Управление рисками является ключевым аспектом успешной реализации инвестиционных проектов. Исследование различных аспектов управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса позволяет выявить наиболее вероятные риски, разработать способы и методы управления ими для успешного масштабирования бизнеса через инвестиционные проекты.

В соответствии с актуальностью темы, цель проводимого исследования состоит в исследовании теоретических и практических аспектов управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.

В соответствии с поставленной целью, выделены основные задачи исследования:

- рассмотреть теоретические аспекты управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса;
- провести анализ финансовых показателей деятельности ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» с целью выявления

необходимости разработки инвестиционного проекта масштабирования бизнеса;

- разработать инвестиционный проект и оценить его риски при масштабировании бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

Объект исследования – организация ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

Предметом проводимого исследования являются методы и способы управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.

Среди основных методов исследования, используемых в бакалаврской работе, можно выделить такие как анализ, синтез, дедукция, индукция, обобщение, а также сравнительный метод, графический метод, методы анализа рынка, изучения конкурентной среды, финансовое моделирование и другие.

Методической и теоретической основой исследования послужили научные труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов в области управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса, а также бухгалтерская отчетность ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» за 2021-2023 гг.

Работа состоит из таких частей как: введение, теоретический раздел, аналитический раздел и раздел с рекомендациями, заключение, список используемой литературы и приложения.

В введении обозначена актуальность проводимого исследования, структура работы, основная цель и задачи проводимого исследования, методы исследования.

В теоретическом разделе исследования рассмотрена сущность экономической категории «инвестиционный проект», изучены основные цели, задачи и особенности формирования инвестиционного проекта, а также рассмотрены основные способы управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.

В аналитическом разделе работы дана краткая характеристика деятельности ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА», проанализированы

основные показатели его деятельности за 2021-2023 гг., финансовые результаты, а также оценена необходимость в разработке инвестиционного проекта для масштабирования бизнеса рассматриваемого предприятия.

В третьем разделе исследования разработан инвестиционный проект для масштабирования бизнеса предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» на основе выявленной необходимости во втором разделе работы, оценены основные риски, связанные с его реализацией и предложены направления их снижения.

Заключение состоит из основных выводов, полученных в процессе написания работы.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в том, что ее результаты могут быть использованы предприятием ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» при планировании и реализации инвестиционных проектов. Путем анализа рисков и разработки эффективных стратегий их управления исследование поможет снизить вероятность рисков и повысить успешность масштабирования бизнеса с помощью инвестиционных проектов.

1 Теоретические аспекты управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса

1.1 Экономическая сущность инвестиционного проекта, особенности его формирования при масштабировании бизнеса

Инвестиции в современной экономике играют важную роль. С одной стороны, являясь элементом совокупного спроса, они способны привести к его повышению. С другой стороны, инвестиции в итоге приводят к повышению предложения, модернизации основных фондов, расширению сферы производства, тем самым оказывая непосредственное влияние на экономику страны.

«Инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [22, с. 16].

Ключевым понятием в сфере инвестиций является «инвестиционный проект».

Согласно Федеральному закону № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций» [24].

Согласно «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477): «инвестиционный проект – это комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели» [11]. В данном случае

инвестиционный проект понимается как «совокупность взаимосвязанных мероприятий и конкретная деятельность по инвестированию средств» [12, с. 95].

По мнению А.С. Дубской, «инвестиционный процесс рассматривается как единое целое, которое включает в себя логически взаимосвязанные составные элементы более низкого порядка и в то же время является неотъемлемой частью системы более высокого уровня. В рамках системного подхода как одного из направлений методологии научного познания исследуется логическая целостность каждого инвестиционного объекта, и выявляются многообразные типы связей внутри данного объекта» [3, с. 92].

Р.Э. Сурмалян отмечает, что «инвестиционный проект должен включать в себя совокупность действий, направленных на достижение поставленных целей. Инвестиционный проект представляет собой комплекс мероприятий, направленных на достижение определенных экономических целей посредством вложения инвестиций. Цели инвестиционного проекта определяют его направленность и содержание. Они должны быть четко сформулированы и измеримы, чтобы их можно было оценить по завершении проекта» [22, с. 15].

Следовательно, можно сделать вывод, что инвестиционный проект предприятия – это определенный план действий, который должен быть выполнен для достижения конкретных целей предприятия, включающий комплекс мероприятий по анализу финансовых, экономических, рыночных и других аспектов для определения целей, оценки рисков проекта и его потенциальной доходности.

Цели инвестиционного проекта могут быть различными. Одной из основных целей инвестиционного проекта является получение финансового дохода для инвесторов или владельцев бизнеса. Также проекты могут преследовать цель расширения бизнеса, введения новых продуктов или услуг, выхода на новые рынки, диверсификации портфеля активов компании и

снижения рисков за счет распределения инвестиций по разным отраслям, рынкам или видам активов.

Инвестиционный проект чаще всего является частью бизнес-плана, представляя собой детальное описание всех инвестиций и направлений их использования в рамках всего бизнес-процесса.

Анализ литературы показал наличие множества подходов к классификации инвестиционных проектов.

Так выделяют следующие виды проектов:

- коммерческие инвестиционные проекты – проекты, ориентированные на получение финансовой прибыли. Основная цель таких проектов – инвестирование средств с последующим получением дохода в виде прибыли от реализации товаров или услуг. Данные проекты связаны с высоким уровнем финансового риска, ориентированы на различные сферы деятельности, такие как производство, торговля, услуги, недвижимость и т. д. В основе оценки эффективности таких проектов лежат финансовые показатели, такие как NPV, IRR, период окупаемости и другое;
- экологические инвестиционные проекты – проекты, направленные на реализацию мероприятий, способствующих улучшению экологической ситуации, снижению вредного воздействия на окружающую среду и устойчивому использованию природных ресурсов. Целью таких проектов является не только получение прибыли, но и сохранение или восстановление окружающей среды;
- социальные инвестиционные проекты направлены на решение социальных проблем, улучшение качества жизни населения и развитие социальной инфраструктуры, включают в себя проекты в области здравоохранения, образования, культуры, социальной поддержки и другое [1, с. 101], [7, с. 89].

Инвестиционные проекты также могут классифицироваться по отраслевой принадлежности: промышленные, сельскохозяйственные,

строительные, торговые и другие. По срокам реализации: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные [28]. По степени риска: низкорисковые, среднерисковые, высокорисковые [5, с. 56].

«По степени срочности инвестиционные проекты можно разделить на:

- срочные проекты, которые либо вообще не доступны в будущем, либо потеряют свою привлекательность, если будут отложены (например, приобретение нового инновационного станка или производства новой продукции);
- отложенные проекты, то есть инвестиции, которые могут быть отложены, и в этом случае привлекательность меняется, хотя и незначительно» [14, с. 245].

Авторы Е.А. Погребцова, В.В. Леушкина выделяют также такие виды проектов как: альтернативные, независимые, взаимосвязанные.

«Принятие альтернативных проектов исключает принятие других проектов, так как эти проекты являются как бы конкурентами за ресурсы предприятия. Эти проекты оцениваются одновременно и не могут быть реализованы в одно и то же время (установка спутниковой связи или строительство нового молочного завода, которые к этому моменту полностью исчерпали ресурсы компании). Независимые проекты – отклонение или принятие которых не повлияет на управленческое решение, касающиеся других проектов. Эти проекты могут выполняться одновременно и оцениваться независимо друг от друга. Проекты могут быть и не связаны друг с другом. Так, реструктуризация двух несвязанных между собой подразделений компании. Третьим вариантом являются взаимосвязанные проекты, где принятие одного проекта зависит от принятия другого. Эти проекты одновременно оцениваются как один проект, в результате чего принимается одно решение (строительство молочной фермы и организация переработки молока на предприятии)» [14, с. 246].

Инвестиционные проекты могут быть направлены на различные сферы деятельности:

- в строительство, модернизацию или расширение производственных мощностей для производства товаров или услуг;
- в строительство, приобретение или развитие коммерческой, жилой или инфраструктурной недвижимости, такой как офисные здания, торговые центры, жилые комплексы, объекты инфраструктуры;
- в разработку новых технологий, исследования и разработки, инновационные стартапы, программное обеспечение, информационные технологии и другое;
- в производство и распределение энергии, включая альтернативные источники энергии, возобновляемые источники, энергоэффективные технологии и другое;
- в ценные бумаги, акции, облигации, фонды и другие финансовые инструменты;
- в развитие сельскохозяйственного производства, включая создание сельскохозяйственных предприятий, производство пищевых продуктов, разведение животных;
- в развитие туристической инфраструктуры, строительство отелей, курортов, ресторанов и других объектов сферы обслуживания и другое [6, с. 32].

Направление инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса зависит от специфики деятельности предприятия и целей реализации инвестиционного проект [29].

По мнению А.В. Бондаренко под масштабируемостью предприятия понимает «возможность расширить свою компанию и увеличить доход, не вкладывая много времени и ресурсов и не прерывая повседневную деятельность. Внедрение стратегий для глобального и внутреннего масштаба позволяет добиваться роста прибыли и признания, не снижая прибыли. Гибкость, оперативность, универсальность – все это подготавливает бизнес к расширению, а также к непредвиденным изменениям, которые могут сбить с курса многие компании. Масштабируемость – это характеристика,

описывающая способность бизнеса хорошо работать в условиях растущей рабочей нагрузки. Масштабирование бизнеса означает наличие эффективного способа повысить его производительность, даже если он тестируется с более высокими требованиями к результатам. Основами для масштабирования являются: постоянный поток клиентов, актуальность и конкурентоспособность продукта (товара, услуги), сильная команда, стабильный доход, готовое ценностное предложение, актуальные маркетинговые исследования рынка» [2, с. 220].

Под масштабированием бизнеса понимается процесс роста объемов операций предприятия с целью достижения более высоких финансовых результатов, таких как более высокие объемы продаж, прибыль, доля на рынке и другое.

Основные задачи, которые преследует предприятие при масштабировании бизнеса перечислены на рисунке 1.

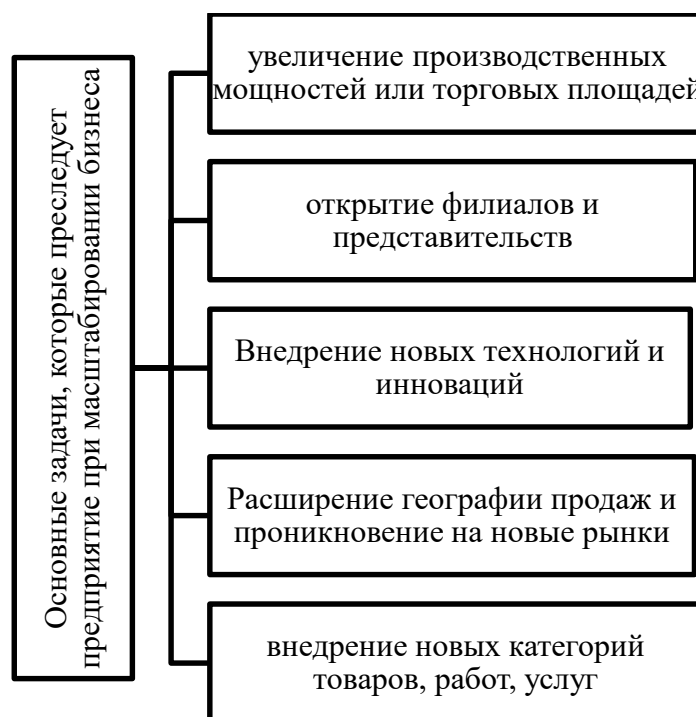


Рисунок 1 – Основные задачи, которые преследует предприятие при масштабировании бизнеса [20]

При масштабировании бизнеса формирование инвестиционного проекта имеет свои особенности. Этапы формирования инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса перечислены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Этапы формирования инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса [31, с. 325]

Формирование непосредственно самого инвестиционного проекта состоит из нескольких стадий [8, с. 253]. Основные стадии формирования инвестиционного проекта и его содержание представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Основные стадии формирования инвестиционного проекта и его содержание

Стадия	Цель	Содержание
Предпроектная стадия	Определение основных параметров проекта и его целесообразности	Идентификация потребности, которую может решить проект. Определение ключевых целей и показателей эффективности проекта. Анализ рыночного и конкурентного окружения. Оценка возможных рисков и выгод проекта.
Технико-экономическая стадия	Определение технических и экономических параметров проекта для принятия решения о его целесообразности	Разработка бизнес-плана проекта. Проведение технических исследований и разработка технического задания. Расчет инвестиционных затрат и оценка экономической эффективности проекта.
Проектная стадия	Подготовка детального плана реализации проекта	Разработка технической документации и проектной документации. Планирование бюджета и расписания работ. Подготовка договоров и соглашений с подрядчиками и поставщиками. Формирование команды проекта и распределение обязанностей.
Реализация проекта	Фактическая реализация инвестиционного проекта	Организация строительства и/или запуск производства. Управление бюджетом и сроками проекта. Контроль качества выполненных работ. Обеспечение безопасности и соблюдение нормативных требований.
Оценка эффективности проекта	Оценка реализации проекта и его влияния на бизнес	Мониторинг эксплуатации проекта и анализ его результатов. Оценка финансовых показателей и достижения целей проекта. Внесение коррективов и улучшений в процесс эксплуатации.

Важным этапом формирования инвестиционного проекта является оценка его финансовой эффективности [27, с. 16].

Согласно «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов»: «инвестиционный проект, реализуемый в рамках инвестиционной политики предприятия и отвечающий целям и интересам его участников, должен пройти следующие этапы:

- разработка инвестиционных предложений и формулировка задач (экспресс-цена инвестиционного проекта);
- разработка обоснования инвестиций;
- разработка ТСИ проекта;
- реализация инвестиционного проекта (экономический мониторинг)» [11].

Прежде чем принять инвестиционное решение о финансировании, проводится оценка эффективности всего проекта и участия в проекте [30].

Эффективность всего проекта рассчитывается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для потенциальных участников и поиска источника его финансирования [13, с. 521]. Рассчитанные показатели характеризуют технические, технологические и организационные решения проекта с экономической точки зрения [19, с. 630].

По мнению М. Назаровой «эффективность всего проекта определяется следующими элементами: социальная (жизненная) эффективность; коммерческая эффективность. Между оценками социальной и коммерческой эффективности имеются определенные сходства и различия. Схема оценки предполагает сравнение выгод и затрат любого проекта. Формально используются одни и те же показатели, но показатели социальной эффективности показывают соотношение выгод и затрат для общества в целом, а показатели коммерческой эффективности показывают соотношение для отдельной организации, создающей проект. На практике различия между социальной и коммерческой эффективностью сосредоточены, во-первых, в трактовке налогов, субсидий и субсидий, во-вторых, в ценах, используемых в проекте» [12, с. 94].

Оценка эффективности инвестиционных проектов осуществляется поэтапно, основные этапы представлены на рисунке 3.



Рисунок 3 – Этапы проведения оценки эффективности инвестиционного проекта на предприятии

Следовательно, при анализе выясняется возможность осуществимости инвестиционного проекта, то есть проверка соблюдения всех технических, финансовых и других практических ограничений [26, с. 122].

В научной литературе выделяют следующие методы, используемые при оценке эффективности инвестиционных проектов, перечисленные в таблице 2.

Между тем, А.С. Дубская в своем исследовании отмечает важность применения системного подхода к обоснованию эффективности инвестиционных проектов. По мнению автора, «принцип системного подхода к обоснованию эффективности инвестиционных проектов заключается в рассмотрении этого объекта как сложной целостной системы в совокупности взаимосвязанных подсистем, находящихся в разнообразных связях между

собой и со средой. В рамках системного подхода анализируется эффективность не только отдельных компонентов организации, но и их взаимодействие и взаимосвязь. Данный подход находит выражение в формулировании проблемы, выборе целей и разработке вариантов решения этой проблемы» [3, с. 93].

Таблица 2 – Методы, используемые при оценке эффективности инвестиционных проектов [4, с. 58]

Метод	Содержание	Преимущества	Недостатки
Метод чистой приведенной стоимости (NPV):	метод оценки учитывает денежные поступления и затраты в течение всего срока жизни проекта и приводит их к текущему моменту. Разница между приведенными стоимостями поступлений и затрат дает чистую приведенную стоимость. Если чистая приведенная стоимость больше нуля, то проект считается эффективным.	Учитывает стоимость капитала, позволяет сравнивать проекты с разными временными горизонтами и структурами поступлений	Требует точных прогнозов денежных потоков, может быть сложен в использовании при сравнении проектов с разными сроками жизни
Внутренняя норма доходности (IRR)	IRR - это дисконтная ставка, при которой чистая приведенная стоимость проекта равна нулю. Этот метод оценки позволяет определить доходность инвестиций. NPV рассчитывается по формуле 1: $\sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I \quad (1)$ где CF _t – денежный поток в году t; r – ставка дисконтирования; I – первоначальные инвестиции.	Учитывает структуру поступлений и уровень доходности проекта.	Может быть неоднозначным, если проект имеет несколько положительных и отрицательных периодов денежных потоков.
Период окупаемости (PP)	Период времени, за который инвестиции в проект полностью окупаются. Находится по формуле 2: $\frac{I}{CF_t} \quad (2)$	Прост в использовании, легко интерпретируется.	Не учитывает денежные потоки после периода окупаемости, не учитывает стоимость капитала.

Продолжение таблицы 2

Метод	Содержание	Преимущества	Недостатки
Индекс рентабельности (PI)	Этот метод оценки вычисляет отношение чистой приведенной стоимости к первоначальным инвестициям. Рассчитывается по формуле 3: $\sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} / I \quad (3)$	Учитывает структуру поступлений и стоимость капитала	Не дает информации о точной доходности проекта

В заключении пункта, стоит отметить, что инвестиционный план имеет ряд отличий от бизнес-плана, среди которых можно выделить то, что инвестиционный проект – это конкретный набор действий, направленных на реализацию определенного бизнес-процесса или достижение определенной цели с использованием инвестиций [23, с. 44]. Основной упор в инвестиционном проекте делается на инвестициях, их структуре, объеме и направлении использования.

1.2 Методы оценки и управления рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса

Инвестиционные проекты сопряжены с различными рисками при их реализации. Риском часто называют комбинации характеристик последствия события и вероятности его наступления.

При масштабировании бизнеса предприятия сталкиваются с рядом рисков, которые могут оказать значительное влияние на эффективность проекта [32].

Характеристика основных видов рисков, которые могут возникнуть при реализации инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Характеристика основных видов рисков, которые могут возникнуть при реализации инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса [17, с. 161]

Виды рисков	Характеристика
Финансовые риски	Недостаточное финансирование проекта Финансирование проекта в иностранной валюте Неопределенность в прогнозировании доходов
Рыночные риски	Неожиданные изменения в потребительском спросе Увеличение конкуренции на рынке Несоответствие ожиданиям рынка
Операционные риски	Неправильное управление проектом Технические проблемы с оборудованием Задержки или недостаток в поставках материалов или оборудования
Политические и правовые риски	Изменения в законодательстве, налоговой политике или регулировании Нестабильная политическая обстановка в стране
Экологические и социальные риски	Протесты со стороны общественности или негативное общественное мнение о проекте

Управление рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса – это сложный процесс, состоящий из выявления, анализа, оценки, управления и мониторинга потенциальных рисков, которые могут возникнуть в ходе масштабирования бизнеса с помощью инвестиционных проектов. Основные этапы процесса управления рисками включают:

- определение потенциальных рисков, которые могут повлиять на эффективность проекта при масштабировании бизнеса;
- оценка вероятности возникновения рисков и их потенциального воздействия на проект;
- разработка и реализация стратегий для снижения влияния или устранения рисков;
- постоянное отслеживание и контроль за рисками в течение всего жизненного цикла проекта.

Оценка рисков и вероятности их возникновения играет важную роль в процесс управления рисками инвестиционного проекта.

По мнению Е.А. Мельниковой «методы оценки рисков инвестиционных проектов – это некоторая совокупность способов по снижению степени неопределенности реализации проектов. Все методы можно условно разделить на количественные (численное измерение некоторых рисков) и качественные (позволяют выявить причины появления рисков, их виды, возможные факторы влияния) методы. На практике все чаще встречаются смешанные методы, то есть многие компании прибегают к использованию комбинированных методов с проведением статистических исследований и оценкой влияния на ключевые показатели факторов риска» [9, с. 289].

Основные количественные методы оценки рисков инвестиционного проекта перечислены на рисунке 4.



Рисунок 4 – Количественные методы оценки рисков инвестиционного проекта

Далее перечисленные методы рассмотрены подробнее. Сценарный анализ предполагает разработку нескольких возможных сценариев развития событий, которые могут повлиять на результаты инвестиционного проекта [33]. Для проведения сценарного анализа определяются основные факторы риска, и для каждого фактора разрабатывается несколько альтернативных сценариев. Затем производится анализ влияния каждого сценария на результаты проекта и определение стратегий управления рисками.

Дерево решений представляет собой графическую модель, которая отображает последовательность возможных событий и решений,

принимаемых в процессе развития инвестиционного проекта. Для построения дерева решений определяются все возможные события и решения, а также вероятности их возникновения. Затем проводится анализ каждого узла дерева с учетом вероятностей и величины потенциальных убытков или выгод.

Анализ чувствительности используется для оценки влияния изменений ключевых параметров проекта на его финансовые показатели. Для проведения анализа чувствительности определяются основные параметры проекта, такие как цены, объемы продаж, ставки дисконтирования и т. д. Затем производится изменение каждого параметра на определенный процент и оценка влияния этих изменений на финансовые показатели проекта.

Метод Монте-Карло основан на использовании случайных чисел для моделирования различных сценариев развития событий. Путем многократного повторения моделирования сценариев можно оценить вероятность возникновения различных исходов проекта [6, с. 68].

К группе качественных методов (подразумевают оценку без расчета показателей) оценки относят следующие методы: метод аналогий, метод экспертных оценок, уместности затрат, рейтинговых оценок, контрольные списки источников рисков, метод мозгового штурма, SWOT-анализ и другие. Краткая характеристика данных методов приведена в таблице 4.

Таблица 4 – Характеристика качественных методов оценки инвестиционных проектов

Метод	Характеристика
Анализ уместности затрат	«Выявление возможных зон неопределенности вложения инвестиций за счет одного или некоторых факторов, например, из-за увеличения стоимости проекта по причине растущей инфляции в отношении первоначальной его стоимости. Инвестирование проекта разбивается на стадии, что позволяет на основе имеющейся, постоянно обновляющейся информации, получая данные о риске, принимать решение о дальнейшем инвестировании (то есть, происходит процесс поэтапного инвестирования) либо же о прекращении вливания инвестиций» [9, с. 290].

Продолжение таблицы 4

Метод	Характеристика
Метод экспертных оценок	Метод экспертных оценок основан на мнении и опыте квалифицированных специалистов или экспертов в области, связанной с проектом. Эксперты могут оценить вероятность возникновения рисков и их влияние на проект.
Рейтинговые оценки	Рейтинговые оценки представляют собой систему оценки рисков с использованием определенных критериев и шкал оценок. Проектные риски ранжируются по степени их важности или вероятности возникновения
SWOT-анализ	SWOT-анализ представляет собой метод анализа сильных и слабых сторон проекта, а также возможностей и угроз, связанных с ним. Он помогает выявить внутренние и внешние факторы, которые могут повлиять на результаты проекта.
Метод мозгового штурма	Метод мозгового штурма предполагает групповую генерацию идей и предложений по идентификации и управлению рисками проекта. Участники обсуждают различные аспекты проекта и выявляют потенциальные риски и способы их минимизации
Контрольные списки источников рисков	«Строится на использовании списков рисков, которые были разработаны для предыдущих проектов. Риски в списках могут группироваться по каким-либо признакам, при этом происходит постоянное обновление списка рисков, поскольку с реализацией проекта связано и дополнение общего списка рисков. Эффективно применять метод на стадии идентификации рисков» [9, с. 290].
Метод аналогий	«Обычно при анализе рисков нового проекта: собирается информация о уже реализованных инвестиционных проектах, которые в большей степени связаны, похожи на анализируемый проект, т.е. в рамках данного методы отыскиваются сходства различных явлений, событий, предметов. Чаще всего этот метод используется в строительной отрасли, кораблестроении» [9, с. 290].

Коэффициент риска также является инструментом, который позволяет измерить степень неопределенности и потенциальных убытков, связанных с инвестиционным проектом. «Показатель позволяет инвесторам и аналитикам оценить вероятность убытков и принять решение о вложении средств в данный проект. Коэффициент риска инвестиционных проектов – это числовая мера, используемая для оценки степени риска, связанного с конкретным инвестиционным проектом» [10, с. 49]. Показатель представляет собой отношение ожидаемой доходности проекта к его стандартному отклонению. Формула для расчета коэффициента риска выглядит следующим образом (формула 4):

$$\text{Коэффициент риска} = \frac{\text{Ожидаемая доходность}}{\text{Стандартное отклонение}}, \quad (4)$$

Чем выше значение коэффициента риска, тем больше рисков связано с данным инвестиционным проектом [18, с. 104].

В рамках оценки рисков также необходимо их ранжирование, то есть распределение рисков на группы в зависимости от важности их последствий для работы предприятия и вероятности их реализации. «Здесь также рекомендуется использовать довольно простую группировку:

- в группу катастрофических рисков, следует относить те, реализация которых является недопустимой из-за существенного урона для деятельности предприятия вплоть до её прекращения;
- в группу критических рисков относят те риски, которые оказывают довольно существенное воздействие на деятельность предприятия, но вероятность их реализации либо невысока, либо они могут быть снижены за счет проведения антирисковых мероприятий;
- в группу допустимых рисков относят те, уровень которых считается настолько малым, что нет необходимости в каких-либо мерах по управлению риском» [21, с. 20].

Ранжирование рисков позволяет переходить к следующему процессу управления рисками предприятия – разработке антирисковых мероприятий. К методам управления рисками инвестиционных проектов обычно относят:

- уклонение от риска – отказ от риска, то есть от той деятельности, которая может к нему привести, отказ от реализации определенного компонента проекта из-за высокой стоимости его реализации или неопределенности в достижении целей;
- перераспределение риска – предполагает передачу части или всего риска другой стороне, часто за определенную плату. Метод включает

- в себя страхование, заключение различных контрактов, использование финансовых инструментов и другие механизмы;
- снижение риска – метод направлен на снижение вероятности возникновения риска или снижение его воздействия на проект, может быть достигнуто путем принятия проактивных мер или внедрения дополнительных контрольных механизмов;
 - принятие риска – заключается в осознанном принятии на себя возможных негативных последствий риска, используется, когда другие способы управления рисками слишком дороги или неэффективны [25, с. 88].

Все перечисленные методы имеют свои преимущества и недостатки. Зачастую для эффективного управления рисками используют различные комбинации методов управления рисками инвестиционного проекта.

В заключении теоретического раздела исследования сделан вывод, что инвестиционный проект предприятия – это определенный план действий, который должен быть выполнен для достижения конкретных целей предприятия, включающий комплекс мероприятий по анализу финансовых, экономических, рыночных и других аспектов для определения целей, оценки рисков проекта и его потенциальной доходности. При масштабировании бизнеса предприятия сталкиваются с рядом рисков, которые могут оказать значительное влияние на эффективность проекта. Управление рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса – это сложный процесс, состоящий из выявления, анализа, оценки, управления и мониторинга потенциальных рисков, которые могут возникнуть в ходе масштабирования бизнеса с помощью инвестиционных проектов.

2 Анализ финансовых показателей деятельности ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» с целью выявления необходимости разработки инвестиционного проекта масштабирования бизнеса

2.1 Техничко-экономическая характеристика деятельности ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» – организация, осуществляющая оптовую и розничную торговлю спецодежды, одежды и обуви, а также прочих потребительских товаров. Основной вид деятельности организации: торговля оптовая одеждой и обувью (код по ОКВЭД 46.42).

Юридический адрес организации: 443092, обл. Самарская, г. Самара, ул. Физкультурная, 147Г, оф. 205.

Основными товарами, реализуемыми на предприятии, являются:

- специальная одежда,
- нательная одежда,
- верхняя одежда,
- прочие товары.

Уставный капитал организации ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» на конец 2022 г. составляет 10 т. р.

Организационная схема управления ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» представлена на рисунке 5. Организационная схема управления представляет собой структуру и распределение функций, ответственностей и взаимосвязей внутри организации. Организационная схема управления ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» линейно-функциональная. В 2023 г. среднесписочная численность работников ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» составила 16 человек.

Во главе организации стоит ее директор, который принимает стратегические решения, определяет общие цели и направление развития компании.

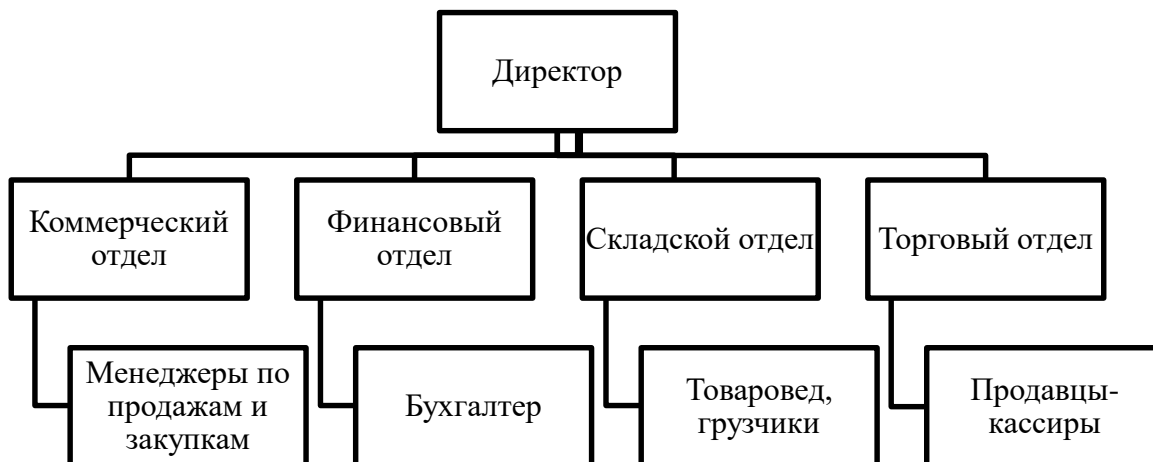


Рисунок 5 – Организационная схема управления ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

Финансовый отдел представляет бухгалтер предприятия. Бухгалтер управляет финансовыми ресурсами компании, ведет бухгалтерский и налоговый учет, осуществляет планирование бюджетов доходов и расходов организации, формирует различные финансовые аналитические отчеты.

Коммерческий отдел ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» занимается оптовыми продажами, развитием клиентской базы, анализом рынка и конкурентов, а также разрабатывает стратегии продаж, привлекает новых клиентов, осуществляет поддержание отношений с существующими клиентами. Менеджеры по закупкам занимаются закупкой необходимой продукции в соответствии с необходимостью предприятия.

Сотрудники склада занимаются управлением запасами товаров, контролем поступления и отгрузки товаров, оптимизируют уровни запасов на складе организации.

Торговый отдел представлен непосредственно продавцами-кассирами, осуществляющими розничные продажи продукции.

Далее в таблице 5 представлен анализ основных экономических показателей предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» на основании финансовой отчетности предприятия за 2021-2023 гг. [15] (Приложения А, Б, В).

Таблица 5 – Экономические показатели деятельности ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2022 г./2021 г.		Изменение 2023 г./2022 г.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
1. Выручка, тыс. руб.	3965	4319	44812	354	8,93	40493	937,55
2. Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	3892	3701	41882	-191	-4,91	38181	1031,64
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	73	618	2930	545	746,58	2312	374,11
4. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	73	618	2930	545	746,58	2312	374,11
5. Чистая прибыль, тыс. руб.	43	45	2033	2	4,65	1988	4417,8
6. Основные средства, тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
7. Оборотные активы, тыс. руб.	1008	1216	21650	208,0	20,63	20434	1680,43
8. Среднесписочная численность, чел.	8	13	16	5	62,50	3	23,08
9. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	2960	5460	7520	2500	84,46	2060	37,73
10. Среднегодовая выработка работающего, тыс. руб.	495,63	332,23	2800,8	-163,39	-32,97	2468	743
11. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб.	370	420	470	50,00	13,51	50	11,90
12. Фондоотдача	-	-	-	-	-	-	-
13. Оборачиваемость активов, раз	3,934	310	2,07	306,07	7780,9	-307,9	-99,33

Продолжение таблицы 5

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2022 г./2021 г.		Изменение 2023 г./2022 г.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прироста, %
14.Рентабельность продаж, %	1,84	14,31	6,5	12,468	677,2	-7,8	-54,31
15.Рентабельность деятельности, %	1,10	1,22	4,85	0,111	10,05	3,638	299,22
16.Затраты на рубль выручки, коп.	98,1589	85,6911	93,462	-12,468	-12,70	7,77	9,07

Таблица 5 демонстрирует улучшение финансовых показателей предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» к 2023 г. Выручка организации в 2023 г. значительно увеличилась на – 937,55% и составила 44812 т. р. относительно 4319 т. р. в 2022 г. Себестоимость продаж с учетом роста товарооборота тоже повышается на – 1031,64% в 2023 г. или на 38181 т. р. Валовая прибыль и прибыль продаж в 2023 г. составила 2930 т. р., что на 374,11% выше прибыли от продаж, полученной годом ранее.

На фоне роста выручки от реализации предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» и достаточно высокого объема себестоимости продаж предприятия в 2023 г. получена чистая прибыль в размере 2930 т. р. Рост чистой прибыли в 2022 г. составил – 4,65%., в 2023 г. чистая прибыль составила – 2033 т. р.

Показатели рентабельности, рассчитанные за исследуемый период, демонстрируют к концу 2023 г. рентабельную деятельность организации ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА». Однако показатель рентабельности продаж уменьшился относительно значения 2022 г. в виду роста доли расходов предприятия.

Ниже, в таблице 6 рассмотрена динамика основных показателей финансового состояния предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» за три года.

Таблица 6 – Структура активов и капитала предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» и динамика основных элементов активов за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2022 г./2021 г.		Изменение 2023 г./2022 г.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп прирос та, %	Абс. изм. (+/-)	Темп прирос та, %
Внеоборотные активы	154	101	48	-53	-34,42	-53	-52,5
Оборотные, всего	1008	1216	21650	208	20,6	20434	1680,4
Запасы	-	-	18912	-	-	18912	-
Дебиторская задолженность	1005	1205	2101	200	19,91	896	74,4
Денежные средства и их эквиваленты	3	11	637	8	266,7	626	5690,9
Собственный капитал	379	425	2457	46	12,14	2032	478,11
Долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства, всего	783	892	19241	109	13,92	18349	2057,1
Валюта баланса	1162	1317	21698	155	13,34	20381	1547,5

В таблице 6 видно, что основную долю активов предприятия составляют оборотные активы – практически 100% на конец 2023 г. В целом, активы компании выросли к 2023 г. и составили всего 21698 т. р. Рост активов относительно 2021-2022 гг. произошел за счет роста запасов предприятия. Большую часть оборотных активов в течение трех лет составляет запасы, которые к 2023 г. составили 18912 т. р. Доля запасов в активах предприятия на конец 2023 г. составляет – 87%. Такая большая доля запасов в активах предприятия может негативно сказываться на показателях ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

Капитал предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» состоит в основном из краткосрочных обязательств, а именно краткосрочной кредиторской задолженности – 88,7% на конец 2023 г.

В течение трех лет происходит увеличение как собственного капитала, так и краткосрочных обязательств. Собственный капитал за 3 года вырос более чем в 6,5 раз и составил 2457 т. р. Однако доля его снизилась с 32,6% до 11,3%. Краткосрочные обязательства увеличились с 67,4% до 88,7% в структуре капитала.

Доля обязательств в структуре капитала ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» очень высока, что негативно отражается на показателях ликвидности, динамика которых представлена в таблице 7.

Таблица 7 – Структура активов и капитала предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» и динамика основных элементов активов за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение	
				2022 г./2021 г.	2023 г./2022 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,29	1,36	1,13	0,07	-0,23
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,004	0,01	0,03	0,006	0,02
Коэффициент быстрой ликвидности	1,29	1,4	0,14	0,11	-1,26

В таблице 7 видно несоответствие всех показателей ликвидности норме. В компании наблюдается недостаток высоколиквидных активов для покрытия срочных обязательств.

В заключении пункта, можно сделать вывод, что предприятие ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» в течение 2021-2023 г. наращивает финансовые результаты, но имеет проблемы с финансовым положением и наблюдается снижение рентабельности деятельности на фоне высокой доли себестоимости продаж.

2.2 Анализ показателей финансовых результатов ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

В данном пункте более подробно проведен анализ основных финансовых показателей деятельности предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

На рисунке 6 представлена наглядно динамика основных показателей финансовых результатов предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» за три года.

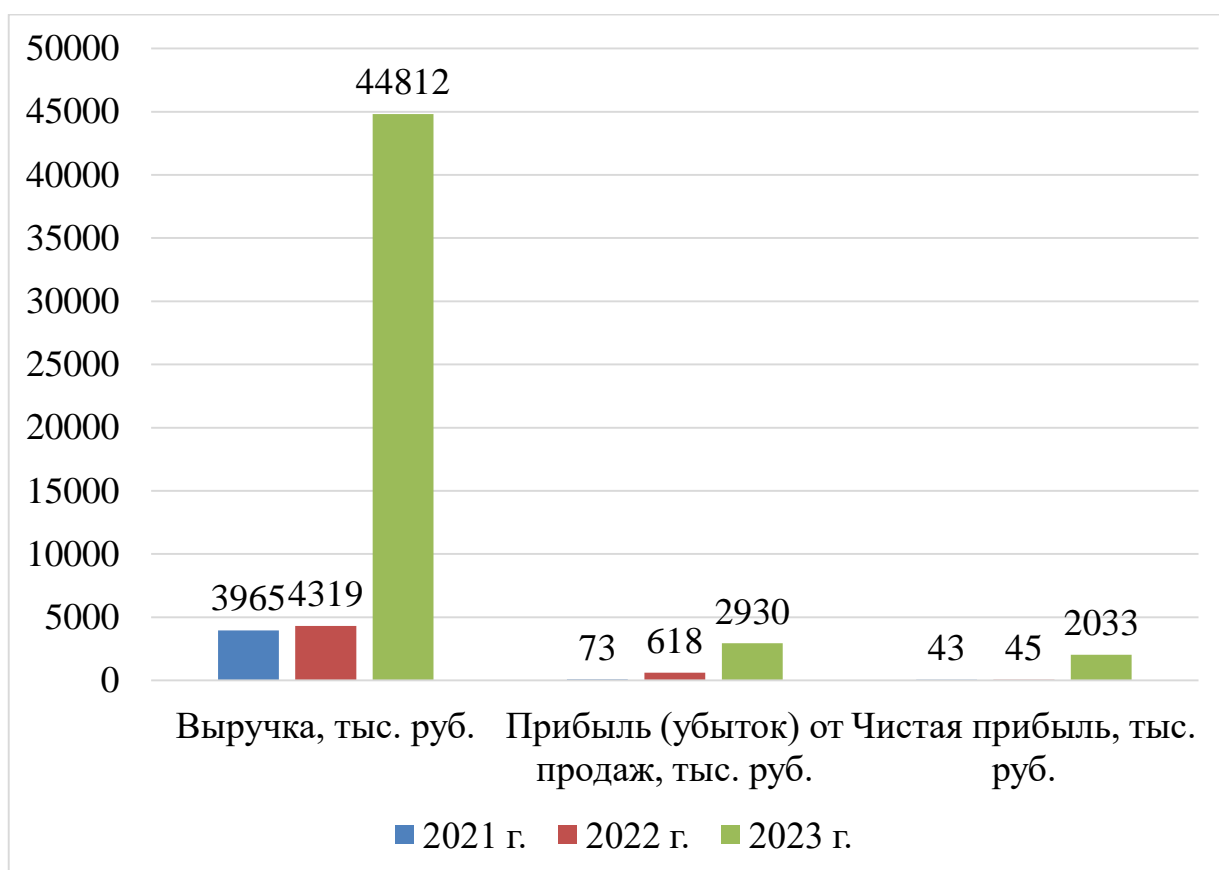


Рисунок 6 – Динамика основных показателей финансовых результатов предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА», т. р.

На рисунке 6 видно, что финансовые результаты предприятия за три года выросли значительно на фоне высокого роста товарооборота предприятия. Прибыль от продаж на конец 2023 г. составила 2930 т. р. Чистая прибыль с

учетом всех прочих расходов составила 2033 т. р. Не достаточно высокая прибыль относительно выручки от реализации предприятия связана с достаточно высокой долей себестоимости продаж.

На рисунке 7 наглядно представлена динамика выручки и себестоимости продаж предприятия.

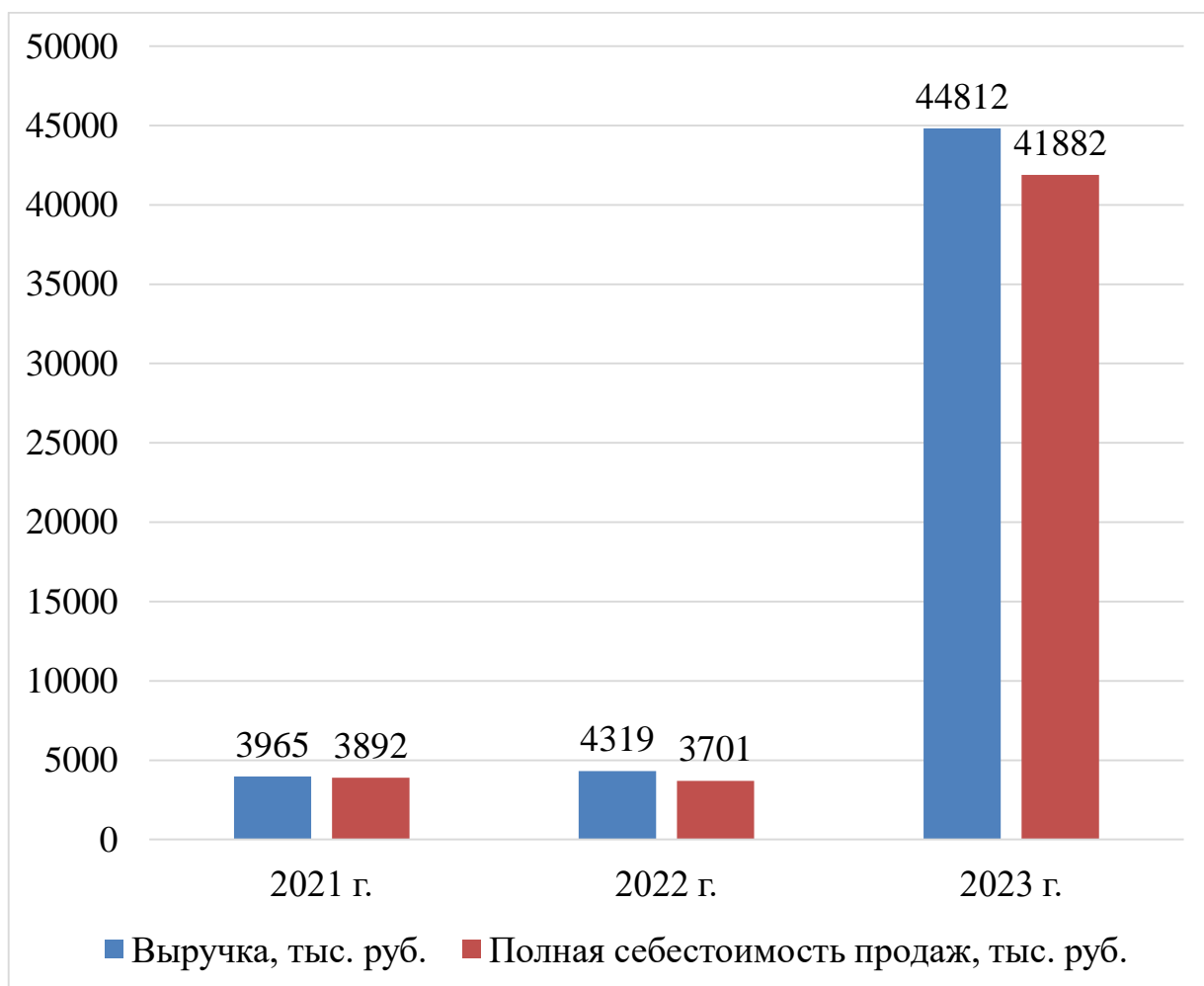


Рисунок 7 – Динамика выручки и себестоимости продаж предприятия. ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА», т. р.

Согласно рисунку 7, доля себестоимости продаж в выручке от реализации уменьшилась, однако все еще очень высока. Доля себестоимости в 2021 г. составляла 98,2%, в 2022 г. – 86%, в 2023 г. – 93,5%.

Далее на рисунке 8 представлена структура товарооборота ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

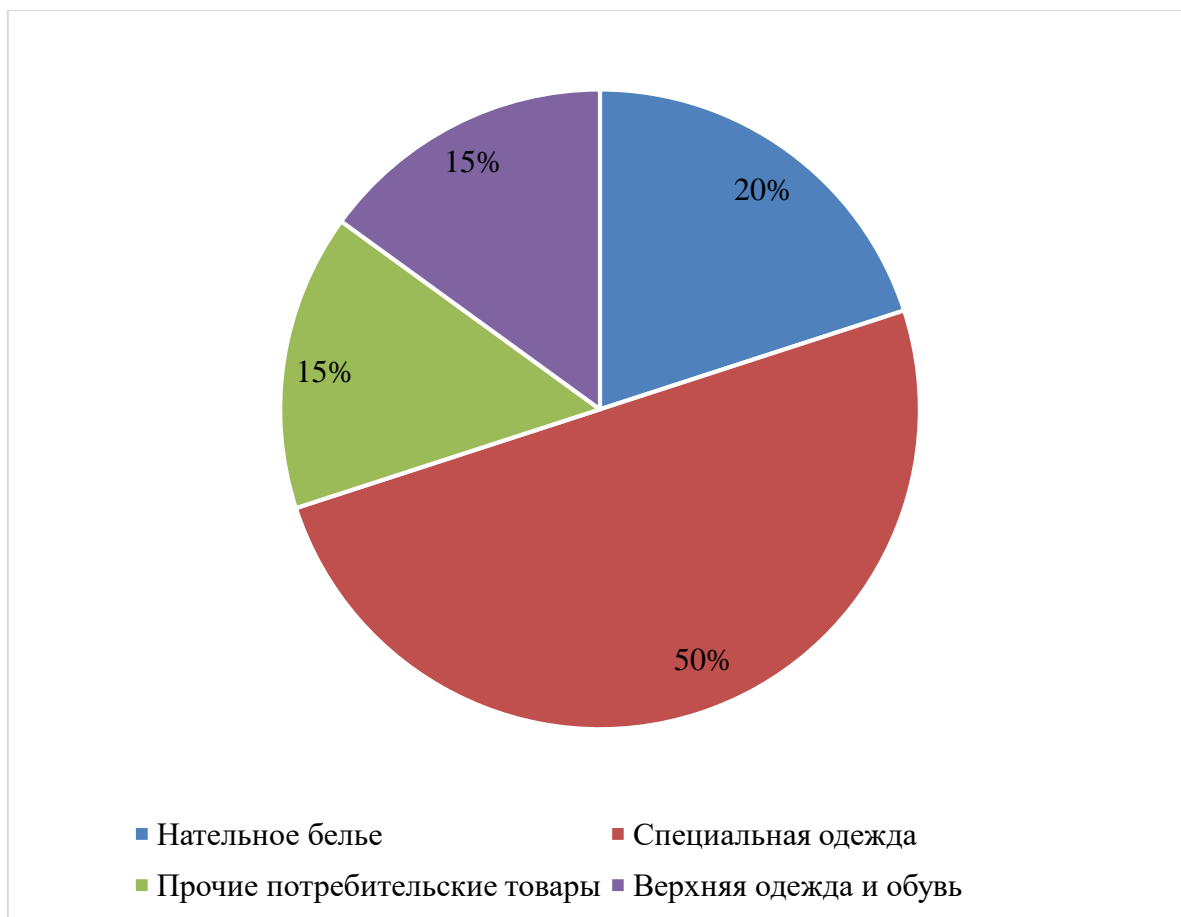


Рисунок 8 – Структура товарооборота ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» на конец 2023 г., %

На конец 2023 г. 50% от общего товарооборота организации занимает категория «специальная одежда», следующая категория по величине – «нательное белье» – 20%. Категория «прочие потребительские товары» составляет 15% на конец 2023 г., «верхняя одежда и обувь» также составила – 15%.

Далее более подробно рассмотрена рентабельность продаж, капитала и имущества предприятия.

Динамика показателей рентабельности продаж и рентабельности продаж по чистой прибыли представлена на рисунке 9.

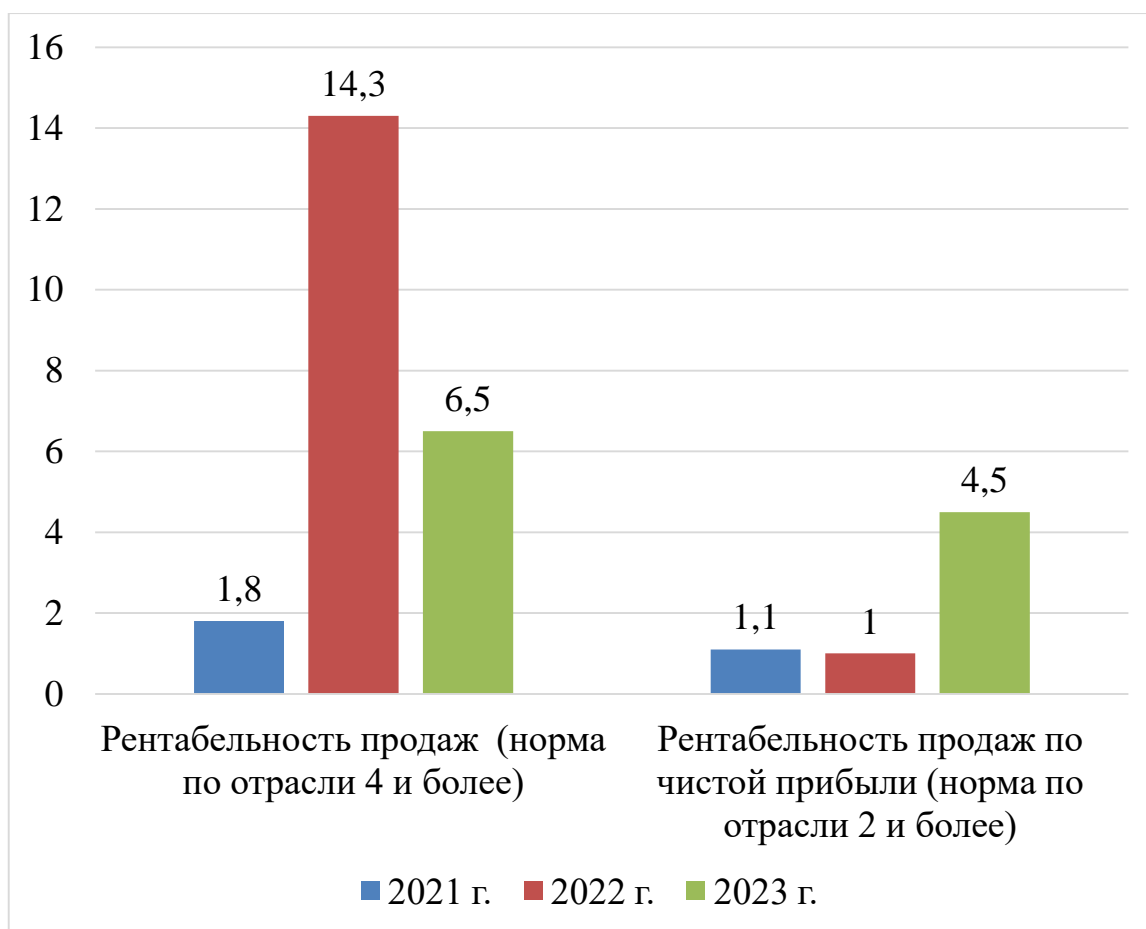


Рисунок 9 – Динамика рентабельности продаж и рентабельности продаж по чистой прибыли ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА», %

На рисунке 9 видно, что показатели рентабельности продаж и рентабельности продаж по чистой прибыли соответствуют норме по отрасли. Однако присутствует значительное ухудшение показателя рентабельности продаж в 2023 г. на 7,8% относительно 2022 г. Рентабельность продаж по чистой прибыли показывает положительную динамику за три года, увеличившись на 3,4%.

В заключении анализа финансовых результатов в таблице 8 рассмотрены показатели рентабельности имущества и капитала ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» в течение трех лет.

Таблица 8 – Показатели рентабельности имущества и капитала ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение	
				2022 г./2021 г.	2023 г./2022 г.
Рентабельность собственного капитала (ROE) (норма по отрасли 14 % и более)	12	11,2	141,1	-0,8	129,9
Рентабельность активов (ROA) (норма по отрасли 5 % и более)	4,1	3,6	17,7	-0,5	14,1

Показатели рентабельности имущества и капитала предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» на конец 2023 г. показывают значения, соответствующие значениям нормы по рассматриваемой отрасли. Активы и капитал предприятия используются достаточно эффективно.

В заключении анализа основных показателей финансовых результатов ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» был сделан вывод, что деятельность предприятия на конец 2023 г. приносит прибыль и достаточно рентабельна для данной отрасли, однако высокая доля себестоимости продаж негативно влияет на результаты деятельности предприятия.

2.3 Анализ состояния рынка ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

В данном пункте проведен анализ состояния рынка спецодежды в РФ, так как данная продукция является основной у ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

Производственный потенциал российских производителей спецодежды колоссален. Специфика российского производства спецодежды в том числе предопределяет ассортиментную структуру и экспортных потоков, при поставках на мировой рынок также наблюдается преобладание схожих товарных групп.

Согласно данным исследования, проведенного маркетинговым агентством Роиф Эксперт «в 2023 г. российскими предприятиями было выпущено 3309 тыс. шт. производственных и профессиональных мужских брюк, комбинезонов и т.д., что на 7% выше по сравнению с результатами 2022 г. Среднегодовой спад производства производственных и профессиональных мужских брюк, комбинезонов и т.д. за период 2018-2023 гг. составил 0.6 Производство производственных и профессиональных мужских брюк, комбинезонов и так далее. в сентябре 2023 года выросло на 0.9% к уровню сентября прошлого года и составило 242,8 тыс. шт.» [16].

Лидирующий федеральный округ РФ по производству производственных и профессиональных мужских брюк, комбинезонов и т.д. – Центральный ФО (60% производства за период с 2018 по 2023), на втором месте – Приволжский ФО (14.2% производства).

Открытие дополнительных больничных учреждений для заболевших коронавирусом, усиление мер противовирусной защиты в уже существующих больницах и госпиталях, СВО увеличило спрос на медицинскую спецодежду, такую как медицинские халаты, перчатки, головные уборы и так далее.

«В структуре продаж спецодежды на российском рынке наибольшая доля принадлежит профессиональным и производственным рукавицам – 49,2% всех продаж в 2023 г (572 млн шт.).

Второе место по продажам занимают прочие виды спецодежды с долей в 45,6% в 2023 г (531 млн шт.). Данная категория включает в себя такие товары как пальто, полупальто и плащи, юбки, халаты, блузки, фартуки, жилеты, платья и сорочки, одежда для поддержания физической формы, бронеодежда и одежда производственная и профессиональная прочая, не включенная в другие группировки. Также в категорию прочей спецодежды входят специализированные средства защиты от радиации и воздействия других неблагоприятных факторов внешней среды, не содержащие встроенных дыхательных аппаратов.

На третьем месте по продажам находятся комплекты и костюмы профессиональные и производственные – 4,1% совокупных продаж в 2023 г или 48 млн шт. На куртки, пиджаки и блейзеры приходится 0,5% всех продаж в 2023 г (6 млн шт.), на комбинезоны с нагрудниками, а также брюки, бриджи и шорты приходится по 0,3% от продаж (4 и 3 млн шт. соответственно)» [16].

Вместе с тем, в последние годы российский рынок спецодежды показал максимальную динамику увеличения объемов отгрузок спецодежды на мировой рынок, при этом характерным трендом стало увеличение и физических объемов экспорта и стоимостных индикаторов. Сопоставимо высокая динамика экспорта по стоимости обусловлена стабильностью цен по экспортным контрактам. Сама объемность экспортных продаж спецодежды в целом показывает восходящий тренд. Ключевыми потребителями российской спецодежды на мировом рынке являются компании из Казахстана, Беларуси, Таджикистана и Латвии.

Для 2024 гг. по прогнозам экспертов для рынка спецодежды будет характерна высокая ценовая динамика и максимальный объем рынка по стоимости.

Основными потребителями ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» в настоящее время являются строители, промышленные работники, медицинский персонал, лабораторные техники и другие.

Основными тенденциями в отрасли в настоящее время выступает исследование новых технологий и материалов в области спецодежды, таких как улучшенные антимикробные покрытия или инновационные дышащие ткани. Спрос колеблется в зависимости от времени года, например, увеличение потребности в утепленной спецодежде зимой. Анализ спроса на предприятии проводится путем оценки удовлетворенности клиентов, выявления их потребностей.

Ассортимент продукции предприятия достаточно широкий и включает:

- защитные комбинезоны для строительных работников, для промышленных работников, для рабочих в условиях повышенной опасности и других;
- рабочие куртки и брюки для различных сезонов (зимние, летние), с дополнительными усилениями в области колен и локтей;
- защитные костюмы для сварщиков с огнеупорными материалами, с дополнительными элементами защиты от искр и плавления металла;
- защитные куртки и брюки для медицинского персонала, а именно санитарные куртки, медицинские халаты, специализированные костюмы для лабораторий;
- рабочие ботинки и сапоги, антистатическая обувь, ботинки с защитой от ударов и проколов;
- защитные перчатки для сварщиков, рабочие перчатки с усилением, антистатические перчатки;
- специализированные аксессуары;
- средства индивидуальной защиты для специфических отраслей;
- нательное белье.

Цены предприятия позиционируются как средние по рынку, что позволяет поддерживать конкурентоспособность. Компания сравнивает цены основных конкурентов по области: ООО «Самара-Техноавиа», ООО «Формекс Самара», ООО «САМАРА-ВОСТОК-СЕРВИС». При расчете цены на продукцию ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» тщательно анализирует затраты на сырье, труд и производственные издержки. Предприятие предоставляет постоянным клиентам и крупным заказчикам специальные ценовые предложения. Это помогает привлечь корпоративных клиентов и увеличить объем продаж.

Ниже на рисунке 10 представлены средние цены за 2023 г. на наиболее популярные категории: производственные комбинезоны и профессиональные

рукавицы компании ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» и ее основных конкурентов.

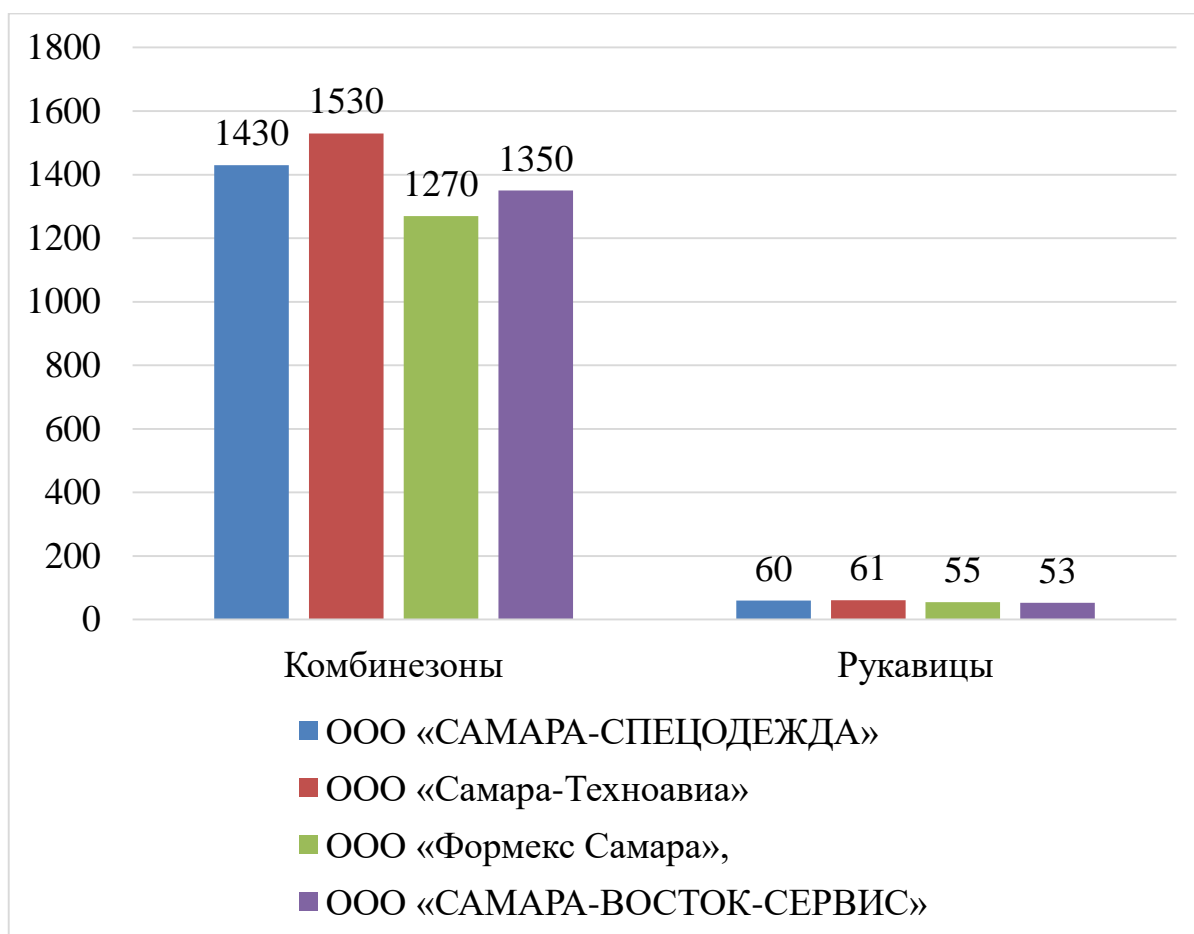


Рисунок 10 – Анализ цен ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» и конкурентов за 2023 г.

На рисунке 10 видно, что цены предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» находятся на среднем уровне, не ниже и не выше основных конкурентов предприятия. Цены предприятий ООО «Формекс Самара», ООО «САМАРА-ВОСТОК-СЕРВИС» ниже на представленные категории, что при равном уровне качества и доступности приобретения может создать угрозы для снижения объёмов продаж предприятия.

Доля рынка конкурентов по уровню полученной выручки в 2023 г. представлена на рисунке 11.

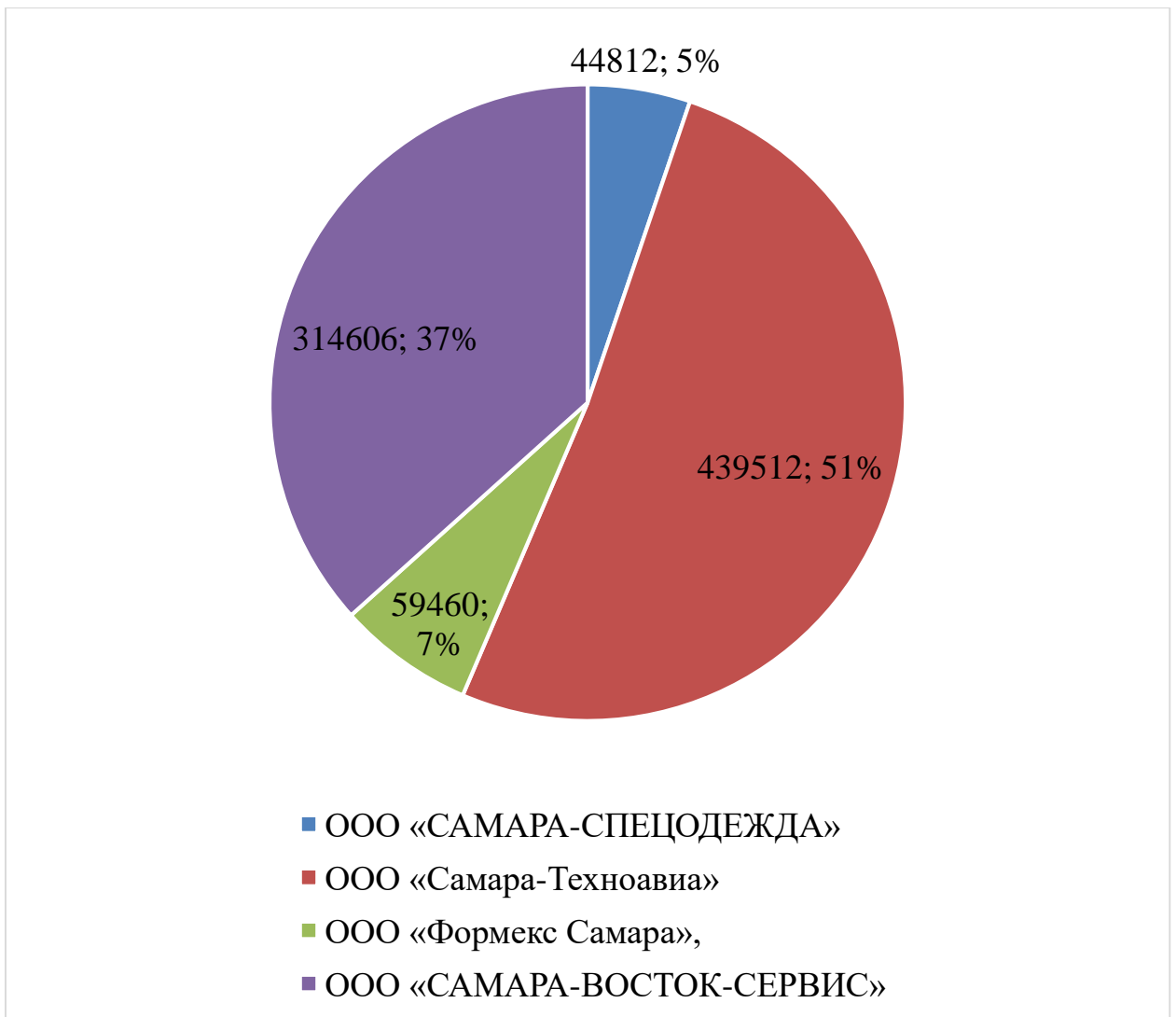


Рисунок 11 – Доля рынка ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» и основных конкурентов по уровню полученной выручки в 2023 г.

На рисунке 11 видно, что доля рынка ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» по полученной выручке составляет всего 5% на рынке продажи и производства специальной одежды Самарской области.

Анализ конкурентов по качественным показателям представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Сравнение конкурентов ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» по основным качественным показателям

Показатель	ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»	ООО «Формекс Самара»	ООО «Самара-Техноавиа»	ООО «САМАРА-ВОСТОК-СЕРВИС»
Качество продукции	+	+	+	+
Ассортимент	+	+	+	+
Цена	+	+	-	+
Собственное производство	-	-	+	+
Репутация	-	+	+	-
Доля рынка	-	+	-	+
Рентабельность	+	+	+	+
Инновации	-	-	+	+

В таблице 9 видно, что предприятие ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» уступает основным конкурентам по таким показателям как доля рынка, инновации, известность и сформированная репутация, отсутствие собственного производства.

Далее проведен анализ сильных и слабых сторон деятельности ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА», возможностей и угроз внешней среды, используя технологию SWOT-анализа. Результаты анализа представлены в таблице 10.

Таблица 10 – SWOT-анализ деятельности ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

Сильные стороны	Слабые стороны
Продажа спецодежды высокого качества с использованием сертифицированных материалов. Разнообразие моделей и ассортимента. Наличие квалифицированных специалистов, способных предоставлять консультации по безопасности и выбору подходящей спецодежды.	Неэффективный маркетинг. Отсутствие собственного производства. Риски, связанные с зависимостью от поставщиков спецодежды. Возможные изменения цен на сырье и материалы. Высокая конкуренция в регионе присутствия.

Продолжение таблицы 10

Возможности	Угрозы
<p>Возможность расширения ассортимента и проникновения на новые рынки с учетом специфики спроса.</p> <p>Продвижение продукции через различные каналы, включая онлайн-рекламу и участие в выставках.</p> <p>Развитие собственного производства.</p>	<p>Усиление конкуренции со стороны других производителей спецодежды, особенно крупных игроков.</p> <p>Изменения в законодательстве по охране труда и безопасности, требующие адаптации продукции и процессов.</p>

Результаты SWOT-анализа позволяют ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» разработать дальнейшую стратегию развития предприятия и принятия мер для укрепления сильных сторон и смягчения угроз и слабостей.

В заключении аналитического раздела бакалаврской работы можно сделать вывод, что деятельность предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» достаточно прибыльна и рентабельна на конец 2023г., однако присутствует негативная динамика рентабельности продаж – -7,8% относительно 2022 г., что связано с высокой долей себестоимости продаж в выручке от реализации предприятия. Большую долю в структуре выручки предприятия занимает специальная одежда – 50% от общего объема выручки. Анализ рынка позволил сделать вывод о дальнейшей перспективности рынка производства и продажи специальной одежды. Конкурентный анализ показал, что ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» уступает основным конкурентам по таким показателям как как доля рынка, инновации, известность и сформированная репутация, отсутствие собственного производства. Доля рынка ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» по полученной выручке среди основных конкурентов составляет всего 5%. Основными возможностями развития предприятия и повышения финансовых результатов являются: расширение ассортимента и проникновение на новые рынки с учетом специфики спроса, продвижение продукции через различные каналы, включая онлайн-рекламу, развитие собственного производства.

3 Разработка инвестиционного проекта и оценка его рисков при масштабировании бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

3.1 Основные положения инвестиционного проекта

В предыдущем разделе в результате анализа основных финансовых показателей деятельности ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» и состояния рынка было выявлено, что деятельность предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» достаточно прибыльна и рентабельна на конец 2023г., однако присутствует негативная динамика рентабельности продаж – -7,8% относительно 2022 г., что связано с высокой долей себестоимости продаж в выручке от реализации предприятия. Большую долю в структуре выручки предприятия занимает специальная одежда – 50% от общего объема выручки.

Анализ рынка позволил сделать вывод о дальнейшей перспективности рынка производства и продажи специальной одежды. Конкурентный анализ показал, что ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» уступает основным конкурентам по таким показателям как доля рынка, инновации, известность и сформированная репутация, отсутствие собственного производства. Основными возможностями развития предприятия и повышения финансовых результатов являются: расширение ассортимента и проникновение на новые рынки с учетом специфики спроса, продвижение продукции через различные каналы, включая онлайн-рекламу, развитие собственного производства.

В виду того, что производственный потенциал российских производителей спецодежды колоссален, открытие дополнительных больничных учреждений для заболевших коронавирусом, усиление мер противовирусной защиты в уже существующих больницах и госпиталях, СВО, открытие новых производств увеличило спрос на спецодежду. Вместе с тем, перед предприятием стоит задачи снижения доли себестоимости в выручке предприятия.

Поэтому для предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» предлагает инвестиционный проект по запуску собственного производства отдельных категорий продукции, таких как:

- защитные комбинезоны для строительных работников, для промышленных работников, для рабочих в условиях повышенной опасности и других;
- защитные костюмы для сварщиков с огнеупорными материалами, с дополнительными элементами защиты от искр и плавления металла;
- защитные куртки и брюки для медицинского персонала, медицинские халаты, специализированные костюмы для лабораторий;
- нательное термобелье.

Цель инвестиционного проекта по запуску собственного производства специальной одежды состоит в расширении деятельности предприятия, снижении себестоимости продаж, снижении зависимости от поставщиков данных видов специальной одежды, а также повышении конкурентных преимуществ. Запланированный срок реализации проекта – 5 лет.

Основные характеристики производимой продукции представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Наименование продукта и его характеристика

Наименование продукта	Характеристика	Отличительные особенности
Защитные костюмы для сварщиков	защищают от тепла, искр и плавящихся металлических капель	прочные материалы, огнестойкость, удобство и свобода движения
Защитные куртки и брюки для медицинского персонала	обеспечивают защиту от загрязнений и жидкостей, легко моются и дезинфицируются	удобные крой и материалы, соответствие стандартам гигиены и безопасности
Нательное термобелье	предназначено для сохранения тепла в холодных условиях	использование теплозащитных материалов

Продолжение таблицы 11

Наименование продукта	Характеристика	Отличительные особенности
Защитные комбинезоны для строительных работников, для промышленных работников, для рабочих в условиях повышенной опасности	защищают от различных опасностей, включая механические, химические и электрические	разнообразие размеров и конфигураций, соответствие стандартам безопасности

Основные варианты продвижения продукции проекта включают:

- продажа продукции через собственные розничные магазины;
- оптовые продажи продукции промышленным, медицинским, строительным и другим предприятиям;
- сотрудничество с розничными партнерами и дистрибьютерами;
- участие в отраслевых выставках и ярмарках;
- создание фирменного сайта;
- продвижение с помощью интернет-рекламы.

План маркетинга представлен в таблице 12.

Таблица 12 – План маркетинга

<p>Продукт</p> <p>Защитные комбинезоны для строительных, промышленных работников, рабочих в условиях повышенной опасности, нательное термобелье, защитные куртки и брюки для медицинского персонал, защитные костюмы для сварщиков</p>	<p>Цена</p> <p>Оптимальный уровень цен должен учитывать себестоимость продукции, конкурентные цены на рынке, а также готовность целевой аудитории платить за качественные продукты.</p>
<p>Канал сбыта</p> <p>Прямые продажи через специализированные розничные магазины, собственные розничные магазины, оптовые продажи, сотрудничество с предприятиями.</p>	<p>Продвижение</p> <p>Участие в строительных, медицинских, промышленных и других выставках, рекламные кампании в профессиональных изданиях и интернете.</p>

Далее подробно рассмотрены затраты на реализацию инвестиционного проекта. Основная часть затрат проекта связана с приобретением производственного помещения и оборудования для производства.

Помещение для производства специальной одежды должно соответствовать требованиям производственного процесса и обеспечивать комфортные условия для работников. Помещение должно находиться в промышленной зоне города, но в то же время недалеко от основных торговых точек и склада предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА». Минимальная площадь производственного предприятия должна составлять 200 кв. метров. Помещение должно иметь достаточную площадь для размещения оборудования, рабочих мест, складских зон и других необходимых участков. Важно разделить помещение на зоны производства, складирования материалов и готовой продукции, а также административные помещения. Помещение должно иметь надежное электроснабжение с возможностью подключения различного производственного оборудования. Также важно обеспечить достаточное освещение на всех рабочих местах. Помещение должно соответствовать требованиям по безопасности труда и пожарной безопасности, включая наличие средств пожаротушения и эвакуационных путей.

В таблице 13 перечислены необходимые помещения для реализации проекта и стоимость их приобретения согласно бюджета инвестиционного проекта.

Таблица 13 – Помещения необходимые для проекта

Назначение помещения (офисное, складское, торговое, производственное)	Площадь, кв. м.	Правовое основание использования (собственное, аренда)	Стоимость помещения
Офисное	15	Приобретение в собственность	-
Производственное	150	Приобретение в собственность	-

Продолжение таблицы 13

Назначение помещения (офисное, складское, торговое, производственное)	Площадь, кв. м.	Правовое основание использования (собственное, аренда)	Стоимость помещения
Складское	35	Приобретение в собственность	-
Итого	200	Приобретение в собственность	7 000 000

Согласно таблице 13 капитальные затраты на приобретение производственного помещения составят 7 000 000 руб.

Также для реализации проекта необходимо предприятию приобрести следующее оборудование, перечисленное в таблице 14.

Таблица 14 – Приобретаемое оборудование для реализации инвестиционного проекта

Наименование	Назначение	Количество	Общая стоимость, руб.
Швейная машина	Изготовление швов на ткани	5	500 000
Оверлок	Обработка краев ткани	3	150 000
Пресс для прижима пуговиц	Прикрепление пуговиц к одежде	1	50 000
Пресс для прижима заклепок	Установка заклепок на одежде	2	80 000
Вышивальная машина	Вышивание логотипов и украшений	2	200 000
Гладильный пресс	Утюжка и придание формы готовой одежде	2	120 000
Конструкторская стол	Разработка моделей и выкроек	1	30 000
Режущий стол	Разметка и резка ткани	1	50 000
Оборудование для контроля качества	Проверка качества готовой продукции	1	100 000
Итого		18	1 280 000

Согласно таблице 14, приобретаемое оборудование для реализации проекта потребует затрат в размере 1 280 т. р.

Далее в таблице 15 перечислены основные затраты на сырье и материалы, которые необходимо будет произвести в первый месяц реализации инвестиционного проекта.

Таблица 15 – Затраты на сырье и материалы для реализации инвестиционного проекта

Наименование	Ед. изм.	Объем потребления в месяц	Стоимость, руб./месяц
Ткань	м кв.	10000	200 000
Нитки	кг	500	10 000
Пуговицы	шт	50000	15 000
Заклепки	шт	20000	10 000
Упаковочные материалы	рулон	100	5 000
Вышивальные нитки	кг	200	15 000
Утеплитель	м кв.	5000	50 000
Подкладочная ткань	м кв.	3000	30 000
Кнопки	шт	20000	10 000
Этикетки	шт	30000	5 000
Итого	-	-	340 000

Следовательно, затраты на сырье и материалы для реализации инвестиционного проекта составят 340 т. р. Коммунальные и хозяйственные расходы на реализацию инвестиционного проекта приведены в таблице 16.

Таблица 16 – Коммунальные и хозяйственные расходы для реализации инвестиционного проекта

Назначение затрат	Величина затрат (руб./мес.)
Санитарно-гигиенические изделия	2 000
Бытовая химия	1 000
Интернет	1 000
Телефонная связь	1 000
Обслуживание оборудования	5 000
Охрана и безопасность	2 000
Коммунальные расходы	19 000
Итого	61 000

Коммунальные и хозяйственные расходы для реализации проекта составят 61 т. р. в месяц. Далее, в соответствии с маркетинговым планом, в таблице 17 перечислены основные затраты на продвижение инвестиционного проекта.

Таблица 17 – Затраты на продвижение инвестиционного проекта в начале запуска

Назначение затрат	Величина затрат (руб./мес.)
Участие в выставках	25 000
Аренда информационного пространства	40 000
Разработка и производство рекламных материалов	20 000
Прочие	5 000
Итого	90 000

Основные затраты на продвижение проекта в начале запуска составят 90 т. р.

Планируемый объем сбыта продукции ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» по категориям товара приведен в таблице 18.

Таблица 18 – Планируемый объем сбыта продукции в натуральном выражении

Наименование произведенной продукции, работы, услуги	Характеристики(кол-во)	Среднее количество произведенной продукции в месяц
Защитные костюмы для сварщиков	шт	300
Защитные куртки и брюки для медицинского персонала	комплектов	600
Нательное термобелье	комплектов	400
Защитные комбинезоны для строительных, промышленных работников, рабочих в условиях повышенной опасности	шт	400

В заключении пункта в таблице 19 представлены сведения о необходимом кадровом составе для реализации предлагаемого инвестиционного проекта.

Таблица 19 – Сведения о необходимом кадровом составе для реализации предлагаемого проекта

Должность	Количество	Зарботная плата, руб.	Квалификационные требования
Швеи	5	40 000	Опыт работы в швейной промышленности от 1 года
Мастер по качеству	1	35 000	Опыт работы в контроле качества от 2 лет
Технолог	2	25 000	Образование в области производства и создания специальной одежды, опыт работы от 3 лет
Охранники	2	25 000	Опыт работы в охране, физическая подготовка
Уборщица	1	20 000	Порядочность, пунктуальность, возраст до 65 лет.
Итого	11	355 000	-

В таблице 19 видно, что для реализации проекта потребуется набрать новых 11 сотрудников в команду предприятия.

В данном пункте были рассмотрены основные капитальные, производственные, маркетинговые и организационные затраты предлагаемого инвестиционного проекта, далее подробно рассчитана его экономическая эффективность.

3.2 Экономическая эффективность инвестиционного проекта

В данном пункте рассчитана экономическая эффективность инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

В таблице 20 приведены все инвестиционные затраты на реализацию проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

Таблица 20 – Инвестиционные затраты на реализацию проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

Наименование затрат	Сумма руб.
Приобретение производственного здания	7 000 000
Приобретение производственного оборудования	1 280 000
Итого	8 280 000

В таблице 20 видно, что инвестиционные затраты составят 8280 т. р. В качестве источника финансирования выступают собственные средства в размере 2280 т. р. и 6000 т. р. будут взяты в кредит в ПАО «Газпромбанк» под 20% годовых на 5 лет с ежемесячным платежом в размере 159 т. р.

Далее в таблице 21 рассчитана себестоимость продукции по статьям калькуляции.

Таблица 21 – Себестоимость продукции по статьям калькуляции

Наименование статей	Сумма руб./мес.
Сырье, материалы	340 000
Заработная плата с отчислениями	415 000
Коммунальные платежи (электроэнергия, вода, тепло и т.д.)	19 000
Проценты по кредиту	100 000
Затраты на рекламу	90 000
Хозяйственные расходы	42 000
Прочее	5000
Итого	1 011 000

Себестоимость продукции в первый месяц реализации составит 1011 т. р.

При выполнении плана продаж ожидаемая выручка от реализации инвестиционного проекта в течение первого года реализации представлена на рисунке 12.

На рисунке 12 виден рост выручки от реализации в течение года до 2410 т. р. Годовая выручка от реализации произведенных товаров составит – 20990 т. р.

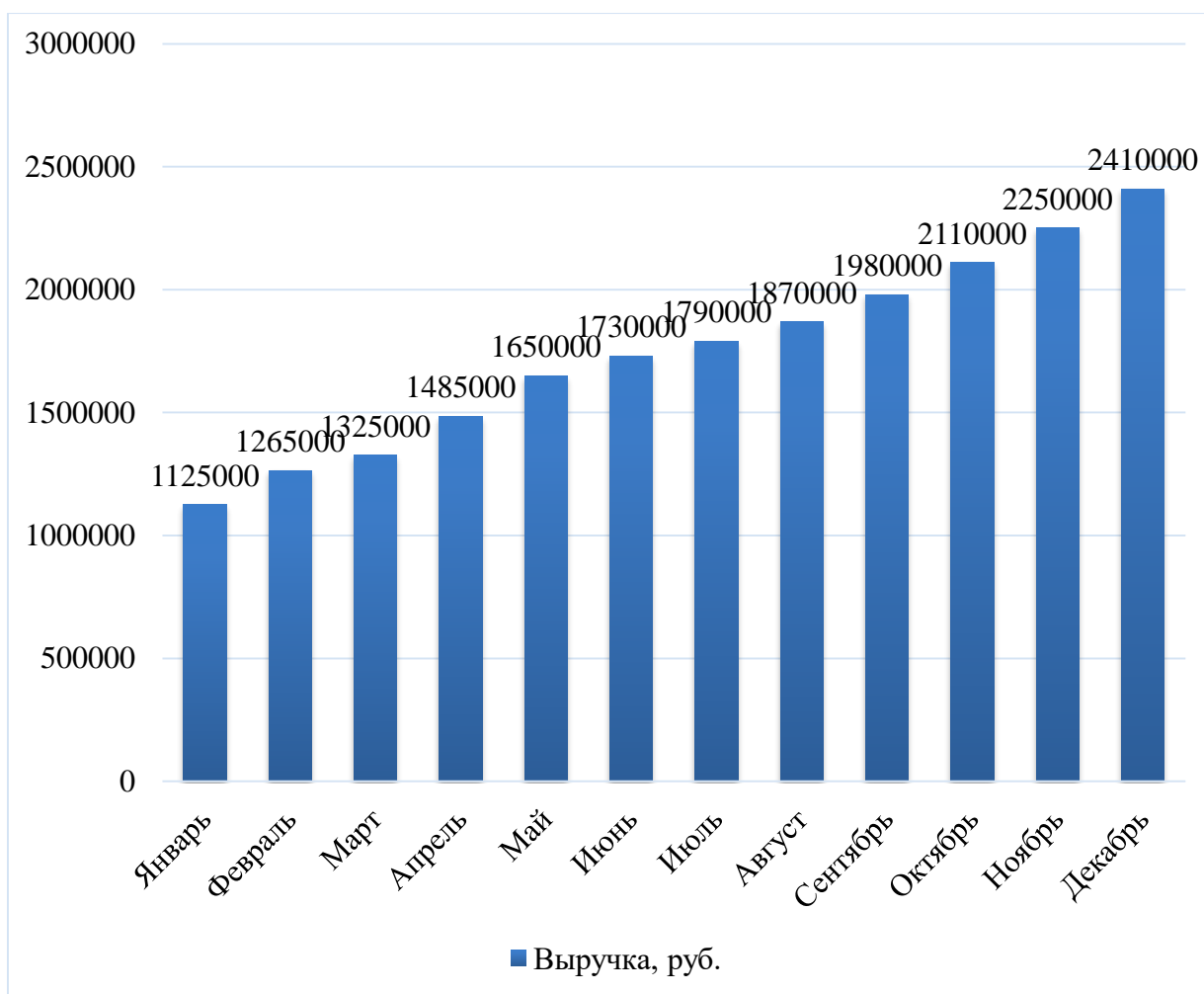


Рисунок 12 – Ожидаемая выручка от реализации инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА», руб.

В таблице 22 представлены сводные данные планируемой себестоимости продаж, выручки от реализации и валовой прибыли проекта.

Таблица 22 – Сводные данные планируемой себестоимости продаж, выручки от реализации и валовой прибыли проекта в течение первого года запуска

Месяц	Месячная выручка от реализации, руб.	Месячная себестоимость продаж, руб.	Валовая прибыль, руб.
1 месяц	1125000	1011000	114000
2 месяц	1265000	1138500	126500
3 месяц	1325000	1192500	132500
4 месяц	1485000	1336500	148500
5 месяц	1650000	1485000	165000

Продолжение таблицы 22

Месяц	Месячная выручка от реализации, руб.	Месячная себестоимость продаж, руб.	Валовая прибыль, руб.
6 месяц	1730000	1557000	173000
7 месяц	1790000	1611000	179000
8 месяц	1870000	1683000	187000
9 месяц	1980000	1782000	198000
10 месяц	2110000	1899000	211000
11 месяц	2250000	2025000	225000
12 месяц	2410000	2169000	241000
Итого	20990000	18889500	2100500

В таблице 22 видно, что при годовой выручке от реализации в размере 20990 т. р. и годовой себестоимости продаж в размере 18889,5 т. р, валовая прибыль за год сможет составить 2100,5 т. р.

Далее в таблице 23 представлен предварительный бюджет доходов и расходов по проекту.

Таблица 23 – Предварительный бюджет доходов и расходов инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

Сумма, руб.	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого
Выручка	3715000	4865000	5640000	6770000	20990000
Затраты (себестоимость)	3342000	4378500	5076000	6093000	18889500
Валовая прибыль	373000	486500	564000	677000	2100500
Прибыль убыток от продаж	373000	486500	564000	677000	2100500
Налог (20%)	74600	97300	112800	135400	420100
Чистая прибыль (убыток)	298400	389200	451200	541600	1680400
Чистая прибыль (убыток) нарастающим итогом	298400	687600	1138800	1680400	1680400

В таблице 23 видно, что чистая прибыль предлагаемого инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» в первый год его реализации составит 1680,4 т. р.

Далее в таблице 24 представлен предварительный бюджет доходов и расходов инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» в течение запланированного срока проекта.

Таблица 24 – Предварительный бюджет доходов и расходов инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

Сумма, руб.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	20990000	22500000	23900000	24500000	24500000
Затраты (себестоимость)	18889500	19125000	20315000	20825000	20825000
Валовая прибыль	2100500	3375000	3585000	3675000	3675000
Прибыль убыток от продаж	2100500	3375000	3585000	3675000	3675000
Налог (20%)	420100	675000	717000	735000	735000
Чистая прибыль (убыток)	1680400	2700000	2868000	2940000	2940000
Чистая прибыль (убыток) нарастающим итогом	1680400	4380400	7248400	10188400	13128400

Согласно таблицы 24, сумма чистой прибыли в течение 5 лет составит 13128,4 т. р. Инвестиционные затраты по проекту составили 8280 т. р.

Норму прибыли можно рассчитать по формуле 5.

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Инвестиционные затраты}} \cdot 100\%, \quad (5)$$

$$\text{Норма прибыли} = \frac{13128400}{8280000} \cdot 100\% = 158,6\%$$

Расчет срока окупаемости инвестиционного проекта представлен в таблице 25.

Таблица 25 – Расчет окупаемости инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

Год	Инвестиции, т. р.	Поступления доходов от проекта по годам, т. р.	Суммарные доходы - суммарные инвестиции (нарастающим итогом), т. р.
0	8280	0	-8280
1	-	1680,4	-6599,6
2	-	2700	-3899,6
3	-	2868	-1031,6
4	-	2940	1908,4
5	-	2940	4848,4

На основании данных таблицы 25, срок окупаемости проекта составит 4 года.

Следовательно, проделанные расчеты подтверждают экономическую эффективность предлагаемого инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

3.3 Оценка и управление рисками инвестиционного проекта

В начале данного пункта проведена классификация основных рисков, которые могут повлиять на реализацию инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

Основные риски инвестиционного проекта перечислены в таблице 26.

Таблица 26 – Основные риски инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

Риск	Фактор риска
Рыночные риски	Рост себестоимости производства, связанный с ростом цен на ресурсы. Непредвиденные затраты.
	Снижение спроса
	Изменение курса валют
Технологические риски	Производственный брак, поломки оборудования
	Низкое качество, выпускаемых изделий
Логистические риски	Проблемы с поставками сырья и материалов, задержки в поставках
Операционные риски	Ошибки, связанные с низкой квалификацией персонала

Далее в таблице 27 проведен балльно-рейтинговый анализ рисков, где перечисленные риски оцениваются по таким параметрам, как вероятность возникновения и степень влияния на проект.

Таблица 27 – Балльно-рейтинговый анализ риск инвестиционного проекта

Риск	Вероятность возникновения (макс. 5)	Степень влияния (макс. 5)	Баллы
Рыночные риски	Средняя – 3. При правильном планировании и управлении проектом риски могут быть сведены к минимуму.	Высокая – 5. Возможные непредвиденные затраты могут оказать существенное влияние на бюджет проекта.	15
Технологические риски	Средняя – 3. Возможны случайные ошибки в производстве.	Средняя – 3. Ошибки могут привести к потере времени и ресурсов на исправление.	9
Логистические риски	Низкая – 2. При правильном управлении поставками риски можно снизить.	Высокая – 4. Прерывание поставок материалов может привести к задержкам в производстве и увеличению затрат.	8
Операционные риски	Средняя – 3. На рынке может быть ограниченное количество опытных специалистов.	Высокая – 4. Недостаток квалифицированных кадров может привести к задержкам в производстве и потере качества продукции.	12

Следовательно, согласно проведенному анализу, наиболее критичным риском для эффективности реализуемого инвестиционного проекта выступает рыночный риск.

Далее в таблице 28 проведен SWOT-анализ инвестиционного проекта с целью выявления дополнительных угроз и рисков, связанных с реализацией проекта.

Таблица 28 – SWOT-анализ инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА»

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Постоянный и растущий спрос на специальную одежду для различных отраслей, таких как медицина, строительство, промышленность и другие.</p> <p>Быстрая адаптации к изменяющимся потребностям рынка и заказчиков благодаря гибкости производственного процесса.</p> <p>Налаженная база поставщиков каечественного сырья и материалов.</p> <p>Возможность продажи продукции через собственные магазины.</p>	<p>Ограниченное количество квалифицированных специалистов в области швейного производства и контроля качества.</p> <p>Необходимость значительных инвестиций в оборудование, материалы и рекламу для запуска производства и продвижения продукции.</p> <p>Высокая конкуренция на рынке специальной одежды со стороны как местных, так и международных производителей.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Расширение ассортимента продукции и проникновения на новые рынки, как внутри страны, так и за ее пределами.</p> <p>Установление стратегических партнерств с отраслевыми компаниями и заказчиками для расширения клиентской базы и объемов производства.</p> <p>Продажа через цифровые каналы сбыта.</p> <p>Иинтеграция новых технологий в производственный процесс для повышения качества продукции</p>	<p>Риск ухудшения экономической ситуации.</p> <p>Усиление конкуренции со стороны других производителей специальной одежды.</p> <p>Изменения в законодательстве и нормативных актах, включая нормы безопасности и стандарты качества.</p>

Проведенный SWOT-анализ инвестиционного проекта выявил также такие риски, как рыночный риск роста конкуренции, а также правовой риск, связанный с изменением в законодательстве, относительно норм безопасности и стандартов качества.

Далее проведен сценарный анализ риска, связанного с изменением стоимости сырья и оборудования, как одного из наиболее критичных для эффективности инвестиционного проекта. Предположен сценарий, что стоимость сырья увеличится на 5% со второго года реализации инвестиционного проекта. В таблице 29 представлено изменение бюджета доходов и расходов инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» в данном случае.

Таблица 29 – Изменение бюджета доходов и расходов инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» при повышении цен на ресурсы

Сумма, руб.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	20990000	22500000	23900000	24500000	24500000
Затраты (себестоимость)	18889500	20250000	21510000	22050000	22050000
Валовая прибыль	2100500	2250000	2390000	2450000	2450000
Прибыль убыток от продаж	2100500	2250000	2390000	2450000	2450000
Налог (20%)	420100	450000	478000	490000	490000
Чистая прибыль (убыток)	1680400	1800000	1912000	1960000	1960000
Чистая прибыль (убыток) нарастающим итогом	1680400	3480400	5392400	7352400	9312400

Согласно таблице, сумма чистой прибыли в течение 5 лет составит 9312,4 относительно 13128,4 т. р. при первоначальном варианте.

Норма прибыли в таком случае составит (формула 5):

$$\text{Норма прибыли} = \frac{9312400}{8280000} \cdot 100\% = 112,4\% \quad (5)$$

В таблице 30 произведён перерасчет срока окупаемости инвестиционного проекта при изменении цен на ресурсы.

Таблица 30 – Перерасчет срока окупаемости инвестиционного проекта при изменении цен на ресурсы

Год	Инвестиции, т. р.	Поступления доходов от проекта по годам, т. р.	Суммарные доходы - суммарные инвестиции (нарастающим итогом), т. р.
0	8280	0	-8280
1	-	1680,4	-6599,6
2	-	1800	-4799,6
3	-	1912	-2887,6
4	-	1960	-927,6
5	-	1960	1032,4

В таблице 30 видно, что при повышении цен на сырье и материалы со второго года реализации инвестиционного проекта на 5%, срок окупаемости увеличится до 5 лет. Следовательно, перед предприятием стоит задача эффективного управления всеми видами рисков, в особенности рыночного риска.

Управление рисками инвестиционного проекта должно носить комплексный и системный характер. Модель управления рисками инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» и ее основные элементы представлены на рисунке 13.



Рисунок 13 – Модель управления рисками инвестиционного проекта

Планирование мер по управлению рисками должно включать разработку различных стратегий, направленных на снижение или устранение влияния рисков.

В таблице 31 перечислены основные мероприятия по предотвращению основных рисков инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

Таблица 31 – Основные риски инвестиционного проекта масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» и меры по их предотвращению

Риск	Стратегия управления
Рыночные риски	Разработка детального бюджета проекта с учетом потенциальных нештатных ситуаций. Подписание контрактов с поставщиками с фиксированными ценами на сырье и оборудование. Создание резервного фонда для покрытия непредвиденных расходов. Снижение объемов закупок в иностранной валюте. Отслеживание спроса и основных тенденций на рынке специальной одежды. Расширение ассортимента.
Технологические риски	Внедрение системы контроля качества и регулярное обучение персонала. Проведение тщательного тестирования оборудования перед его введением в эксплуатацию. Установление четких процедур и стандартов работы для каждого этапа производства. Сотрудничество с компаниями, осуществляющими оперативный ремонт и обслуживание оборудования.
Логистические риски	Подписание долгосрочных контрактов с надежными поставщиками с фиксированными ценами и сроками поставок. Создание резервного запаса материалов для минимизации риска прерывания производственного процесса.
Операционные риски	Привлечение и наём квалифицированных и опытных специалистов. Регулярное обучение персонала для повышения квалификации.
Правовые риски	Постоянное отслеживание изменений в правовых нормах, регулирующих безопасность производства и стандарты качества.

Использование предложенной модели управления рисками инвестиционного проекта и стратегии управления каждым видом риска позволит эффективно ими управлять и минимизировать их влияние на инвестиционный проект масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА».

В заключении третьего раздела бакалаврской работы можно сделать вывод, что предложенный инвестиционный проект масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА», за счет организации собственного производства специальной одежды, экономически эффективен. Совокупная чистая прибыль в течение всего срока инвестиционного проекта составит 13128,4 т. р. при инвестиционных затратах в размере – 8280 т. р. Норма прибыли составит – 158,6%. Срок окупаемости инвестиционного проекта составит – 4 года.

Согласно проведенному анализу наиболее критичным риском для эффективности реализуемого инвестиционного проекта выступает рыночный риск. Рост цен на сырье и материалы на 5% может снизить норму прибыли до 112,4% и увеличить срок окупаемости до 5 лет. Использование предложенной модели управления рисками инвестиционного проекта и стратегии управления каждым видом риска позволит эффективно ими управлять и минимизировать их влияние на инвестиционный проект масштабирования бизнеса.

Заключение

Инвестиционный проект предприятия – это определенный план действий, который должен быть выполнен для достижения конкретных целей предприятия, включающий комплекс мероприятий по анализу финансовых, экономических, рыночных и других аспектов для определения целей, оценки рисков проекта и его потенциальной доходности. При масштабировании бизнеса предприятия сталкиваются с рядом рисков, которые могут оказать значительное влияние на эффективность проекта. Управление рисками инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса – это сложный процесс, состоящий из выявления, анализа, оценки, управления и мониторинга потенциальных рисков, которые могут возникнуть в ходе масштабирования бизнеса с помощью инвестиционных проектов.

В заключении аналитического раздела бакалаврской работы можно сделать вывод, что деятельность предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» достаточно прибыльна и рентабельна на конец 2023г., однако присутствует негативная динамика рентабельности продаж – -7,8% относительно 2022 г., что связано с высокой долей себестоимости продаж в выручке от реализации предприятия. Большую долю в структуре выручки предприятия занимает специальная одежда – 50% от общего объема выручки. Анализ рынка позволил сделать вывод о дальнейшей перспективности рынка производства и продажи специальной одежды.

Конкурентный анализ показал, что ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» уступает основным конкурентам по таким показателям как низкая доля рынка, отсутствие инноваций, отсутствие известности и сформированной репутации, отсутствие собственного производства.

Основными возможностями развития предприятия и повышения финансовых результатов являются: расширение ассортимента и проникновения на новые рынки с учетом специфики спроса, продвижение

продукции через различные каналы, включая онлайн-рекламу, развитие собственного производства.

В виду того, что производственный потенциал российских производителей спецодежды колоссален, открытие дополнительных больничных учреждений для заболевших коронавирусом, усиление мер противовирусной защиты в уже существующих больницах и госпиталях, СВО, открытие новых производств увеличило спрос на спецодежду. Вместе с тем, перед предприятием стоит задачи снижения доли себестоимости в выручке предприятия.

Поэтому для предприятия ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» предлагает инвестиционный проект по запуску собственного производства отдельных категорий продукции, таких как защитные комбинезоны для строительных, промышленных работников и других категорий работников, защитные костюмы для сварщиков, защитные куртки и брюки для медицинского персонала, медицинские халаты, специализированные костюмы для лабораторий, нательное термобелье.

Цель инвестиционного проекта по запуску собственного производства специальной одежды состоит в расширении деятельности предприятия, снижении себестоимости продаж, снижении зависимости от поставщиков данных видов специальной одежды, а также повышении конкурентных преимуществ. Запланированный срок реализации проекта – 5 лет.

Основные варианты продвижения продукции проекта включают продажу продукции через собственные розничные магазины, оптовые продажи продукции промышленным, медицинским, строительным и другим предприятиям, сотрудничество с розничными партнерами и дистрибьютерами, участие в отраслевых выставках и ярмарках, создание фирменного сайта, продвижение с помощью интернет-рекламы.

Основная часть затрат проекта связана с приобретением производственного помещения и оборудования для производства. Капитальные затраты на приобретение производственного помещения

составят 7 000 000 руб. Приобретаемое оборудование для реализации проекта потребует затрат в размере 1 280 т. р. Затраты на сырье и материалы для реализации инвестиционного проекта составят 340 т. р. Коммунальные и хозяйственные расходы для реализации проекта составят 61 т. р. в месяц. Затраты на продвижение проекта в начале запуска составят 90 т. р. Для реализации инвестиционного проекта потребуется набрать новых 11 сотрудников в команду предприятия.

В качестве источника финансирования приобретения помещения и оборудования выступают собственные средства в размере 2280 т. р. и 6000 т. р. будут взяты в кредит в ПАО «Газпромбанк» под 20% годовых на 5 лет с ежемесячным платежом в размере 159 т. р. Себестоимость продукции в первый месяц реализации составит 1011 т. р.

Расчет экономической эффективности инвестиционного проекта позволил сделать вывод, что предложенный инвестиционный проект масштабирования бизнеса ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА», за счет организации собственного производства специальной одежды, экономически эффективен. Совокупная чистая прибыль в течение всего срока инвестиционного проекта составит 13128,4 т. р. при инвестиционных затратах в размере – 8280 т. р. Норма прибыли составит – 158,6%. Срок окупаемости инвестиционного проекта составит – 4 года.

Согласно проведенному анализу, наиболее критичным риском для эффективности реализуемого инвестиционного проекта выступает рыночный риск. Сценарный анализ показал, что рост цен на сырье и материалы на 5% может снизить норму прибыли до 112,4% и увеличить срок окупаемости до 5 лет. Использование предложенной модели управления рисками инвестиционного проекта и стратегии управления каждым видом риска позволит эффективно ими управлять и минимизировать их влияние на инвестиционный проект масштабирования бизнеса.

Список используемой литературы

1. Бичулова Э. А. Инвестиционный подход к классификации социальных проектов // Экономические, историко-правовые, философские взгляды современности: материалы VIII Всероссийской научно-практической конференции (Ростов-на-Дону, 26 мая 2022 г.). Ростов н/Д: Манускрипт, 2022. С. 100–102.
2. Бондаренко А. В. Механизмы масштабирования микробизнеса // Социальные и экономические системы. 2023. № 2-1 (41). С. 219-234.
3. Дубская А. С. Применение принципов системного подхода к обоснованию эффективности инвестиционных проектов // Modern Economy Success. 2024. № 1. С. 91-96.
4. Киселева О. В. Инвестиционный анализ: учебное пособие / О. В. Киселева, Ф. С. Макеева. Москва : КноРус, 2022. 246 с.
5. Корпоративные финансы: учебник / Е. И. Шохин, Г. И. Хотинская, С. В. Большаков [и др.] ; под ред. Е. И. Шохина. Москва : КноРус, 2020. 318 с.
6. Корпоративные финансы: учебник / М. А. Эскиндаров, М. А. Федотова, Е. И. Шохин [и др.] ; под ред. М. А. Эскиндарова, М. А. Федотовой. Москва: КноРус, 2024. 480 с.
7. Малкова Т. Б., Оценка инвестиционных проектов. Теория и практика: учебное пособие / Т. Б. Малкова, О. А. Донищев. Москва: КноРус, 2023. 365 с.
8. Межов И. С. Инвестиционный анализ: учебное пособие / И. С. Межов, Ю. И. Растова, С. Н. Бочаров, ; под ред. С. И. Межова. Москва: КноРус, 2021. 415 с.
9. Мельникова Е. А. Методы оценки рисков инвестиционных проектов // Наукосфера. 2024. № 1-2. С. 288-295.
10. Монгуш В. А. Качественная и количественная оценка основных типов рисков инвестиционных проектов // Вестник науки. 2023. Т. 5. № 12-1 (69). С. 48-51.

11. «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477) [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/ (дата обращения – 09.04.2024 г.).

12. Назарова М. Особенности оценки эффективности инвестиционных проектов // In Situ. 2023. № 12. С. 94-95.

13. Назарова Ю. А., Сопилко Н. Ю. Социальные инвестиционные проекты нефтегазовых компаний: сущность и направление реализации // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2023. Т. 3. № 4. С. 519-528.

14. Погребцова Е. А., Леушкина В. В. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов: основные принципы и показатели // Актуальные вопросы современной экономики. 2023. № 9. С. 244-251.

15. 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: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/ (дата обращения – 09.04.2024 г.).

16. Сайт РБК. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://plus.rbc.ru/specials/specovka-xxi-veka> (дата обращения: 09.04.2024 г.).

17. Сафин Р. И. Основные риски масштабирования бизнеса: сущность и особенности минимизации // Актуальные научные исследования в современном мире. 2021. № 12-8 (80). С. 160-162.

18. Сафин Р. И. Развитие методов управления масштабированием бизнеса в условиях пандемийного кризиса // Наука и бизнес: пути развития. 2021. № 10 (124). С. 103-107.

19. Семенов С. В., Андрияшина Н. С., Котылева Е. А., Ражова Н. А. Управление бизнес-процессами на предприятиях сервиса // Экономика и предпринимательство. 2019. № 8 (97). С. 628-631.
20. Смирнова Ж. В., Романовская Е. В., Закунова Е. Д., Гнездин А. В. Сущность и виды инвестирования // Московский экономический журнал. 2020. №7. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-vidy-investirovaniya> (дата обращения: 21.04.2024).
21. Степанов М. М. Концепция управления рисками в системе управления малым бизнесом // Первый экономический журнал. 2023. № 5 (335). С. 19-26.
22. Сурмалян Р. Э. Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов // E-Scio. 2024. № 1 (88). С. 15-27.
23. Таскаева Н. Н., Кисель Т. Н. Инвестиционный анализ: курс лекций. М.: НИУ МГУС, 2019. 100 с.
24. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/(дата обращения – 09.04.2024 г.).
25. Филин С. А. Управление проектами и оценка их эффективности: учебник / С. А. Филин, В. В. Великороссов, Б. Т. Кузнецов. Москва : Русайнс, 2024. 335 с.
26. Шавшаева К. В. Аналитическая емкость отчета о финансовых результатах в системе контроля финансового состояния предприятия Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2023. Т. 28. № 2. С. 120-126.
27. Шатохина Ю. И., Зинько М. А. Организационная модель анализа эффективности финансовых результатов предприятий // Интернет журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2020. Т. 8. № 6. С. 15-18.

28. Янь Я. Виды инвестиционных проектов // Экономика и социум. 2017. №6-2 (37). [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vidyinvestitsionnyh-proektov-1> (дата обращения: 22.04.2024).

29. Araujo A. G., Carneiro A. M. P., Palha R. P. Sustainable construction management: a systematic review of the literature with meta-analysis // J. Clean. Prod. 2020. № 256. С. 120.

30. Karlsson T. (2019) Judging a business by its cover: An institutional perspective on new ventures and the business plan. *Journal of Business Venturing*, no. 24(1), pp. 27–45.

31. Thacker S., Adshead D., Fay M. et al. Infrastructure for sustainable development // *Nat. Sustain.* 2019. № 2 (4). С. 324–331.

32. Uyar A., Kilic M., Koseoglu M. A., Kuzey C., Karaman A. S. The link among board characteristics, corporate social responsibility performance, and financial performance: evidence from the hospitality and tourism industry // *Tourism Manag. Perspect.* 2020. № 35. С. 100714.

33. Zheng L., Guo X. M., Zhao L. B. How does transportation infrastructure improve corporate social responsibility? Evidence from high-speed railway openings in China // *Sustainability.* 2021. № 13 (11). С. 6455.

Приложение А
Бухгалтерский баланс за 2023 г.

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурс БФО)</i>	
Дата формирования информации	17.05.2024
Номер выгрузки информации	0710096_6315639289_2023_000_20240516_8dced95c-350d-
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 17.05.2024</i>	
ИНН	6315639289
КПП	631901001
Код по ОКПО	
Форма собственности (по ОКФС)	
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	46.42
Местонахождение (адрес)	443092, Самарская обл, г.о. Самара, вн.р-н Промышленный, г Самара, ул Физкультурная, д. 147Г, офис 205
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>

Продолжение Приложения А

ИНН 6315639289
КПП 631901001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 года	На 31 декабря 2022 год	На 31 декабря 2021 года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	-	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170	48	101	154
	Запасы	1210	18 912	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	637	11	3
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	2 101	1 205	1 005
	БАЛАНС	1600	21 698	1 317	1 162
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	2 457	425	379
	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	19 241	892	783
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	БАЛАНС	1700	21 698	1 317	1 162

¹ Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

² Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

³ Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.

⁴ Включая дебиторскую задолженность.

⁵ Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

Приложение Б

Отчёт о финансовых результатах ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» на 31.12.2023 г.

ИНН 6315639289
КПП 631901001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ⁶	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 года.	На 31 декабря 2022 года.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁷	2110	44 812	4 319
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(41 882)	(3 701)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	30	-
	Прочие расходы	2350	(391)	(562)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(536)	(11)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 033	45

⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

⁷ За минусом налога на прибыль.

⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

⁹ 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.nalog.ru>



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

Приложение В

Отчёт о финансовых результатах ООО «САМАРА-СПЕЦОДЕЖДА» на
31.12.2022 г.

ИНН 6315639289
КПП 631901001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах
За 2022 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	4 319	3 965
	Себестоимость продаж	2120	(3 701)	(3 559)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	618	406
	Коммерческие расходы	2210	(550)	(333)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	68	73
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	-	-
	Прочие расходы	2350	(12)	(19)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	56	54
	Налог на прибыль ⁵	2410	(11)	(11)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(11)	(11)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	45	43
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода⁷	2500	45	43

Продолжение Приложения В

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

Примечания

³ Указывается номер соответствующего пояснения.

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

⁵ Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

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

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

Дополнительные строки отчета о финансовых результатах

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

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

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

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

