

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 Бизнес-планирование инвестиционного проекта в системе управления  
предприятием

Обучающийся

А.В. Булах

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Е. А. Потапова

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

## Аннотация

Тема бакалаврской работы – «Бизнес-планирование инвестиционного проекта в системе управления предприятием».

Актуальность исследования обусловлена жесткими условиями бизнес-среды, требующими уделять особое внимание вопросам бизнес-планирования. Планирование является одной из важнейших функций управления организацией, а бизнес-план выступает ключевым инструментом успешного развития бизнеса в конкурентной среде. Он необходим для эффективного использования ресурсов предприятия и своевременного реагирования на риски при реализации инвестиционных проектов.

Целью бакалаврской работы является исследование методов и инструментов бизнес-планирования и разработка бизнес-плана инвестиционного проекта.

Объектом исследования является ООО «Спецоборудование». Предприятие основано в конце 2022 года, осуществляет поставки специализированного оборудования для промышленных предприятий.

Практическая значимость исследования заключается в том, что предлагаемый к реализации инвестиционный проект может быть интегрирован в работу ООО «Спецоборудование».

Бакалаврская работа включает введение, три главы, заключение, список использованной литературы и приложений.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта предприятия .....	6
1.1 Сущность и задачи бизнес-планирования .....	6
1.2 Структура и содержание бизнес-плана.....	13
2 Исследование рынка ООО «Спецоборудование».....	19
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «Спецоборудование» .....	19
2.2 Анализ рынка ООО «Спецоборудование» .....	22
2.3 Анализ предпосылок реализации инвестиционного проекта.....	30
3 Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта.....	34
3.1 Бизнес-план инвестиционного проекта ООО «Спецоборудование» .....	34
3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта ООО "Спецоборудование" и анализ его рисков .....	40
Заключение .....	47
Список используемой литературы и используемых источников.....	49
Приложение А_Бухгалтерский баланс ООО «Спецоборудование» на 31.12.2023 .....	51
Приложение Б_Отчет о финансовых результатах ООО «Спецоборудование» за 2023 год.....	53
Приложение В_Прогноз денежных потоков и оценка эффективности инвестиционного проекта.....	55

## Введение

Инвестиции затрагивают компании различного масштаба и специализации. Прогресс невозможен без денежных вливаний. Это может быть связано с покупкой нового оборудования, приобретением целого бизнеса или инвестированием в акции на фондовом рынке. Для того чтобы такие вложения были эффективными, необходимо изучить вопросы оценки инвестиционной эффективности, которые имеют свои особенности из-за длительности проектного цикла.

Для корректной оценки эффективности инвестиционного проекта требуется правильно определить будущие затраты, а также спланировать предстоящие доходы и расходы. Эти показатели зависят от точности прогноза цен на продукцию и объема продаж, учитывающего предполагаемые тренды.

Важно правильно выбрать модель для расчета цен и объемов, учитывать особенности формирования денежных потоков и рассмотреть многие другие аспекты, связанные с инвестиционным планированием.

Хорошо организованный бизнес-план способствует развитию компании, помогает ей завоевывать новые рыночные позиции, формулировать долгосрочные планы и концепции для создания новых товаров и услуг, а также выбирать оптимальные методы их внедрения.

Таким образом, планирование является одной из важнейших функций управления организацией, а бизнес-план выступает ключевым инструментом успешного развития бизнеса в конкурентной среде. Он необходим для эффективного использования ресурсов предприятия и своевременного реагирования на риски при реализации инвестиционных проектов. Вышеизложенное обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Целью бакалаврской работы является исследование методов и инструментов бизнес-планирования и разработка бизнес-плана инвестиционного проекта.

Задачи исследования:

- изучить теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта;
- дать организационно-экономическую характеристику предприятию;
- провести анализ рынка и предпосылок реализации инвестиционного проекта;
- разработать бизнес-план инвестиционного проекта;
- оценить эффективность инвестиционного проекта и проанализировать его риски.

Объектом исследования является ООО «Спецоборудование».

Предмет исследования – бизнес-планирование инвестиционного проекта.

В исследовании использованы работы российских авторов (учебники, научные статьи и публикации), статистические данные, результаты проведенных исследований, а также материалы диссертаций, научных конференций и нормативные документы.

Структура выпускной квалификационной работы включает введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения.

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта в системе управления предприятием.

Во второй главе представлены данные о деятельности организации, проведён анализ рынка и конкурентов, а также разработан маркетинговый и финансовый план.

В третьей главе оцениваются экономическая эффективность проекта и связанные с ним риски.

# **1 Теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта предприятия**

## **1.1 Сущность и задачи бизнес-планирования**

В данном разделе выпускной квалификационной работы будут изложены теоретические аспекты создания бизнес-плана для инвестиционного проекта. Прежде всего, будет проанализирована суть бизнес-плана, а также его цели и задачи в контексте инвестиционного проекта. Также особое внимание будет уделено критериям эффективности инвестиционного проекта. Но для начала будут рассмотрены определения бизнес-плана.

В учебном пособии Бронниковой Т.С. дано следующее определение бизнес-плана: «Бизнес-план – это общепринятая в мировой хозяйственной практике форма представления деловых предложений и проектов, содержащая развернутую информацию о производственной, сбытовой и финансовой деятельности предприятия и оценку перспектив, условий и форм сотрудничества на основе баланса собственного экономического интереса инициатора проекта и интересов партнеров, инвесторов, потребителей и конкурентов в достижении социально-экономических целей бизнес проектов» [2, с. 19].

В учебнике Бобкова Л.В. бизнес-план определяется: «документ, представляющий собой план создания или развития предприятия, фирмы. В нем отражены цели и стратегия предприятия пути их достижения, предполагаемые потребности в ресурсах и ожидаемые результаты» [1, с.13].

Чараева М.В. считает: «бизнес-план – многоплановый управленческий инструмент, предусматривающий решение стратегических и тактических задач независимо от его функциональной ориентации, в том числе организационно-управленческую и финансово-экономическую оценку состояния организации, выявление потенциальных возможностей бизнеса, анализ сильных и слабых его сторон, формирование инвестиционных целей на

планируемый период. Бизнес-план представляет собой аналитический документ планирования предпринимательской деятельности, в котором описываются все основные аспекты будущей коммерческой организации, анализируются проблемы, с которыми она может столкнуться, а также определяются способы их решения. Эффективный бизнес-план определяет целесообразность вложений в прибыльность» [20, с. 8].

По мнению Щербакова В.Н. изложенного в учебнике «Инвестиции и инновации»: «Бизнес-план — это документ, который описывает все основные аспекты будущего предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем. Правильно составленный бизнес-план в конечном счете отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств и принесут прибыль? Личное участие руководителя в составлении бизнес-плана настолько велико, что многие зарубежные банки и инвестиционные фирмы вообще отказываются рассматривать заявки на выделение средств, если становится известно, что бизнес-план с начала и до конца был подготовлен консультантом со стороны, а руководитель лишь подписал. Включаясь в работу лично, он как бы моделирует свою будущую деятельность, проверяя на крепость и сам замысел, и себя» [21, с. 487].

Таким образом, бизнес-план — это план создания или развития предприятия, содержащий цели и пути их достижения, учитывающий текущее состояние предприятия, возможности, проблемы и варианты их решения.

Далее приведем определения инвестиционного проекта.

Бронникова Т.С. дает следующее определение инвестиционного проекта: «комплекс действий, связанных с прогнозом спроса на продукцию предприятия, объема производства, определением стоимости основных фондов и оборотных средств, необходимых для реализации продукции, введением производственных мощностей в эксплуатацию, оценкой эффективности инвестиций» [2, с 18].

Чараева М.В. определяет инвестиционный бизнес-план: «план развития организации, необходимый для совершенствования имеющихся и освоения новых направлений хозяйственной деятельности организации, создания новых видов и форм бизнеса и учитывающий прежде всего интересы собственников организации, потенциальных инвесторов, а также потенциальных потребителей и поставщиков» [20, с. 13].

Главной целью инвестиционного проекта Чараева М.В. считает следующее: «главная цель инвестиционного бизнес-планирования состоит в том, чтобы определить наиболее эффективное направление развития организации и на основе его экономического обоснования и пошаговых инструкций осуществить реализацию инвестиций с учетом проблемных рисков» [20, с. 10].

Другими словами, бизнес-план инвестиционного проекта – это бизнес-план, включающий инвестиционное планирование проекта, то есть план вложения инвестиционного капитала для достижения определенных инвестиционных целей.

Цели бизнес-плана делятся на две основные цели:

- Внешняя цель. Подразумевает использование бизнес-плана как коммуникативного инструмента для взаимодействия с инвесторами и партнерами для привлечения внимания и интереса в предоставлении необходимых ресурсов [1, с.14].
- Внутренняя цель. Внутренней целью является предоставление основы для наиболее эффективного управления бизнесом, принятия решений по развитию бизнеса в рамках намеченного пути, тем самым оптимально расходуя имеющиеся ресурсы. А также, для анализа и непрерывного улучшения путем доработки или обновления бизнес-плана [1, с.14].

Задачи бизнес-плана:



- обнаружить заранее, возможные проблемы и трудности возникающие на пути компании, и предвидеть способы уклонения от их разрушительного влияния;
- привлечение инвестиции;
- повысить прибыль организации;
- предоставить информацию о планах организации, поставщикам, заказчикам партнерам и инвесторам;
- планировать действия по контролю и управлению деятельностью организации;
- повышать конкурентоспособность организации в условиях растущей конкуренции.

На первых этапах бизнес-планирования инвестиционного проекта, необходим объективный анализ текущей бизнес-среды и соотнесение инвестиционного проекта с условиями его реализации. Далее, с учетом полученных выводов необходимо определить цели инвестиционного проекта, к ним может относиться, как создание, модернизация или расширение существующего производства, так и выход организации на новые рынки сбыта или увеличение присутствия на рынке. Одним из главных признаков успешного инвестиционного проекта на этапе бизнес-планирования является экономическая обоснованность проекта с учетом всех расходов и возможных рисков.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта рассчитываются следующие показатели экономической эффективности: чистый приведенный доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности, период окупаемости.

Чистый приведенный доход (NPV), это разница между дисконтированными доходами и дисконтированными инвестиционными затратами – формула 1. Проект считается эффективным если  $NPV > 0$  [3].

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

где I – инвестиции за период i,

P – доход за период i,

n - число периодов,

r – ставка дисконтирования.

Для расчета NPV средствами MS Excel можно использовать функцию ЧПС.

NPV = ЧПС (Ставка дисконтирования; Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности с нарастающим итогом).

Если NPV равно 0 это значит, что коэффициент внутренней нормы доходности (IRR) равен ставке дисконтирования. Внутренняя норма доходности (IRR) показатель, измеряющий эффективность инвестиций. Если IRR превышает ставку дисконтирования значит инвестиционный проект эффективен [3], формула 2.

$$\sum_{i=1}^n \frac{P}{(1+IRR)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{I}{(1+IRR)^i} = 0 \quad (2)$$

Для расчета IRR средствами MS Excel можно использовать функцию ВСД.

IRR=ВСД (Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности с нарастающим итогом)

Индекс доходности (PI) – это, отношение дисконтированного дохода от операционной деятельности к дисконтированным затратам, формула 3. Если  $PI > 1$ , то есть дисконтированный доход больше дисконтированных затрат, то проект рентабелен [3].

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

Период окупаемости (PP) – это, период, по истечении которого чистый денежный поток за период превышает сумму инвестиционных вложений,  $NPV \geq 0$ .

Дисконтированный период окупаемости (DPP) – это, период по истечении которого дисконтированный чистый денежный поток за период превышает сумму инвестиционных вложений.

Наиболее важными прогнозируемыми элементами, на основании которых предприятия составляют финансовый план, являются объем продаж и себестоимость реализованной продукции (услуг).

Процесс формирования инвестиционной политики предприятия предполагает реализацию нескольких этапов.

1 этап. Анализ состояния инвестиционной деятельности в предшествующем периоде.

2 этап. Определение общего объема инвестиций в предстоящем периоде. Определение форм инвестирования.

3 этап. Поиск отдельных объектов инвестирования и оценка их соответствия направлениям инвестиционной деятельности предприятия.

4 этап. Подготовка бизнес-планов инвестиционных проектов и программ.

6 этап. Обеспечение эффективности инвестиций.

7 этап. Минимизация уровня инвестиционных рисков.

8 этап. Обеспечение ликвидности объектов инвестирования.

Важнейшим аспектом бизнес-плана является возможность выявления потребности предприятия в инвестировании на прогнозный момент.

Различные бюджеты определенной деятельности образуют единый консолидированный денежный бюджет, который в свою очередь подкрепляется конкретными данными из инвестиционного плана.

Порядок разработки и содержания бизнес-плана зависит от величины предприятия (фирмы, компании), характера бизнеса, рынка, экономических,

политических факторов и другого. В таблице 1 перечислены этапы разработки бизнес-плана.

Таблица 1 – Организация процесса разработки бизнес-плана

Этап	Характеристика этапа	Факторы
1 этап	Рассмотрение различных подходов к бизнес-планированию	-
2 этап	Определение основной задачи бизнес-плана, исходя из его назначения	-
3 этап	Нацеленность разрабатываемого бизнес-плана на определенную аудиторию для наилучшего достижения целей бизнес-плана	Бизнес-план может быть наиболее ориентирован на инвесторов или на технических специалистов, в случае предоставления его в рамках предложения партнерства с производственным предприятием. От этого зависит детализация тех или иных разделов.
4 этап	Определение структуры бизнес-плана.	В зависимости от задач бизнес-плана и его жизненного цикла, структура бизнес-плана может значительно отличаться.
5 этап	Сбор данных.	Подбор данных для бизнес-плана, на основе которых в последствии будут сделаны выводы о его реализуемости, высокоответственная часть планирования, которая влияет на достоверность и целостность плана. Ошибка в исходных данных и неверные ориентиры могут быть выявлены на позднем этапе проекта и принести потери инвесторам.
6 этап	Составление бизнес-плана.	Результатом данного этапа является готовый документ.
7 этап	Экспертиза, изучение бизнес-плана независимым квалифицированным специалистом.	Бизнес-план должны рассматривать как заинтересованные лица, так и привлеченные незаинтересованные независимые эксперты, роль которых обусловлена незаинтересованностью и объективным беспристрастным подходом.

Специфика разработки бизнес-плана зависит от типа бизнеса, его целей, особенностей продукции, состояния рынка, доступных ресурсов, интересов и многих других обстоятельств.

## 1.2 Структура и содержание бизнес-плана

Требования состава разделов бизнес-плана не регламентируется законодательством, за исключением бизнес-планов для кандидатов в резиденты особых экономических зон. Однако, есть общепринятые правила оформления, выходящие из логического принципа построения удобочитаемого последовательного документа. Состав, структура и детализация бизнес-плана зависят от функциональных особенностей и размера компании, уровня конкуренции, а также стратегических задач и перспектив роста.

Структура бизнес-плана может включать следующие разделы:

- резюме (основные выводы и оценки),
- описание организации,
- исследование рынка,
- описание продукта,
- маркетинговый план,
- производственный план,
- организационный план,
- финансовый план,
- анализ рисков,
- приложения.

Далее рассмотрены цели разделов бизнес-плана и их состав.

Резюме – содержит краткую информацию о бизнес-плане проекта включая результаты и выводы. Резюме должно быть кратким, охватывать все разделы бизнес-плана.

Описание организации – содержит полную характеристику организации с рассмотрением отличий от других организаций присутствующих на рынке:

- перечень основных владельцев, роль каждого из них в основании и деятельности организации;

- события, повлиявшие на развитие организации;
- финансирование организации в прошлом и в настоящее время;
- организационная структура и кадровый состав;
- тенденции в сбыте продукции (услуг) в ближайшее время и в перспективе;
- основные достижения организации;
- показатели финансовой эффективности за последние три года;
- преимущества организации;
- потребности заказчиков, обеспечиваемые организацией;
- емкость рынка продукции (услуг), предоставляемых организацией;
- доля организации на рынке и тенденции ее развития;
- возможности рекламы;
- сезонность продукции;
- возможности увеличения доли организации на рынке;
- используемые ноу-хау;
- территориальное расположение клиентов;
- основные конкуренты, их сильные и слабые стороны;
- уровень технологии;
- анализ издержек;
- проблемы, с которыми сталкивается организация;
- анализ сильных и слабых сторон организации (качество продукции (услуг), возможности сбыта, производственные издержки, квалификация, опыт персонала, уровень технологии, условия поставок материалов или комплектующих, уровень менеджмента);
- географическое положение организации;
- ближайшие транспортные магистрали [20].

Исследование рынка – данный раздел содержит информацию о глубине целевого рынка, анализ конкурентной среды и оценку доступных показателей конкурентов, темпов роста рынка и условий формирования спроса, для

получения максимально точной основы для принятия решений о выборе стратегии продвижения на рынке.

Описание продукта – содержит описание товара и его позиционирование, определение ценового сегмента и потребительских свойств с прогнозом возможных затрат на производство, выявление конкурентных преимуществ и недостатков, подробную характеристику производимой продукции (услуг), сравнение с продукцией (услугами) конкурентов, анализ планов развития производства. Характеристика продукции составляется по следующему плану:

- функциональное назначение;
- цели, для которых она предназначена;
- примеры использования продукции;
- стоимость в зависимости от объемов производства;
- технологичность;
- универсальность;
- соответствие принятым стандартам;
- стадия, на которой находится продукт в настоящее время (идея,
- рабочий проект, опытный образец, серийное производство и т.п.);
- требования к контролю качества;
- требования к подготовке пользователей;
- требования к гарантийному и послегарантийному обслуживанию;
- возможности дальнейшего развития продукта;
- патентно-лицензионная защита.

Анализ продукции конкурентов, имеющейся на рынке, включает такую информацию:

- описание функциональных и потребительских свойств конкурирующей продукции;
- свойства продукции конкурентов, позволяющие ей пользоваться спросом;

- принципы ценообразования у конкурентов;
- способы стимулирования сбыта, используемые конкурентами.

Раздел, посвященный исследованиям и разработкам должен позволить выяснить из текста бизнес-плана:

- цели и описание планируемых НИОКР;
- существующие технологические риски;
- технологическое состояние производства продукции у конкурентов, возможность их технологических достижений влиять (или повлиять в будущем) на деятельность организации;
- описание концепции развития продукта следующих поколений.

В разделе, посвященном финансированию предполагается освещение следующих вопросов:

- принятая концепция ценообразования;
- оптимальные размеры заказов и формы оплаты;
- условия приобретения сырья, материалов и комплектующих;
- уровень запасов;
- производственная кооперация [20].

Маркетинговый план – раздел описывающий маркетинговую ситуацию, потенциальных потребителей, конъюнктуру рассматриваемого рынка, каналы сбыта и ценовые показатели. В данном разделе раскрывается влияние факторов спроса, сильных и слабых сторон, формирование ценовой политики и анализируется изменение цен, описывает условия реализации проекта (функциональные особенности, местоположение и другие условия), являясь основанием для последующих расчетов.

Определение затрат – прогнозирование затрат проекта, выявление источников и направлений объема и структуры затрат, включая единовременные и постоянные затраты, проведение дисконтирования затрат.

Производственный план – содержит описание производства, перечень этапов производства и необходимые для этого ресурсы (материалы,



комплектующие, оборудование и производственные помещения) с указанием необходимых критериев качества и итоговой стоимости. Описание должно отразить:

- обеспеченность сырьем, оборудованием, комплектующими, энергией;
- потребность и условия приобретения технологического и прочего оборудования;
- потребность в участках земли, зданиях и сооружениях, коммуникациях;
- потребность и условия поставки сырья, материалов, комплектующих, производственных услуг, контроль качества и дисциплины поставок;
- требования к источникам энергии и их доступность;
- требования к подготовке производства;
- возможности совершенствования технологии производства;
- требования к контролю качества на всех этапах производства продукции [4].

Требования к квалификации и наличие необходимого персонала предполагает освещение следующих данных:

- административный персонал,
- инженерно-технический персонал,
- производственный персонал,
- условия оплаты и стимулирования,
- условия труда,
- структура и состав подразделений,
- обучение персонала,
- предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития организации [20].

Организация работ и финансирование – включает последовательность периодов, условия и источники финансирования проекта. Также рассматривает объемы финансирования по источникам и целям.

Финансовый план – прогнозирование продаж и финансовая оценка производственной деятельности с определением резервов, оценка доходов и расходов.

Оценка экономической эффективности – на основании расчетных объемов производства оценивается себестоимость работ и услуг, ценообразование, налогообложение, расчет чистой прибыли с учетом дисконтирования расчет показателей эффективности проекта включая сроки окупаемости, рентабельность инвестиций проекта и другие показатели.

Управление рисками – рассматривает виды и последствия рисков, условия возникновения и способы преодоления рисков. Включает анализ рисков по источникам и механизмы управления рисками.

Таким образом, были проанализированы теоретические основы создания бизнес-плана для инвестиционного проекта, а также его ключевые аспекты, такие как цели и задачи. Также были рассмотрены критерии эффективности инвестиционного проекта и этапы формирования инвестиционной политики организации. Кроме того, подробно изучена структура и содержание бизнес-плана. Наличие проработанного бизнес-плана позволяет уберечь компанию от неэффективного расходования средств при реализации проекта. Бизнес-план содержит информацию о ресурсах необходимых для достижения плановых показателей проекта, что позволяет наиболее эффективно планировать инвестиции в проект. Целью создания бизнес-плана может быть привлечение инвестиций. Убедительный бизнес-план может помочь привлечь инвесторов и партнеров.

## **2 Исследование рынка ООО «Спецоборудование»**

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

Полное наименование организации: общество с ограниченной ответственностью "Спецоборудование" (ООО «Спецоборудование»).

Юридический и фактический адрес организации: 620010, обл. Свердловская, г. Екатеринбург, ул. Грибоедова, д. 32 корп. 20, оф. 502.

Основной вид деятельности: торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения (код по ОКВЭД 46.69.9). Организация зарегистрирована в едином государственном реестре юридических лиц – 18 октября 2022. Налоговый орган, в котором юридическое лицо состоит на учёте: Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №25 по Свердловской области (код инспекции – 6679).

Дополнительно организация заявила следующие виды деятельности:

- 28.11 – производство двигателей и турбин, кроме авиационных, автомобильных и мотоциклетных двигателей;
- 28.29 – производство прочих машин и оборудования общего назначения, не включенного в другие группировки;
- 33.12 – ремонт машин и оборудования;
- 33.20 – монтаж промышленных машин и оборудования;
- 46.14.9 – деятельность агентов по оптовой торговле прочими видами машин и промышленным оборудованием [10].

Единственным учредителем и руководителем ООО «Спецоборудование» является Булах Александр Владимирович. Учредитель владеет долей в размере 100%, стоимость доли соответствует минимальному уставному капиталу и составляет 10 тыс. рублей. В 2023 году среднесписочная

численность работников ООО «Спецоборудование» составила 1 человек. Такая же численность была и годом ранее.

В 2023 году организация получила выручку в размере 18 500 тыс. рублей. В 2022 году выручка от продаж отсутствовала.

Результатом работы ООО «Спецоборудование» за 2023 год стала чистая прибыль в размере 1100 тыс. рублей (рисунок 1).

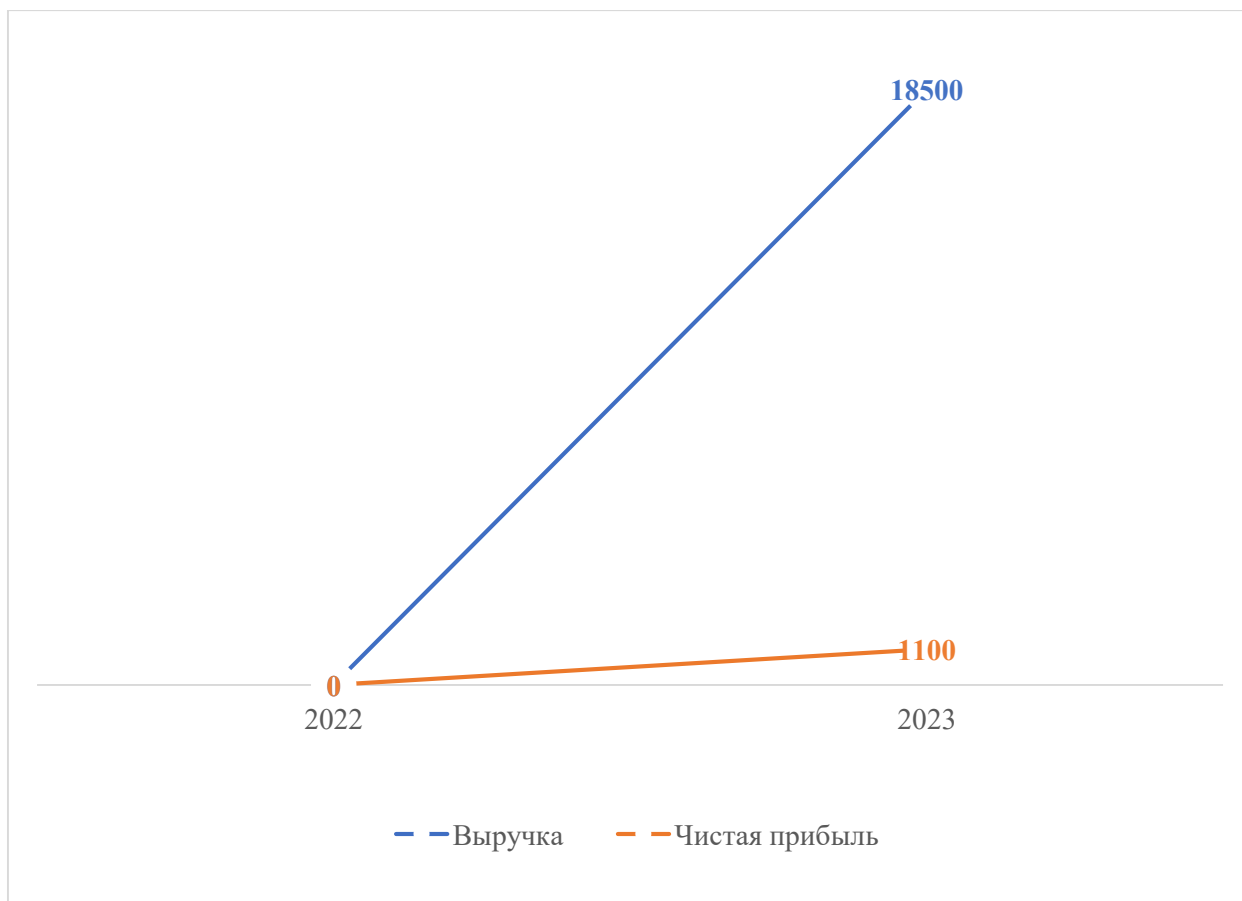


Рисунок 1 – Выручка и чистая прибыль ООО «Спецоборудование» за 2022-2023 гг. в тыс. рублей

Совокупные активы организации в бухгалтерском балансе по состоянию на 31 декабря 2023 года составляют 1300 тыс. рублей. На конец 2022 года они были нулевыми. Чистые активы компании ООО «Спецоборудование» по состоянию на 31.12.2023 составили 1100 тыс. рублей.

В таблице 2 рассмотрены основные технико-экономические показатели деятельности предприятия за 2022-2023 годы.

Таблица 2 – Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия за 2022-2023 гг.

Показатели	2022 г.	2023 г.	Изменени е
			Абс. изм. (+/-)
Выручка, тыс. руб.	0	18500	+18500
Себестоимость продаж, тыс. руб.	0	15376	+15376
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	0	3144	+3144
Управленческие расходы, тыс. руб.	0	1132	+1132
Коммерческие расходы, тыс. руб.	0	612	+612
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	0	1400	+1400
Чистая прибыль, тыс. руб.	0	1134	+1134
Основные средства, тыс. руб.	0	119	+119
Оборотные активы, тыс. руб.	0	1290	+1290
Среднесписочная численность ППП, чел.	1	1	0
Фонд оплаты труда ППП <sup>3</sup> , тыс. руб.	0	1103	+1103
Среднегодовая выработка работающего, тыс. руб. (стр1/стр.10)	0	18500	+18500
Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр11/стр10)	0	1103	+1103
Фондоотдача (стр1/стр8)	0	155	+155
Оборачиваемость активов, раз (стр1/стр9)	0	14,3	+14,3
Рентабельность продаж, % (стр6/стр1) ×100%	0	7,5	+7,5
Рентабельность производства, % (стр6/(стр2+стр4+стр5)) ×100%	0	8,2	+8,2
Затраты на рубль выручки, (стр2+стр4+стр5)/стр1 ×100 коп.)	0	92,5	+92,5

Следует отметить, что у предприятия имеются только малоценные основные средства на забалансовом счете на сумму 119 тыс. рублей, тем не менее, они включены в вышеуказанные расчеты.

Организация не применяет специальных режимов налогообложения (находится на общем режиме) [6], [8].

Организация относится к категории микропредприятий. В соответствии с нормативно утвержденными критериями, микропредприятием считается организация с выручкой до 120 млн. рублей. в год и численностью сотрудников до 15 человек.

ООО «Спецоборудование» осуществляет поставки контрольно-измерительных приборов (далее по тексту – КИП) для измерения физических величин и электронных компонентов, преимущественно изготавливаемых под заказ для ответственных объектов. Поле деятельности организации – Российская Федерация.

Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах представлены в Приложении А и Приложении Б соответственно.

## **2.2 Анализ рынка ООО «Спецоборудование»**

Контрольно-измерительные приборы основаны на различных принципах и объединены необходимостью человека контролировать физические величины такие как: температура, давление, влажность, скорость, масса. Кроме потребности в контрольно-измерительных приборах в быту, данное оборудование является незаменимым на производствах при контроле течения различных процессов, контроля состояний и измерения массы.

В период с 2020 по 2022 год в Российской Федерации наблюдался рост в производстве измерительных приборов в стоимостном выражении. В частности, выпуск устройств для измерения электрических величин и ионизирующих излучений в 2022 году достиг 25 192 334 тысячи рублей, что является увеличением на 50,5% по сравнению с 2020 годом и на 21,7% по

сравнению с 2021 годом [7]. Производство приборов для контроля других физических величин в том же году составило 45 732 869 тысячи рублей, что на 47,3% выше, чем в 2020 году, и на 17,3% больше, чем в 2021 году [7]. Что касается остальных инструментов и приборов, их производство в 2022 году составило 115 904 916 тысяч рублей, что на 96,5% превышает уровень 2020 года и на 22,9% больше, чем в 2021 году (рисунок 2) [7].

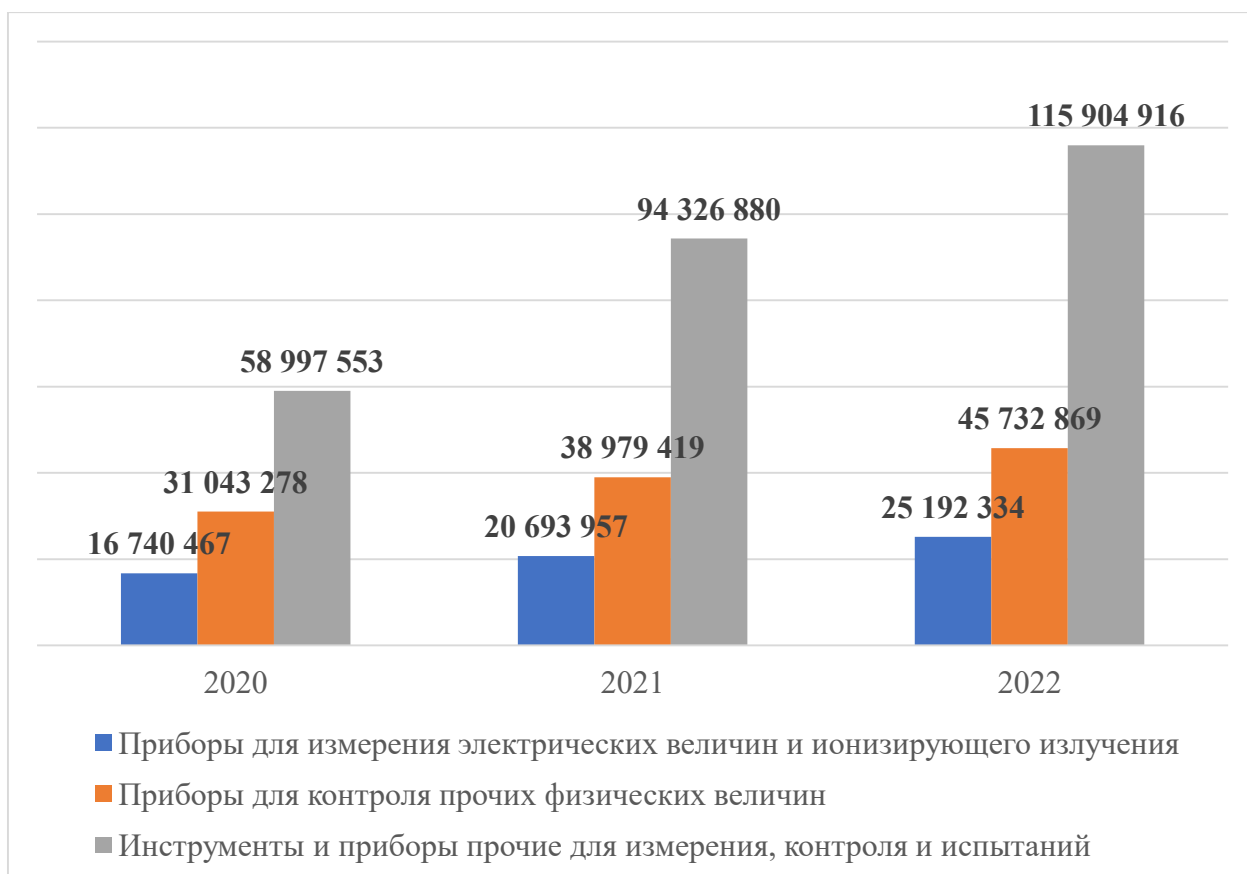


Рисунок 2 – Производство измерительных приборов в РФ в 2020-2022 гг., тыс. рублей

Анализируя данные за первые семь месяцев 2023 года, наблюдается заметный рост производства измерительных приборов в России (Рисунок 3). Эта тенденция отражает не только повышенный спрос на рынке, но и активное развитие отечественной промышленности в сфере высокотехнологичных изделий. В частности, производство приборов для измерения электрических величин и ионизирующих излучений продемонстрировало значительный рост,

составив 18 310 618 тыс. рублей за период с января по июль 2023 года. Это на 69,8% больше, чем за аналогичный период 2022 года [7]. Такой стремительный рост может быть обусловлен несколькими факторами:

- развитие энергетического сектора: активное внедрение новых технологий, таких как возобновляемые источники энергии, требует более точного контроля за электрическими параметрами и излучениями;
- увеличение спроса в научных исследованиях: повышенная активность в научно-исследовательской сфере способствует росту спроса на специализированные измерительные приборы;
- импортозамещение: в условиях ограничения импорта из недружественных стран, российские производители активно заменяют импортные измерительные приборы своими аналогами.

Производство приборов для контроля прочих физических величин, включая температуру, давление, уровень, также показывает положительную динамику. За период с января по июль 2023 года производство достигло 33 516 498 тыс. рублей, что на 50,1% больше, чем за аналогичный период 2022 года [7]. Рост в этом сегменте обусловлен необходимостью контроля за качеством и безопасностью производства в различных отраслях промышленности. Производство прочих инструментов и приборов в январе-июле 2023 года составило 79 294 013 тыс. рублей, что на 50,3% больше, чем за аналогичный период 2022 года [7]. В эту категорию входят разнообразные инструменты и приборы, не входящие в предыдущие категории, например, измерительные инструменты для машиностроения, металлообработки, химической промышленности и т.д. Таким образом, динамика производства измерительных приборов в России свидетельствует о положительных тенденциях. Рост производства обусловлен несколькими факторами, включая развитие отечественной промышленности, повышенный спрос на рынке и активное импортозамещение [7].



Указанные тенденции демонстрируют то, что российская промышленность в области измерительных приборов находится в фазе активного развития и способна занимать более значительные позиции на мировом рынке.

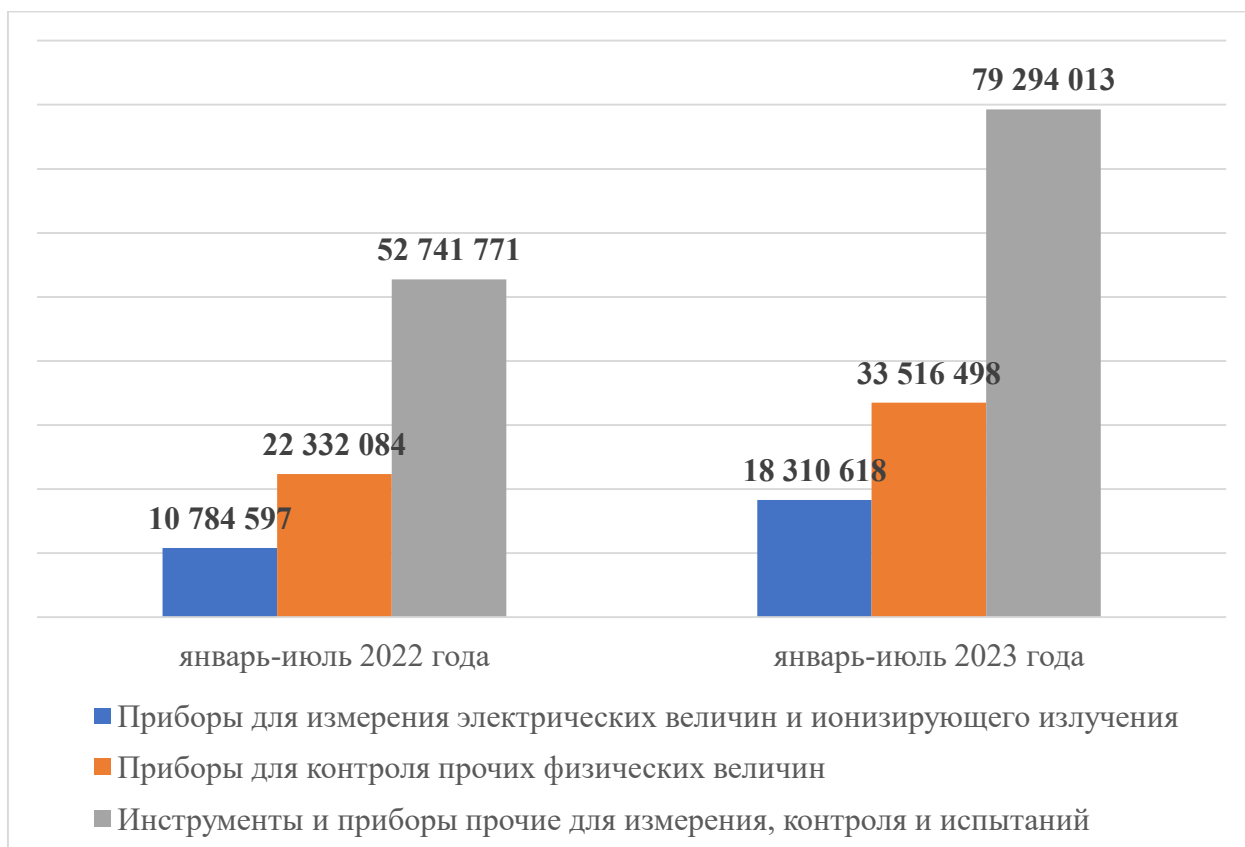


Рисунок 3 – Производство измерительных приборов в РФ в январе-июле 2022-2023 гг., тыс. рублей

Анализ производственных показателей за период 2020-2022 гг. позволяет сделать однозначный вывод о стабильном росте отрасли производства измерительных приборов. Рост производства говорит о том, что потребители все активнее нуждаются в качественных и точных инструментах для измерения различных параметров.

Положительная тенденция сохранилась и в 2023 году, о чем свидетельствуют данные о выпуске продукции за первые семь месяцев. Это

позволяет с уверенностью прогнозировать стабильный уровень производства и продаж в ближайшей перспективе.

Таким образом, рынок измерительных приборов демонстрирует устойчивую динамику развития, обусловленную как глобальными трендами, так и внутренними факторами, такими как повышение качества продукции и инвестиции в науку.

С 2023 года изготовители из США, Европы и Японии значительно сократили объем поставок контрольно-измерительных приборов на российский рынок, в этой связи можно ожидать рост спроса на продукцию российских производителей в 2024 – 2025 годах, особенно в отраслях с высокими требованиями к качеству и надежности контрольно-измерительных приборов.

Анализ конкурентов является важной частью стратегического планирования ООО «Спецоборудование». Данный анализ позволяет оценить сильные и слабые стороны конкурентов, их стратегии и позиционирование на рынке.

Учитывая специфику деятельности компании, основными конкурентами ООО «Спецоборудование» можно считать поставщиков и производителей контрольно-измерительных приборов для измерения физических величин. При проведении сравнительного анализа конкурентов следует уделить внимание таким критериям, как дистрибуционные каналы, маркетинговые стратегии и сервисное обслуживание.

Необходимо выявить сильные и слабые стороны каждого из конкурентов, их основные конкурентные преимущества и недостатки. Это позволит определить пробелы в рыночном предложении и выработать свою конкурентную стратегию для повышения конкурентоспособности на рынке.

Далее рассмотрены основные конкуренты на рынке контрольно-измерительных приборов в России.

В таблице 3 представлено сравнение конкурентов ООО «Спецоборудование».

Таблица 3 – Сравнительная таблица конкурентов ООО «Спецоборудование»

Наименование	Выручка, млн. рублей.	Активы, млн. рублей.	Капитал и резервы, млн. рублей.	Кол-во лет на рынке, годы
АО «ЭМИС»	4900	3700	2300	10
АО «ПГ «Метран»	4100	5200	4300	24
ГК «ИТеК ББМВ»	813,3	374,3	186,9	21
ООО НПП «ЭЛЕМЕР»	2300	1700	1300	31
ООО «ПК «ТЕСЕЙ»	774,6	409	286,1	31
ЗАО «РОСМА»	2700	1700	1500	25
ООО НПО «Вакууммаш»	283,4	234,3	57,8	28
ООО «Спецоборудование»	18,5	1,3	1,1	1,8

АО «ЭМИС» – производитель контрольно-измерительных приборов для измерения физических величин таких как датчики давления, расходомеры, термопреобразователи. Помимо главного офиса и производственной площадки в Челябинской области компания имеет 6 региональных филиалов и 16 авторизованных сервисных центров в разных регионах России [11]. Выручка компании за 2023 год составила 4,9 млрд рублей [4]. Чистая прибыль за 2023 год составила 1,8 млрд рублей, активы – 3,7 млрд рублей [4], капитал и резервы – 2,3 млрд рублей [4]. Среднесписочная численность работников – 310 человек [9]. Компания уделяет внимание сервисному обслуживанию своей продукции, о чем свидетельствует развитая сеть сервисных центров в целевых регионах. Рынком сбыта для компании являются предприятия нефтегазовой отрасли и коммунальное хозяйство [11]. Организация существует 10 лет [9].

АО «ПГ «Метран» – производитель датчиков температуры, расходомеров, датчиков расхода. Помимо главного офиса и производственной площадки в Челябинской области компания имеет 18 региональных

представительств и 7 авторизованных сервисных центров в разных регионах России [12]. Выручка компании за 2023 год составила 4,1 млрд рублей [4]. Чистая прибыль за 2023 год составила 891,1 млн рублей [4]. Активы компании оцениваются в 5,2 млрд рублей. Капитал и резервы – 4,3 млрд рублей [4]. Среднесписочная численность работников составляет 501 человек [9]. Рынком сбыта для компании являются предприятия нефтегазовой отрасли, атомной, металлургической, судостроительной, химической промышленности и коммунальное хозяйство [12]. Организация существует 24 года [9].

ГК «ИТеК ББМВ» – производитель датчиков давления и датчиков температуры. Производство и головной офис компании находится в Челябинской области. Представительств и сервисных центров в других регионах нет [13]. Выручка за 2023 год составила 813,3 млн рублей, чистая прибыль – 78,4 млн рублей, активы – 374,3 млн рублей, капитал и резервы – 186,9 млн рублей [4]. Среднесписочная численность работников составляет 249 человек [9]. Рынком сбыта для компании является нефтегазовая отрасль, атомная отрасль и коммунальное хозяйство [13]. Организация существует 21 год [9].

ООО НПП «ЭЛЕМЕР» – производитель уровнемеров, расходомеров, датчиков давления, термопреобразователей сопротивления и термопар. Компания базируется в Московской области, кроме того, у компании есть 14 региональных филиалов, 12 региональных представительств, также есть региональные представительства в республике Беларусь, Казахстане, Узбекистане, Азербайджане [14]. По итогам 2021 года выручка компании составила 2,3 млрд рублей [9], чистая прибыль – 350,6 млн рублей [9], активы – 1,7 млрд рублей [9], капитал и резервы – 1,3 млрд рублей [9]. Данных о среднесписочной численности работников нет в открытых источниках. Рынком сбыта для компании являются предприятия нефтегазовой отрасли, судостроительной, атомной, металлургической и предприятия химической промышленности [14]. Организация существует 31 год [9].

ООО «ПК «ТЕСЕЙ» – производитель термопреобразователей, термопар, термометров сопротивления. Компания находится в Калужской области, также имеется 12 представительств в регионах [15]. По результатам деятельности компании за 2023 год заключаются в следующих показателях: выручка –1,9 млрд рублей, чистая прибыль 28,5 млн рублей, активы 998,9 млн рублей, капитал и резервы 209 млн рублей [9]. Данных о среднесписочной численности работников нет в открытых источниках. Рынком сбыта для компании являются предприятия нефтегазовой отрасли, атомной, судостроительной, ВПК и предприятия химической промышленности [15]. Организация существует 31 год [9].

ЗАО «РОСМА» – производитель датчиков давления, манометров, датчиков температуры. Производство и главный офис компании расположен в Ленинградской области. Компания имеет представительства в 5-ти федеральных округах Российской Федерации. Также представительства компании находятся в Казахстане, Белоруссии и Кыргызстане [16]. По итогам 2023 года работы компании выручка составила 2,7 млрд рублей, чистая прибыль – 933,6 млн рублей, активы – 1,7 млрд рублей, капитал и резервы – 1,5 млрд рублей [4]. Среднесписочная численность работников составляет 109 человек [9]. Рынком сбыта для компании являются предприятия нефтегазовой отрасли, предприятия химической промышленности и коммунальное хозяйство [16]. Организация существует 25 лет [9].

ООО НПО «Вакууммаш» – производитель контрольно-измерительных приборов для измерения физических величин таких как датчики температуры, датчики давления, манометры. Производство и офис организации находится в Удмуртской Республике, дополнительных региональных отделений или сервисных центров в регионах нет [17]. Выручка компании за 2023 год составила 283,4 млн рублей, чистая прибыль – 21,1 млн рублей, активы – 234,3 млн рублей, капитал и резервы – 57,8 млн рублей [4]. Среднесписочная численность работников – 63 человека [9]. Рынком сбыта для компании

являются предприятия нефтегазовой отрасли, атомной, ВПК и предприятия химической промышленности [17]. Организация существует 28 лет [9].

Таким образом, были исследованы объем и динамика рынка, а также проведен конкурентный анализ.

### **2.3 Анализ предпосылок реализации инвестиционного проекта**

В ряде отраслей РФ контрольно-измерительная аппаратура требует от изготовителя наличие разрешительной документации и лицензий, для применения выпускаемой продукции на особо важных объектах, объектах повышенной опасности и объектах военно-промышленного комплекса.

Для получения разрешений в виде лицензий, организация должна пройти проверку контролирующих органов и на постоянной основе проходить аудиты. Также при изготовлении оборудования для особо важных объектов организация изготовитель должна подтверждать испытаниями, как основные характеристики изделий, так и способность изделия функционировать в требуемых условиях. На объектах повышенной опасности в основном используется аппаратура российского производства, в связи с тем, что иностранные предприятия часто не могут и не хотят соответствовать требованиям российских норм и правил, а с 2022 года, в условиях санкций, европейские изготовители высококачественной контрольно-измерительной аппаратуры покинули рынок России. Как правило контрольно-измерительные приборы для объектов повышенной опасности изготавливаются под заказ в особом исполнении. Для повышения надежности применяются высококачественные материалы и комплектующие, предъявляются высокие требования к качеству сварных швов, также соответствующие требования к сотрудникам предприятия изготовителя по своевременной аттестации и надлежащей квалификации. Заказчик контролирует процесс производства продукции, влияющей на безопасность объекта повышенной опасности, посещая изготовителя на заранее согласованных этапах производства и

проверяет соответствие операций, материалов и комплектующих установленным требованиям. Таким образом заказчик получает возможность прослеживания комплектации каждого закупаемого изделия до изготовителя сырья используемых в готовом изделии материалов. Указанные меры снижают риск отказов продукции и поставки продукции низкого качества для заказчика и естественным образом приводят к более длинному сроку изготовления и удорожанию продукции.

Для обобщения результатов анализа внешней среды предприятия в таблице 4 проведен PEST-анализ деятельности ООО «Спецоборудование».

Таблица 4 – PEST-анализ деятельности ООО «Спецоборудование»

Тип	Описание
Политические факторы	– внешняя политика, – налоговое законодательство, – политическая стабильность в стране.
Экономические факторы	– уровень инфляции, – ставка рефинансирования, – уровень конкуренции, – валютные риски.
Социально-культурные факторы	– демографические изменения, – зарплатные ожидания, – квалификация кадров
Технологические факторы	– новые технологии, – автоматизация и цифровизация производств.

Для выявления сильных и слабых сторон ООО «Спецоборудование», возможностей и угроз был проведен SWOT-анализ (таблица 5).

Важным аспектом при оценке слабых сторон для ООО «Спецоборудование» является также ограниченность финансовых ресурсов. Нерациональное расходование финансовых ресурсов, неэффективное управление капиталом и недостаточное финансовое планирование могут

привести к серьезным финансовым трудностям и угрозе банкротства компании.

Таблица 5 – SWOT- анализ возможностей и угроз ООО «Спецоборудование»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>– оперативность принятия решений в связи с малой организационной структурой,</li> <li>– отсутствие негативной истории во взаимодействии с поставщиками и заказчиками,</li> <li>– низкие затраты на ведение деятельности,</li> <li>– индивидуальный подход к заказчикам, гибкость.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– недостаточная финансовая обеспеченность, малый оборотный капитал,</li> <li>– молодая компания часто вызывает недоверие у заказчиков и поставщиков.</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>– рост рынка контрольно-измерительных приборов,</li> <li>– снижение конкуренции на наукоемкую продукцию и продукцию высокого качества в связи с уходом с рынка западных компаний.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– растущая конкуренция,</li> <li>– изменения в налоговой политике,</li> <li>– геополитические волнения могут ухудшить или резко поменять ситуацию на рынке, а для преодоления резких осложнений у организации может не оказаться достаточных ресурсов.</li> </ul>

Предпосылками для реализации инвестиционного проекта является растущий спрос на контрольно-измерительные приборы отечественного производства в условиях санкций, с минимизацией рисков для заказчиков, возникающих при приобретении импортной продукции в условиях текущих геополитических событий. Если в общепромышленных нуждах комплектующие содержащие микроэлектронику можно закупить через параллельный «серый» импорт принимая, например, риски отсутствия исполнения гарантийных обязательств изготовителем, то в сферах, связанных с повышенной опасностью, отсутствие прослеживаемости изделия становится непреодолимым препятствием. Соответственно, возросший спрос на специальное оборудование вызывает повышенный спрос на качественные



контрольно-измерительные приборы, материалы, комплектующие и возможные услуги по подгонке и частичной сборке сокращающих производственный цикл конечного изготовителя.

В заключение может быть отмечено, что в данной главе представлена характеристика ООО «Спецоборудование», произведен анализ российского рынка контрольно-измерительных приборов и произведен анализ предпосылок инвестиционного проекта. Как можно видеть, компания ООО «Спецоборудование» значительно отстает от рассматриваемых конкурентов, как по финансовым показателям, так и по времени существования. Тем не менее, ряд таких факторов, как растущий рынок контрольно-измерительных приборов и отсутствие конкуренции со стороны именитых зарубежных производителей предоставляет возможность входа ООО «Спецоборудование» на данный рынок в качестве производителя высококачественной продукции. В результате анализа рынка и конкурентной среды можно сделать вывод о необходимости реализации проекта по открытию производства КИП, для этого необходимо разработать бизнес-план.

### **3 Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта**

#### **3.1 Бизнес-план инвестиционного проекта ООО «Спецоборудование»**

Данная глава посвящена бизнес-планированию инвестиционного проекта, будет разработан маркетинговый план, производственный и организационный план, спланированы денежные потоки операционной деятельности, рассчитаны показатели эффективности проекта и проанализированы риски.

Стратегия повышения конкурентоспособности организации основывается на ряде ключевых принципов:

- Качество продукции: компания ориентирована на постоянное совершенствование качества своих товаров и услуг, собирая информацию о степени удовлетворенности клиентов. Кроме того, ведется регулярный мониторинг рынка для улучшения качества продукции. Основное внимание уделяется контролю качества продукции, что помогает обеспечить высокую конкурентоспособность и доверие со стороны потребителей.
- Развитие производства: ООО «Спецоборудование» планирует создать собственные производственные базы и наладить эффективный производственный процесс для поддержания качества своей продукции. Для этого будут привлечены дополнительные инвестиции и установлены партнерские отношения с поставщиками оборудования.

Основные стратегии, которая будет применяться для достижения конкурентного преимущества, включает стремление к лидерству по затратам и фокусирование на узкой целевой аудитории.

Лидерство по затратам в целях конкурентоспособности означает снижение издержек производства и предлагаемых услуг до минимума, что

позволяет компании устанавливать более низкие цены на свою продукцию и привлекать больше клиентов. Для этого необходимо оптимизировать бизнес-процессы, инвестировать в новые технологии и эффективное управление ресурсами. Также важным аспектом является фокусирование на узкой целевой аудитории. Это позволяет компании сосредоточить усилия на удовлетворении потребностей конкретной группы клиентов и создать продукцию, идеально соответствующую их требованиям. Такой подход поможет укрепить позиции на рынке и обеспечить стабильный спрос на продукцию.

Целевыми клиентами для ООО «Спецоборудование» являются промышленные предприятия, нуждающиеся в контрольно-измерительных приборах, изготовленных под заказ, для конкретного объекта, где измерения должны осуществляться с определенными требованиями по функционированию в исключительных условиях, а при производстве необходимо учитывать высокие требования к обеспечению качества и плановой надежности. Такая продукция будет необходима предприятиям военно-промышленного комплекса, космической и атомной отрасли. В данном случае производство характеризуется как непоточное [18].

На основе проведенного анализа рыночных условий, ООО «Спецоборудование» должно открыть производство контрольно-измерительных приборов для удовлетворения потребности отдельной группы целевых клиентов. В целях снижения рисков предполагается ограниченность ассортимента производимой продукции в условиях экономии, для предсказуемой оборачиваемости на период становления компании.

Продукция предприятия будет реализовываться по договорам, заключенным по результатам конкурсных процедур, объявляемых заказчиками. Продвижение продукции возможно через эксплуатантов заказчика и привлекаемые проектные организации, а также промышленные выставки и форумы.

Расходы на рекламу в сети Интернет на данном этапе не предусмотрены, так как объем потребления имеющихся клиентов в прогнозном периоде превосходит плановые объемы производства компании.

В таблице 6 представлен маркетинговый план проекта.

Таблица 6 – Маркетинговый план проекта

Раздел плана	Задачи
Сбытовая политика	Определение целевого клиента
	Установление деловых отношений с проектантами, интеграторами
Ценовая политика	Исследование цен аналогичной продукции на целевом рынке по информации с торговых площадок
План продвижения	Позиционирование на рынке, создание сильного бренда
	Разработка маркетинговых материалов (создание и наполнение сайта)
	Прямые продажи и участие в промышленных выставках
План продаж	Система планирования продаж, основанная на годовых планах закупок заказчика.
	Предоставление сервисных услуг для повышения лояльности клиентов
План бюджета	Определение бюджета на маркетинговые мероприятия такие как выставки

В дальнейшем, когда производство покроет часть текущих нужд существующих заказчиков и выйдет на плановые объемы производства, план расширения производства в виде отдельного бизнес-плана в будущем будет включать расходы на рекламную компанию. Данное решение принято в связи с высокой конкуренцией на рынке, и как следствие больших затрат на рекламную компанию, что на данном этапе, с учетом отсутствия опыта производства может быть не оправдано. Анализ возможностей и угроз проекта представлен в таблице 7.

При проведении анализа угроз для ООО «Спецоборудование» необходимо уделить особое внимание угрозам, которые могут возникнуть в процессе деятельности компании. Одной из основных угроз является потеря клиентов в результате конкуренции со стороны других производителей или ограничение конкуренции со стороны заказчика в связи с нацеленностью на

конкретного производителя. Для снижения влияния этих факторов, необходимо поддерживать высокий уровень качества продукции и услуг, развивать маркетинговые стратегии и уделять внимание обратной связи от клиентов.

Таблица 7 – SWOT-анализ возможностей и угроз проекта открытия производства контрольно-измерительных приборов

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>– оперативность принятия решений,</li> <li>– низкие затраты на ведение деятельности,</li> <li>– индивидуальный подход к заказчикам, гибкость.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ограниченность финансовых ресурсов,</li> <li>– неосведомленность потенциальных заказчиков о предлагаемой продукции.</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>– рост рынка контрольно-измерительных приборов,</li> <li>– снижение конкуренции на продукцию высокого качества в связи с уходом с рынка западных компаний.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– растущая конкуренция,</li> <li>– ограничение конкуренции со стороны заказчика,</li> <li>– политическая ситуация.</li> </ul>

При планировании открытия производства важнейшим этапом является подбор необходимого производственного оборудования. Необходимый перечень производственного оборудования указан в таблице 8.

Таблица 8 – Перечень необходимого производственного оборудования

Наименование	Кол-во, шт.	Цена без НДС, руб.	Сумма без НДС, руб.
Оборудование для лазерной сварки металла с ручным манипулятором SEKIRUS P3213M-SVR 1500 Вт	1	1 700 000,00	1 700 000,00
Настольный токарный станок OPTIturn TU 2807	2	302 645,00	605 290,00
Волоконный лазерный маркер Zareff Fiber 10x10 см 20W	1	300 000,00	300 000,00
Магнитный сверлильный станок OPTIdrill DM 36VT	1	109 000,00	109 000,00
Оборудование для калибровки продукции и тестирования	1	200 000,00	200 000,00
Верстак PROFI W WT180.WD1. WD5.010 – 3шт	3	45 000,00	135 000,00

Продолжение таблицы 8

Наименование	Кол-во, шт.	Цена без НДС, руб.	Сумма без НДС, руб.
Стол металлический Metalex 750x1200x600 с боковыми полками и перфопанелью	2	20 000,00	40 000,00
Стеллаж металлический Практик MS Strong 185/70x30/4	5	5 000,00	25 000,00
Рабочее место конструктора в том числе ПО Компас	1	500 000,00	500 000,00
ИТОГО			3 614 290,00

В стоимость вышеуказанного оборудования входит доставка и пуско-наладка.

Итого на закупку оборудования необходимо 3 614 290,00 рублей без НДС. Все цены для расчетов указаны без налога на добавленную стоимость.

Горизонт планирования – 3 года, поквартально, с 4 квартала 2024 года до 3 квартала 2027 года включительно.

Для производства будет использоваться арендованное помещение площадью 180 м<sup>2</sup>.

Расходы на содержание производственного оборудования, в том числе амортизация, составят не более 80 000,00 рублей в месяц, что в квартал составит 240 000 рублей. Данные затраты указываются из расчета того, что оборудование рассчитано на 5 лет эксплуатации, следовательно, годовые амортизационные отчисления составят  $3\,614\,290 \times 20\% = 722\,858$  рублей, что в месяц составит 60 238 рублей. Оставшиеся 19 761 рублей в месяц являются затратами на расходные материалы и обслуживание.

Стоимость аренды составит 70 000 рублей без НДС в месяц. Коммунальные платежи составят не более 20 000 рублей в месяц. Итого расходы на производственное помещение составят 90 000 рублей без НДС в месяц, что в квартал составит 270 000 рублей.

Вышеуказанные расходы являются общепроизводственными расходами и составят 510 000 рублей в квартал.

Накладные расходы составят 300 000,00 рублей в месяц и 900 000 рублей в квартал.

В связи с открытием производства существующий штат организации необходимо расширить на 5 штатных единиц (Таблица 9).

Таблица 9 – Необходимые штатные единицы для реализации инвестиционного проекта

Должность	Оклад, руб.	Численность, чел.
Инженер-конструктор КИПиА	85 000,00	1
Слесарь-сборщик	50 000,00	2
Токарь	85 000,00	1
Сварщик	85 000,00	1
Руководитель проектов	55 000,00	1

Расчет расходов на заработную плату работников необходимых для реализации инвестиционного проекта представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Расчет затрат на заработную плату сотрудников необходимых для реализации инвестиционного проекта

Должность	Оклад, рублей.	Кол-во чел.	Страховые взносы 30%, руб.	Взносы на страхование от несчастных случаев 0,2%, руб.	Итого Затрат на заработную плату, руб.
Инженер-конструктор КИПиА	85 000,00	1	25 500,00	170,00	110 670,00
Слесарь-сборщик	50 000,00	2	30 000,00	200,00	130 200,00
Токарь	85 000,00	1	25 500,00	170,00	110 670,00
Сварщик	85 000,00	1	25 500,00	170,00	110 670,00
Руководитель проектов	55 000,00	1	16 500,00	110,00	71 610,00
ИТОГО, руб.					533 820,00

Затраты на фонд оплаты труда составят 533 820,00 тыс. рублей в месяц, что за квартал составит 1 601 460,00 рублей.

Следует отметить, что взносы на страхование от несчастных случаев и профзаболеваний рассчитаны по ставке 0,2% по текущему основному виду

деятельности. В следствие появления преобладающего объема выручки ООО «Спецоборудование» по виду деятельности 26.51 — код ОКПД 2, который относится к оборудованию для измерения, испытаний и навигации, данная ставка вырастет до 0,5% [19].

Также для реализации продукции будет привлечен имеющийся персонал.

Объем производства в денежном выражении по отпускным ценам составит 20 000 000 рублей в квартал, с плавным ростом до данного прогнозируемого значения в течение первых семи кварталов.

Необходимая сумма инвестиций составит 6 100 000 рублей, с учетом того, что в первый квартал мы не закладываем прогнозируемой выручки, а только затраты на покупку оборудования, оплату труда и накладные расходы. В качестве источника финансирования предполагается получение беспроцентного займа от учредителя.

### **3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта ООО "Спецоборудование" и анализ его рисков**

В приложении В представлены результаты прогнозирования денежных потоков и оценки эффективности инвестиционного проекта. Как видно из Приложения В, возврат инвестиций планируется начать с 4 квартала равными частями в течение последующих 8 кварталов.

Как можно видеть на рисунке 4, прогнозируемый отток от операционной деятельности растет в течение 8 кварталов и достигает максимального значения 11 209 168,00 рублей, в связи с тем, что прогнозируемые денежные потоки от операционной деятельности и поступлений от продаж имеют восходящее движение за тот же период. Расходы на восполнение складских запасов материалов и комплектующих зависят от объемов продаж, а прогнозируемый рост реализации и поступлений от продаж происходит в течение первых 7 кварталов. Также необходимо уточнить, что амортизация



оборудования не учитывается в оттоке от операционной деятельности, а учитывается в налоге на прибыль наряду с другими затратами.

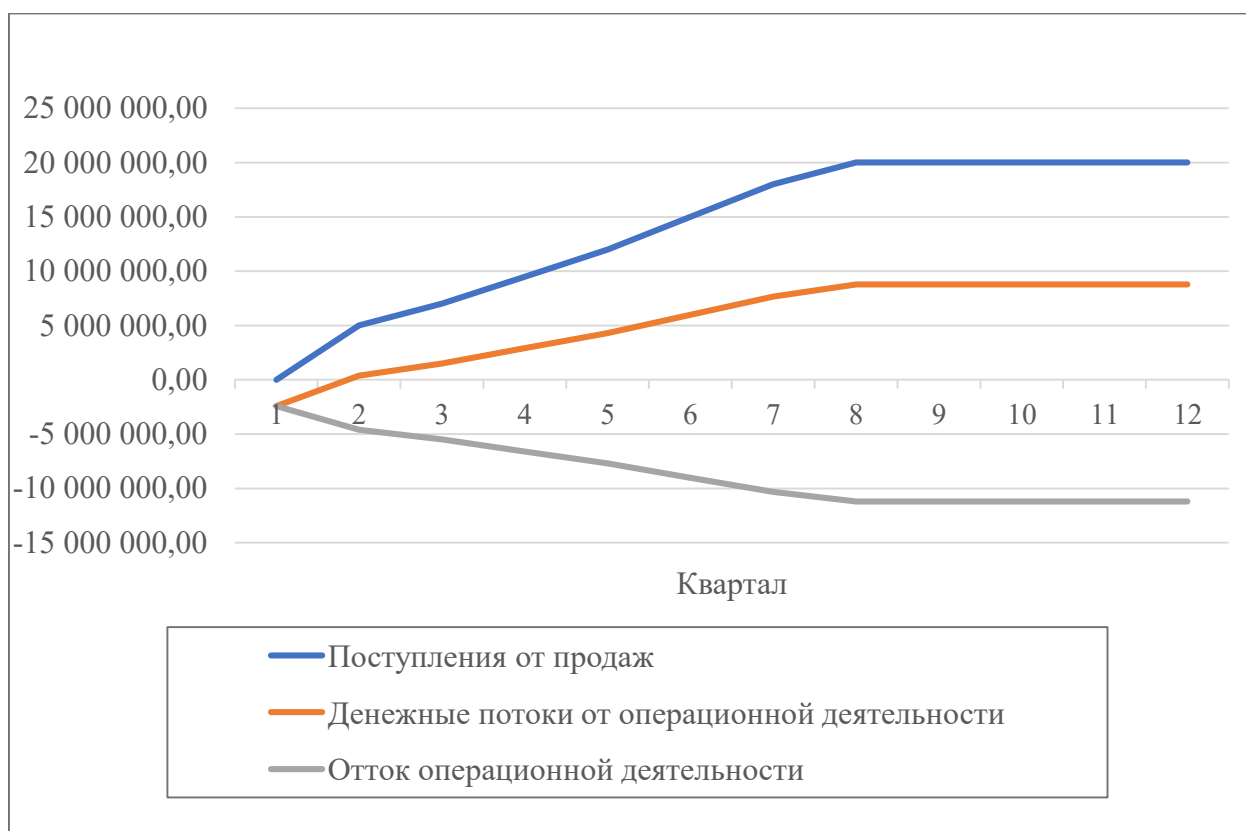


Рисунок 4 – Потоки от операционной деятельности

Денежный поток на протяжении всего прогнозного периода имеет положительное значение, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

Для приведения будущих доходов и расходов к сегодняшним ценам, были произведены расчеты с учетом ставки дисконтирования. Установлено значение ставки дисконтирования равное 22% годовых. Указанная ставка сформирована с учетом текущих реалий, ключевой ставки и рисков для данной отрасли.

Коэффициент дисконтирования для каждого квартала представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Коэффициенты дисконтирования с 4 кв. 2024 по 3 кв. 2027

Коэффициенты дисконтирования по кварталам		
4 кв. 2024 - 0,94787	1 кв. 2025 - 0,89845	2 кв. 2025 - 0,85161
3 кв. 2025 - 0,80722	4 кв. 2025 - 0,76513	1 кв. 2026 - 0,72525
2 кв. 2026 - 0,68744	3 кв. 2026 - 0,65160	4 кв. 2026 - 0,61763
1 кв. 2027 - 0,58543	2 кв. 2027 - 0,55491	3 кв. 2027 - 0,52598

Как можно увидеть на рисунке 5, суммарный денежный поток и дисконтированный суммарный денежный поток в течение первых четырех кварталов имеют отрицательные значения в связи с тем, что величина заемных средств, поступавших в течение первых трех кварталов больше, чем денежный поток от операционной деятельности за один и тот же период. В свою очередь денежный поток от операционной деятельности является разностью поступлений от продаж и затратами.

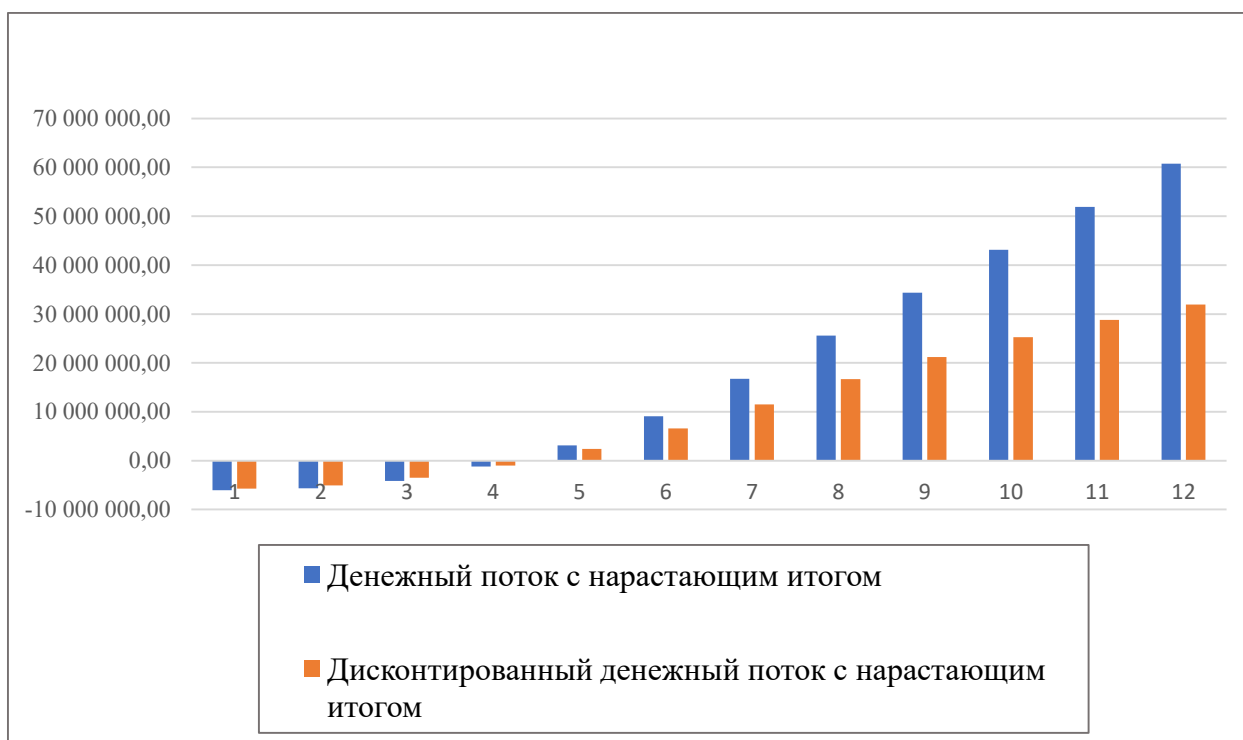


Рисунок 5 – Денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности с нарастающим итогом

В расходы и затраты включены:

- затраты на материалы и комплектующие – затраты на покупку материалов и комплектующих, рассчитывается в зависимости от объема производства;
- общепроизводственные расходы – затраты на производство, коммунальные платежи, затраты по эксплуатации и содержанию производственного оборудования включая амортизацию;
- накладные расходы – содержание административно-управленческого персонала, расходы на эксплуатацию и содержание оборудования, не относящегося к производству;
- расходы на оплату труда – фиксированная сумма заработной платы на сотрудников занятых в производстве с учетом налогов и взносов;
- налог на прибыль – рассчитывается как 20% от разности выручки, всех вышеперечисленных расходов и затрат.

Денежный поток и дисконтированный денежный поток становятся положительными с пятого квартала (4 кв. 2025г.). Далее, когда денежный поток становится больше суммы вложений в проект, наступает окупаемость проекта. Таким образом можно увидеть, что период окупаемости (PP) равен 1,4 года, а дисконтированный период окупаемости (DPP) составит 1,5 года.

Расчеты произведены в программе MS Excel, таблица с результатами расчетов представлена в Приложении В.

Чистый дисконтированный доход (NPV) рассчитан по формуле с помощью функции ЧПС.

$NPV = \text{ЧПС}(0,22; \text{Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности за каждый год}) = 22\,172\,084,90$  рублей.

Внутренняя норма доходности (IRR) рассчитана по формуле с помощью функции ВСД.

$IRR=BCD$  (Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности с нарастающим итогом) = 35,94%.

Индекс доходности соотношение чистой приведенного дохода к сумме инвестиций.

$$PI = NPV / \text{Вложенный инвестиционный капитал} = 3,6.$$

На основании расчетов по полученным значениям NPV, PI и IRR можно видеть, что чистый приведенный доход  $NPV > 0$ ,  $PI > 1$ , а  $IRR = 35,94\%$  больше ставки дисконтирования 22%. Можно сделать вывод, что проект эффективен.

Далее была произведена оценка рисков предлагаемого проекта, так как при принятии решения о реализации проекта ключевыми этапами является не только оценка финансовых показателей, но и рисков, связанных с проектом.

В таблице 12 представлен план преодоления рисков проекта. План минимизации рисков включает риски и способы их преодоления.

Таблица 12 – План преодоления рисков проекта

Риски	Способы преодоления риска
Потеря или порча продукции при перевозке заказчику	Страхование продукции при перевозке. Отбор транспортных компаний. Качественная упаковка продукции.
Неудовлетворительное качество входящих материалов, комплектующих или услуг.	Входной контроль материалов, комплектующих. Отбор поставщиков материалов, комплектующих или услуг. Разработка подробных внутренних регламентов и контроль их соблюдения.
Низкое качество выпускаемой продукции	Разработка подробной внутренней документации Приемка и испытания продукции. Использование современных технологий.
Низкое качество техподдержки выпускаемой продукции	Внедрение системы обратной связи от заказчиков. Разработка подробных внутренних регламентов. Повышение автоматизация процесса.

Продолжение таблицы 12

Риски	Способы преодоления риска
Несоответствие продукции требованиям договора с заказчиком	Проведение согласований предлагаемых технических решений с заказчиком. Разработка и изготовление требуемой заказчиком продукции. Испытания головных образцов продукции
Финансовые риски	Финансовое планирование. Поиск дополнительных источников финансирования. Постоянный финансовый анализ деятельности.
Срыв сроков поставки	Планирование закупочной деятельности. Планирование производства. Мониторинг и оптимизация процессов.
Риски внешнеэкономической обстановки	Снижение доли импортных комплектующих. Заблаговременная проработка и актуализация альтернативных поставщиков и изготовителей комплектующих.
Снижение объема продаж	Актуализация маркетингового плана. Актуализация ценовой стратегии. Повышение автоматизация процесса продаж.

Механизм принятия риска заключается в принятии, или не принятии неопределенности, на которую сложно повлиять. Открывая фирму или производственный участок, предприниматель понимает, что есть риск банкротства из-за, в том числе, внешних факторов, но этот риск принимается. Все риски, перечисленные в таблице 12 принимаются и предпринимаются меры по их преодолению, то есть снижается вероятность их наступления применением соответствующих мер [5].

В таблице 13 будет рассмотрено как возможное снижение поступлений от продаж или увеличение затрат на материалы и комплектующие на 10%, 20% и 30% повлияет на чистую приведенную стоимость проекта (NPV).

Таблица 13 – Изменение NPV на снижение поступлений от продаж или увеличение затрат на материалы и комплектующие

Событие	NPV, руб.	Изменение, руб.
Базовый объем поступлений	22 172 084,90	0
Снижение поступлений на 10%	18 220 896,02	-3 951 188,88
Снижение поступлений на 20%	14 269 707,13	-7 902 377,77
Снижение поступлений на 30%	10 318 518,25	-11 853 566,65
Увеличение стоимости материалов при базовом объеме поступлений	-	-
Увеличение стоимости на 10%	22 083 712,53	-88 372,37
Увеличение стоимости на 20%	18 785 351,57	-3 386 733,33
Увеличение стоимости на 30%	17 091 984,91	-5 080 099,99

Принятие решения о вложении средств в инвестиционный проект – это всегда сложный процесс, требующий взвешенного подхода и комплексного анализа всех аспектов. Для ООО «Спецоборудование» ключевым этапом является оценка финансовых показателей и рисков, связанных с проектом.

В заключение отмечено, что по итогам анализа внешней и внутренней среды ООО «Спецоборудование», был предложен к реализации инвестиционный проект по открытию производства контрольно-измерительных приборов для удовлетворения потребности отдельной группы целевых клиентов, а также осуществлено бизнес-планирование для данного проекта. Оценка эффективности проекта продемонстрировала высокие показатели его инвестиционной привлекательности. В рамках планирования были рассмотрены риски, возникающие при реализации проекта и произведен расчет изменения одного из показателей эффективности в связи с корректировками прогнозируемых в бизнес-плане значений поступления от продаж и расходов на материалы и комплектующие, а также предложены способы преодоления риска.

## Заключение

Бизнес-планирование представляет собой отдельный вид плановой деятельности, который включает в себя: анализ текущей внешней ситуации, определение целей, процесс планирования и реализацию на финансовом рынке. Многие исследователи считают, что бизнес-план является важным инструментом для производственного планирования в любой организации. Он позволяет с легкостью прогнозировать рост объемов производства, рассчитать потенциальные прибыли или убытки, а также оценить целесообразность вывода нового продукта на рынок и другие аспекты. Действительно, разработка бизнес-плана способствует оптимизации работы компании, анализу рыночной ситуации, конкурентов и товаров, а также принятию необходимых мер для достижения максимальной прибыли и расширения производства.

В бакалаврской работе был выполнен анализ рынка контрольно-измерительных приборов, который показал, что растущая динамика рынка обусловлена ростом спроса в связи с повсеместной модернизацией производств и внедрением новых технологий в условиях ухода крупных зарубежных производителей, выпускающих высокотехнологичную продукцию. Образовавшиеся на рынке пустоты, в первую очередь по продукции для отраслей требующих приборов высокой надежности, благоприятствуют организации соответствующего производства.

Рассмотрев факторы внешней и внутренней среды ООО «Спецоборудование» был предложен инвестиционный проект по созданию производства специализированных контрольно-измерительных приборов. Кроме современных тенденций и потребности рынка в импортоисключении, выбор производства продукции с высокими показателями качества и надежности обусловлен тем, что помимо высокой себестоимости высокотехнологичная продукция, как правило, имеет высокую добавленную стоимость, что положительно скажется на финансовой отдаче проекта и

развитии предприятия. Кроме того, изготовление такой продукции производится небольшими партиями при тесном, постоянном научно-техническом взаимодействии с заказчиком, что является для гибкого микропредприятия преимуществом перед крупными игроками рынка, нацеленными на серийное производство.

Бизнес-планирование было осуществлено с учетом низкой кредитоспособности рассматриваемой организации, в результате чего запланирован минимальный размер инвестиционных вложений в сумме 6 100 000 рублей, полученных от учредителя, из них на покупку производственного оборудования планируется потратить 3 614 290 рублей. Также запланировано расширение штата организации на 6 сотрудников. При указанных инвестиционных вложениях ожидается, что объем реализации в квартал, по истечении 6-7 кварталов плавного роста, составит не менее 20 000 000 рублей.

В бакалаврской работе была выполнена оценка эффективности выбранного инвестиционного проекта, произведена оценка рисков. В результате проведенных расчетов можно сделать вывод о инвестиционной привлекательности проекта по следующим показателям: дисконтированный срок окупаемости проекта составляет всего 1,5 года, индекс доходности составит 3,6, внутренняя норма доходности – 35,94%, также значение чистого приведенного дохода составляет 22 172 084 рублей 90 копеек. Возврат инвестиций планируется равными долями в течение 8 кварталов начиная с 4 квартала. Вышеуказанные значения свидетельствуют об эффективности инвестиционного проекта.

Реализовав инвестиционный проект и преодолев путь от поставщика продукции разных изготовителей до производственного предприятия, с учетом уже имеющегося опыта поставок аналогичной продукции, компания может в короткие сроки занять значительную часть рынка.



## Список используемой литературы и используемых источников

1. Бобков Л.В. Бизнес-планирование: Учебник. / Л.В. Бобков, В.Я. Горфинкель, П.Н. Захаров и др. – М.: Вузовский учебник, 2023. – 296 с.
2. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2022. – 215 с.
3. Волков А.С. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Учебное пособие / А.С. Волков, А.А. Марченко. – М.: РИОР, 2022. – 111 с.
4. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] // URL: <https://bo.nalog.ru> (дата обращения 15.08.2024 г.)
5. Дашков Л.П. Риск-менеджмент: Учебное пособие / Л.П. Дашков – М.: Дашков и К, 2022. – 322 с.
6. Кругляк З.И. Налоговый учет: Учебник / М.В. Калининская, З.И. Кругляк. -М.: НИЦ ИНФРА-М, 2024. – 417 с.
7. Маркетинговые – исследования.рф [Электронный ресурс] // URL: <https://маркетинговые-исследования.рф/> (дата обращения 15.08.2024 г.)
8. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 08.08.2024 г.) [Электронный ресурс]// URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) (дата обращения 15.08.2024 г.)
9. Проверь любую организацию или ИП на «Чекко» [Электронный ресурс] // URL: <https://checko.ru/> (дата обращения 15.08.2024 г.)
10. Приказ Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст (ред. от 25.12.2023) "О принятии и введении в действие Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД2) ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) и Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2) ОК 034-2014 (КПЕС 2008)" [Электронный ресурс] // URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163268/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163268/) (дата обращения 15.08.2024 г.)

11. Сайт АО «ЭМИС» [Электронный ресурс] // URL: <https://emis-kip.ru/> (дата обращения 15.08.2024 г.)
12. Сайт группы компаний МЕТРАН [Электронный ресурс] // URL: <https://metran.ru/> (дата обращения 15.08.2024 г.)
13. Сайт Группы приборостроительных компаний Энергия-Источник и ИТеК ББМВ // URL: <https://eni-bbmw.ru> (дата обращения 15.08.2024 г.)
14. Сайт Приборостроительного завода НПП «ЭЛЕМЕР» – автоматизация технологических процессов на предприятии [Электронный ресурс] // URL: <https://www.elemer.ru/> (дата обращения 15.08.2024 г.)
15. Сайт ООО «ПК «ТЕСЕЙ» [Электронный ресурс] // URL: <https://tesey.com/> (дата обращения 15.08.2024 г.)
16. Сайт ЗАО «РОСМА» [Электронный ресурс] // URL: <https://rosma.spb.ru/> (дата обращения 15.08.2024 г.)
17. Сайт ООО НПО «Вакууммаш» [Электронный ресурс] // URL: <https://vakuummash.ru/> (дата обращения 15.08.2024 г.)
18. Сыров В.Д. Организация и планирование радиотехнического производства: Учебное пособие / В.Д. Сыров. – М.Ж: РИОР, 2020. – 304 с.
19. Федеральный закон от 19.12.2022 N 517-ФЗ "О страховых тарифах на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов" [Электронный ресурс]// URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_434541](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_434541) (дата обращения 15.08.2024 г.)
20. Чараева М.В. Инвестиционное бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н.В. Крашенникова. – М.: Альфа-М, 2022. – 176 с.
21. Щербаков В.Н. Инвестиции и инновации: Учебник / В.Н. Щербаков, Л.П. Дашков, К.В. Балдин – М.: Дашков и К, 2023. – 646 с.

## Приложение А

### Бухгалтерский баланс ООО «Спецоборудование» на 31.12.2023

<b>Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2023 г.</b>		Утв. приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н (в ред. от 19 апреля 2019 г.)	
		Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)	Коды 0710001 31   12   2023
Организация	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СПЕЦОБОРУДОВАНИЕ"	по ОКПО	98032753
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	6679157637
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения	по ОКВЭД 2	46.69.9
Организационно-правовая форма/форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность	по ОКФС/ОКФС	12300   16
Единица измерения: тыс. руб.		по ОКЕН	384
Местонахождение (адрес)	620010, Свердловская обл, г Екатеринбург, ул Грибоедова, 32, 20, 502		
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту <input type="checkbox"/> ДА <input checked="" type="checkbox"/> НЕТ			
Наименование аудиторской организации/ фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора			
Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора		ИНН	
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора		ОГРН/ ОГРНИП/	

Показатель <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	на 31 декабря 2023 г. <sup>3</sup>	на 31 декабря 2022 г. <sup>4</sup>	на 31 декабря 2021 г. <sup>5</sup>
	<b>АКТИВ</b>			
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Нематериальные активы	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	0	0	0
	Нематериальные поисковые активы	0	0	0
	Материальные поисковые активы	0	0	0
	Основные средства	0	0	0
	Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0
	Финансовые вложения	0	0	0
	Отложенные налоговые активы	0	0	0
	Прочие внеоборотные активы	0	0	0
	Итого по разделу I	0	0	0
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
	Запасы	0	0	0
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	0
	Дебиторская задолженность	205	0	0
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1000	0	0
	Денежные средства и денежные эквиваленты	85	0	0
	Прочие оборотные активы	0	0	0
	Итого по разделу II	1290	0	0
	<b>БАЛАНС</b>	1290	0	0

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Спецоборудование» на 31.12.2023, страница 1

Продолжение Приложения А

Бухгалтерский баланс ООО «Спецоборудование» на 31.12.2023

Форма 0710001 с. 2

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	на 31 декабря 2023 г. <sup>3</sup>	на 31 декабря 2022 г. <sup>4</sup>	на 31 декабря 2021 г. <sup>5</sup>
	<b>ПАССИВ</b>			
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ<sup>6</sup></b>			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	0	0	0
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	(0) <sup>7</sup>	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	0	0	0
	Добавочный капитал (без переоценки)	0	0	0
	Резервный капитал	0	0	0
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1133	0	0
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>1133</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	0	0	0
	Отложенные налоговые обязательства	0	0	0
	Оценочные обязательства	0	0	0
	Прочие обязательства	0	0	0
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
	Заемные средства	0	0	0
	Кредиторская задолженность	157	0	0
	Доходы будущих периодов	0	0	0
	Оценочные обязательства	0	0	0
	Прочие обязательства	0	0	0
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>157</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1290</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Руководитель \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (расшифровка подписи)  
 « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс ООО «Спецоборудование» на 31.12.2023, страница 2

## Приложение Б

### Отчет о финансовых результатах ООО «Спецоборудование» за 2023 год

<b>Отчет о финансовых результатах за 2023 г.</b>		Утв. приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н (в ред. от 19 апреля 2019 г.)																									
Организация <b>ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "СПЕЦОБОРУДОВАНИЕ"</b> Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности <b>Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения</b> Организационно-правовая форма/форма собственности <b>Общества с ограниченной ответственностью/Частная собственность</b> Единица измерения: тыс. руб.	Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)  по ОКПО  ИНН  по ОКВЭД 2  по ОКОПФ/ОКФС по ОКЕИ	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th colspan="3">Коды</th> </tr> <tr> <td colspan="3">0710002</td> </tr> <tr> <td>31</td> <td>12</td> <td>2023</td> </tr> <tr> <td colspan="3">98032753</td> </tr> <tr> <td colspan="3">6679157637</td> </tr> <tr> <td colspan="3">46.69.9</td> </tr> <tr> <td>12300</td> <td colspan="2">16</td> </tr> <tr> <td colspan="3">384</td> </tr> </table>		Коды			0710002			31	12	2023	98032753			6679157637			46.69.9			12300	16		384		
Коды																											
0710002																											
31	12	2023																									
98032753																											
6679157637																											
46.69.9																											
12300	16																										
384																											
<b>Пояснения<sup>1</sup></b>	<b>Наименование показателя<sup>2</sup></b>	<b>За 2023 г.<sup>3</sup></b>	<b>За 2022 г.<sup>4</sup></b>																								
	Выручка <sup>5</sup>	18520	0																								
	Себестоимость продаж	(15376)	(0)																								
	Валовая прибыль (убыток)	3144	0																								
	Коммерческие расходы	(612)	(0)																								
	Управленческие расходы	(1132)	(0)																								
	Прибыль (убыток) от продаж	1400	0																								
	Доходы от участия в других организациях	0	0																								
	Проценты к получению	0	0																								
	Проценты к уплате	(0)	(0)																								
	Прочие доходы	42	0																								
	Прочие расходы	(10)	(0)																								
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1432	0																								
	Налог на прибыль <sup>7</sup>	(298)	0																								
	в т. ч. текущий налог на прибыль	(298)	(0)																								
	отложенный налог на прибыль	0	0																								
	Прочее	0	0																								
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>1134</b>	<b>0</b>																								

Рисунок Б.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «Спецоборудование» за  
2023 год, страница 1

Продолжение Приложения Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Спецоборудование» за 2023 год

Форма 0710002 с. 2			
Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя <sup>2</sup>	За 2023 г. <sup>3</sup>	За 2022 г. <sup>4</sup>
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>7</sup>		
	Совокупный финансовый результат периода <sup>6</sup>	1134	0
	<b>СПРАВОЧНО</b>		
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель \_\_\_\_\_  
 (подпись) (расшифровка подписи)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Рисунок Б.2 – Отчет о финансовых результатах ООО «Спецоборудование» за 2023 год, страница 2

Приложение В

Прогноз денежных потоков и оценка эффективности инвестиционного проекта

Таблица В.1 – Прогноз денежных потоков и оценка эффективности инвестиционного проекта

Показатель	4 квартал 2024	1 квартал 2025	2 квартал 2025	3 квартал 2025	4 квартал 2025	1 квартал 2026	2 квартал 2026	3 квартал 2026	4 квартал 2026	1 квартал 2027	2 квартал 2027	3 квартал 2027
<b>Денежные потоки от операционной деятельности, рублей.</b>	<b>-2 409 168,00</b>	<b>390 832,00</b>	<b>1 510 832,00</b>	<b>2 910 832,00</b>	<b>4 310 832,00</b>	<b>5 990 832,00</b>	<b>7 670 832,00</b>	<b>8 790 832,00</b>	<b>8 790 832,00</b>	<b>8 790 832,00</b>	<b>8 790 832,00</b>	<b>8 790 832,00</b>
Поступления от продаж	0,00	5 000 000,00	7 000 000,00	9 500 000,00	12 000 000,00	15 000 000,00	18 000 000,00	20 000 000,00	20 000 000,00	20 000 000,00	20 000 000,00	20 000 000,00
Затраты на материалы и комплектующие		-1 500 000,00	-2 100 000,00	-2 850 000,00	-3 600 000,00	-4 500 000,00	-5 400 000,00	-6 000 000,00	-6 000 000,00	-6 000 000,00	-6 000 000,00	-6 000 000,00
Общепроизводственные затраты	-510 000,00	-510 000,00	-510 000,00	-510 000,00	-510 000,00	-510 000,00	-510 000,00	-510 000,00	-510 000,00	-510 000,00	-510 000,00	-510 000,00
Накладные расходы	-900 000,00	-900 000,00	-900 000,00	-900 000,00	-900 000,00	-900 000,00	-900 000,00	-900 000,00	-900 000,00	-900 000,00	-900 000,00	-900 000,00
Расходы на оплату труда	-1 601 460,00	-1 601 460,00	-1 601 460,00	-1 601 460,00	-1 601 460,00	-1 601 460,00	-1 601 460,00	-1 601 460,00	-1 601 460,00	-1 601 460,00	-1 601 460,00	-1 601 460,00
Налог на прибыль	602 292,00	-97 708,00	-377 708,00	-727 708,00	-1 077 708,00	-1 497 708,00	-1 917 708,00	-2 197 708,00	-2 197 708,00	-2 197 708,00	-2 197 708,00	-2 197 708,00
Суммарные расходы от операционной деятельности (Отток от операционной деятельности)	-2 409 168,00	-4 609 168,00	-5 489 168,00	-6 589 168,00	-7 689 168,00	-9 009 168,00	-10 329 168,00	-11 209 168,00	-11 209 168,00	-11 209 168,00	-11 209 168,00	-11 209 168,00
<b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности, рублей.</b>	<b>-3 614 290,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Покупка оборудования	-3 614 290,00											
<b>Денежный поток от финансовой деятельности, рублей.</b>	<b>6 100 000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>-762 500,00</b>	<b>-762 500,00</b>	<b>-762 500,00</b>	<b>-762 500,00</b>	<b>-762 500,00</b>	<b>-762 500,00</b>	<b>-762 500,00</b>	<b>-762 500,00</b>	<b>0,00</b>
Беспроцентный заем	6 100 000,00											
Возврат заемных средств				-762 500,00	-762 500,00	-762 500,00	-762 500,00	-762 500,00	-762 500,00	-762 500,00	-762 500,00	
<b>Суммарный денежный поток</b>	<b>76 542,00</b>	<b>390 832,00</b>	<b>1 510 832,00</b>	<b>2 148 332,00</b>	<b>3 548 332,00</b>	<b>5 228 332,00</b>	<b>6 908 332,00</b>	<b>8 028 332,00</b>	<b>8 028 332,00</b>	<b>8 028 332,00</b>	<b>8 028 332,00</b>	<b>8 790 832,00</b>
<b>Суммарный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности</b>	<b>-6 023 458,00</b>	<b>390 832,00</b>	<b>1 510 832,00</b>	<b>2 910 832,00</b>	<b>4 310 832,00</b>	<b>5 990 832,00</b>	<b>7 670 832,00</b>	<b>8 790 832,00</b>	<b>8 790 832,00</b>	<b>8 790 832,00</b>	<b>8 790 832,00</b>	<b>8 790 832,00</b>
<b>Суммарный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности с нарастающим итогом</b>	<b>-6 023 458,00</b>	<b>-5 632 626,00</b>	<b>-4 121 794,00</b>	<b>-1 210 962,00</b>	<b>3 099 870,00</b>	<b>9 090 702,00</b>	<b>16 761 534,00</b>	<b>25 552 366,00</b>	<b>34 343 198,00</b>	<b>43 134 030,00</b>	<b>51 924 862,00</b>	<b>60 715 694,00</b>
<b>Коэффициент дисконтирования при ставке 22% годовых</b>	<b>0,94787</b>	<b>0,89845</b>	<b>0,85161</b>	<b>0,80722</b>	<b>0,76513</b>	<b>0,72525</b>	<b>0,68744</b>	<b>0,65160</b>	<b>0,61763</b>	<b>0,58543</b>	<b>0,55491</b>	<b>0,52598</b>

Продолжение Приложения В

Прогноз денежных потоков и оценка эффективности инвестиционного проекта

Продолжение таблицы В.1

Показатель	4 квартал 2024	1 квартал 2025	2 квартал 2025	3 квартал 2025	4 квартал 2025	1 квартал 2026	2 квартал 2026	3 квартал 2026	4 квартал 2026	1 квартал 2027	2 квартал 2027	3 квартал 2027
Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности	-5 709 438,86	351 143,95	1 286 645,18	2 349 672,33	3 298 365,66	4 344 825,94	5 273 212,27	5 728 096,20	5 429 475,07	5 146 421,87	4 878 125,00	4 623 815,16
Суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности с нарастающим итогом	-5 709 438,86	-5 060 646,44	-3 510 176,09	-977 508,80	2 371 817,03	6 592 993,74	11 522 495,44	16 649 892,83	21 211 364,01	25 251 980,18	28 813 651,23	31 935 332,92
Годовой суммарный дисконтированный денежный поток от операционной и инвестиционной деятельности	-1 721 977,41				18 644 500,07				20 077 837,10			
IRR, %	35,94%											
NPV, рублей.	22 172 084,90											
PP, лет.	1,40											
DPP, лет.	1,50											
PI	3,634768017											