

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

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент
(код и наименование направления подготовки / специальности)

Предпринимательство
(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Оценка инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса

Обучающийся

А.В. Столяров

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Т.В. Полтева

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

Тольятти 2024

Аннотация

Тема оценки инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса актуальна, поскольку в условиях растущей конкуренции и экономической неопределенности компании стремятся оптимизировать свои ресурсы и находить новые пути для достижения устойчивого роста и повышения рентабельности.

Цель бакалаврской работы – исследовать теоретические и практические аспекты оценки инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса.

Задачи бакалаврской работы включают в себя:

- исследовать теоретические аспекты оценки инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса;
- представить общую характеристику ООО «ТФН» и выбор направления масштабирования бизнеса;
- разработать инвестиционный проект, направленный на масштабирование бизнеса.

Объект исследования – ООО «ТФН».

Предмет исследования – финансовые показатели деятельности предприятия, внутренняя и внешняя среда предприятия, предлагаемый инвестиционный проект.

Практическая значимость исследования определяется возможностью применения разработанных рекомендаций с целью масштабирования бизнеса ООО «ТФН».

Бакалаврская работа включает в себя введение, три раздела основной части, заключение, список используемой литературы, приложение.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты оценки инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса.....	6
1.1 Экономическая сущность инвестиционного проекта	6
1.2 Денежный поток инвестиционного проекта	8
1.3 Методика оценки эффективности инвестиционного проекта.....	11
2 Общая характеристика ООО «ТФН» и выбор направления масштабирования бизнеса.....	16
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «ТФН»	16
2.2 Анализ финансовых показателей ООО «ТФН»	25
2.3 Анализ внутренней и внешней среды ООО «ТФН».....	28
3 Разработка инвестиционного проекта, направленного на масштабирование бизнеса.....	35
3.1 Описание проекта по масштабированию бизнеса, маркетинговый, организационный план проекта.....	35
3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта и рисков	41
Заключение	46
Список используемой литературы	49
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ТФН».....	52

Введение

Актуальность оценки инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса сегодня очень высока. В условиях жесткой конкуренции и постоянно меняющегося рынка компаниям необходимо находить новые пути для увеличения своей доли на рынке, снижения затрат и повышения рентабельности. Масштабирование бизнеса открывает возможности для роста производственных мощностей, внедрения новых технологий и расширения ассортимента товаров и услуг. Правильная оценка таких проектов помогает не только определить их целесообразность, но и снизить риски, связанные с их реализацией.

Теоретические аспекты оценки инвестиционных проектов играют ключевую роль в принятии обоснованных решений о вложении средств. Понимание денежного потока, экономической сущности проекта и методов оценки эффективности позволяет предпринимателям оценить выгоды от масштабирования. В условиях экономической нестабильности важно использовать комплексный подход, включающий как количественные, так и качественные показатели, чтобы не только рассчитать потенциальную прибыль, но и выявить возможные угрозы.

Тема оценки инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса актуальна, поскольку в условиях растущей конкуренции и экономической неопределенности компании стремятся оптимизировать свои ресурсы и находить новые пути для достижения устойчивого роста и повышения рентабельности.

Цель бакалаврской работы – исследовать теоретические и практические аспекты оценки инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса.

Задачи бакалаврской работы включают в себя:

- исследовать теоретические аспекты оценки инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса;

- представить общую характеристику ООО «ТФН» и выбор направления масштабирования бизнеса;
- разработать инвестиционный проект, направленный на масштабирование бизнеса.

Объект исследования – ООО «ТФН».

Предмет исследования – финансовые показатели деятельности предприятия, внутренняя и внешняя среда предприятия, предлагаемый инвестиционный проект.

Методы исследования – анализ, синтез, сравнение, метод экспертных оценок.

Теоретическая (методологическая) база исследования основана на работах исследователей в области проектного менеджмента и реальных инвестиций.

Информационная база исследования включает в себя данные бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «ТФН» за последние три года, данный управленческого учёта, данные официального сайта компании.

Практическая значимость исследования определяется возможностью применения разработанных рекомендаций с целью масштабирования бизнеса ООО «ТФН».

Бакалаврская работа включает в себя введение, три раздела основной части, заключение, список используемой литературы, приложение.

1 Теоретические аспекты оценки инвестиционного проекта по масштабированию бизнеса

1.1 Экономическая сущность инвестиционного проекта

Реальные инвестиции представляют собой вложения капитала в активы компании с целью расширения, модернизации и улучшения производственных мощностей, инфраструктуры и объектов, которые непосредственно связаны с основной деятельностью компании. Эти инвестиции крайне важны как для роста самого предприятия, так и для экономики в целом, поскольку они способствуют увеличению объемов производства, повышению конкурентоспособности и улучшению качества продукции. В этом смысле реальные инвестиции можно рассматривать как фундаментальный инструмент для долгосрочного успеха любой компании. Они включают такие элементы, как покупка имущественных комплексов, оборудования, строительство новых объектов, а также модернизацию существующих производственных мощностей.

Инвестиции в реальный сектор экономики имеют гораздо более широкие цели, чем просто расширение производства. Помимо этого, они направлены на повышение эффективности предприятия, что особенно важно в долгосрочной перспективе. Это помогает обеспечить финансовую устойчивость компании и снизить риски, которые могут возникнуть в условиях рыночных колебаний. Например, такие исследователи, как Н.В. Шкуратов [19] и М.В. Чараева [16], отмечают, что инвестиции в реальный сектор позволяют предприятию лучше адаптироваться к изменениям на рынке и стабилизировать свою деятельность в кризисные периоды.

Одним из ключевых элементов реализации реальных инвестиций является разработка и внедрение инвестиционных проектов. Эти проекты помогают структурировать процесс вложений, обеспечивая их целенаправленность и повышая общую эффективность использования

средств. Таким образом, успешная реализация инвестиционных проектов играет важную роль в обеспечении устойчивого роста предприятия. Инвестиционные проекты также дают возможность планировать капитальные вложения и управлять ими с большей точностью, что является залогом эффективного использования ресурсов и минимизации рисков.

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиционный проект представляет собой обоснование экономической целесообразности и объемов капитальных вложений, включающее необходимую проектную документацию и описание практических шагов по реализации инвестиций (бизнес-план) [15]. Это определение подчеркивает важность детального планирования и прогнозирования всех аспектов проекта. Н.В. Шкуратов, например, обращает внимание на разнообразие целей инвестиционных проектов: помимо получения прибыли, важную роль играет обеспечение финансовой устойчивости и снижение рисков [19].

Таким образом, инвестиционный проект можно охарактеризовать как тщательно структурированный процесс, направленный на достижение конкретных экономических целей за счет вложений в реальные активы. Эти цели могут быть разными: от получения прибыли до повышения конкурентоспособности и обеспечения устойчивого развития бизнеса. Важно отметить, что успешная реализация любого инвестиционного проекта требует комплексного анализа, включая оценку финансовой устойчивости, рисков и тщательное планирование всех этапов его жизненного цикла.

Каждый инвестиционный проект проходит через несколько фаз, каждая из которых имеет свои особенности и требует различного подхода. В литературе обычно выделяют предынвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную и иногда ликвидационную фазы. Каждая из этих фаз играет свою роль в общей успешности проекта. Например, предынвестиционная фаза, как отмечают Л.В. Анохина и другие исследователи, является ключевой для

оценки перспективности проекта [3]. На этом этапе разрабатывается бизнес-план, проводятся исследования рынка и прогнозируются доходы.

Инвестиционная фаза включает в себя выполнение всех основных мероприятий по реализации проекта, включая приобретение оборудования, строительство и модернизацию объектов. Это самый затратный этап, требующий значительных капитальных вложений. Важно, чтобы на этой стадии обеспечивался строгий контроль за выполнением плана, управление ресурсами и минимизация возможных отклонений от первоначального плана.

Эксплуатационная фаза начинается после завершения всех строительных и модернизационных работ и включает запуск производства. На этом этапе компания начинает получать доходы от проекта, и проводится мониторинг его эффективности. Финансовая устойчивость и рентабельность объекта становятся главными индикаторами успешности проекта.

Некоторые проекты могут завершаться ликвидационной фазой, которая наступает в случае прекращения его деятельности. Ликвидация включает продажу активов, выплату долгов и закрытие всех финансовых и правовых обязательств. Как отмечают такие исследователи, как И.А. Бланк, данный этап важен для оценки итоговой стоимости проекта и его финансовых результатов [4].

Одним из ключевых инструментов для оценки успешности проекта является прогнозирование его денежного потока. Именно денежный поток выступает основной для расчёта показателей эффективности инвестиционного проекта.

1.2 Денежный поток инвестиционного проекта

Прогнозирование и оценка денежных потоков инвестиционного проекта являются ключевыми элементами, которые определяют его жизнеспособность и эффективность. Именно через денежные потоки можно судить о том, насколько проект будет рентабельным и устойчивым в долгосрочной

перспективе. В научной литературе этот аспект тщательно исследован такими авторами, как А.К. Шайхутдинова, И.В. Селезнева и С.С. Абдильдин, которые подчеркивают, что прогнозирование денежных потоков требует не только анализа текущей финансовой отчетности предприятия, но и глубокого понимания будущих экономических условий, в которых будет осуществляться проект [18]. Это означает, что прогнозирование нельзя свести лишь к изучению бухгалтерских показателей; оно требует системного подхода с учетом макроэкономических факторов.

Сложность прогнозирования денежных потоков заключается в том, что необходимо учитывать множество переменных, включая как прямые, так и косвенные денежные потоки. Прямые денежные потоки связаны непосредственно с реализацией проекта, например, с продажей продукции или предоставлением услуг, которые планируется производить после запуска проекта. Косвенные денежные потоки включают более сложные экономические эффекты, такие как увеличение общей выручки компании, улучшение ее рыночных позиций и укрепление конкурентоспособности. Как отмечает Ю.С. Захарин, именно эти косвенные факторы часто оказываются недооцененными при оценке инвестиционных проектов, что может привести к недооценке их реальной стоимости [8].

Точность оценки денежных потоков напрямую влияет на уровень рисков, с которыми сталкивается инвестор. Любая ошибка или неточность в прогнозировании может привести к неправильным инвестиционным решениям, что в конечном итоге увеличит вероятность финансовых потерь. Важно, чтобы все прогнозы основывались на данных, которые могут быть проверены и подтверждены, что подчеркивают М.В. Грачева и Д.С. Александров [7]. Точность прогнозирования денежных потоков особенно важна в условиях нестабильной экономической ситуации, когда даже небольшие колебания на рынке могут существенно изменить прогнозы по выручке и расходам.

Одним из важнейших аспектов оценки денежных потоков является необходимость их структурирования по трем ключевым направлениям: операционная, инвестиционная и финансовая деятельность. Такой подход позволяет более точно отслеживать источники поступления и оттока средств и оценивать, какие направления деятельности проекта приносят наибольшую выгоду. Денежные потоки от операционной деятельности включают все поступления и оттоки, связанные с основной деятельностью компании, будь то производство продукции, оказание услуг или другие виды деятельности, непосредственно связанные с реализацией проекта. Это основной источник прибыли, который позволяет покрывать текущие расходы и обеспечивать рентабельность предприятия.

Инвестиционная деятельность проекта охватывает денежные потоки, связанные с приобретением или продажей долгосрочных активов. В эту категорию входят расходы на покупку оборудования, недвижимости, интеллектуальной собственности и других капитальных активов, которые необходимы для успешной реализации проекта. В отличие от операционной деятельности, которая генерирует постоянный поток доходов, инвестиционная деятельность чаще всего требует значительных одноразовых затрат на начальных этапах реализации проекта. Например, покупка оборудования или строительство производственных мощностей могут существенно увеличить денежные оттоки на начальном этапе, однако эти вложения создают фундамент для будущей прибыли.

Финансовая деятельность проекта фокусируется на потоках денежных средств, связанных с финансированием. Это могут быть займы, кредиты, выпуск акций или привлечение дополнительных инвесторов. Притоки денежных средств по этой статье позволяют покрыть дефицит средств на этапе реализации проекта и обеспечить его дальнейшее развитие. Однако важно контролировать уровень заемных средств, чтобы не допустить перегрузки компании долговыми обязательствами. Финансовая деятельность также включает выплаты основного долга по кредитам, дивиденды акционерам и

другие обязательные платежи, которые необходимо учитывать при оценке общего денежного потока проекта.

1.3 Методика оценки эффективности инвестиционного проекта

При оценке эффективности инвестиционного проекта важно не только проанализировать денежные потоки по каждой из вышеуказанных категорий, но и использовать соответствующие финансовые показатели, которые помогут более точно оценить потенциальную выгоду от проекта. Применение этих показателей позволяет комплексно оценить эффективность вложений и принять взвешенное решение о целесообразности дальнейшего финансирования проекта.

В целом основными показателями для оценки инвестиционных проектов выступают динамические показатели. «Динамические показатели основываются на концепции стоимости денег во времени, которая учитывает изменение стоимости денег в соответствии с нормой прибыли на финансовом рынке. Согласно этой концепции, одна и та же сумма денег имеет разную стоимость в разные периоды времени. Эта стоимость в настоящее время всегда выше, чем в будущем, из-за альтернативы возможного инвестирования, а также воздействия факторов инфляции и риска. Эта концепция является основополагающей для инвестиционных вычислений» [1].

Динамические показатели основаны на дисконтировании. «Ставкой дисконтирования обычно называют ежегодную ставку, которая отражает уровень доходности, который инвестор хотел бы получить от использования вложенного капитала, с учетом уровня риска, присущего проекту. Существует несколько методов определения ставки дисконтирования, включая расчет на основе модели CAPM (для собственного капитала), модели WACC (для собственного и заёмного капитала) и другие методы, такие как нормативный, кумулятивный и т.д.» [9].

«Определив ставку дисконтирования, необходимо рассчитать основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта:

- чистый дисконтированный доход – NPV;
- индекс доходности – PI;
- внутренняя норма доходности – IRR;
- дисконтированный период окупаемости – DPP.

В целом проект считается эффективным, если сумма дисконтированных поступлений по проекту окажется больше суммы дисконтированных инвестиционных затрат» [16].

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

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

где I – инвестиции за i-й период,

P – доход за i-й период,

N – число периодов,

r – ставка дисконтирования» [16].

Чистая приведённая стоимость (NPV) представляет собой сумму дисконтированных денежных потоков, полученных от проекта, за вычетом первоначальных затрат. Этот показатель позволяет определить, принесет ли проект положительную экономическую выгоду при учете временной стоимости денег. Чем выше значение NPV, тем более выгодным считается проект. Однако важно учитывать, что NPV не учитывает уровень риска, связанный с реализацией проекта, поэтому его необходимо использовать в сочетании с другими показателями.

«Показатель PI (индекс доходности) представляет собой отношение суммы дисконтированных денежных потоков от операционной деятельности (сальдо) к сумме дисконтированных инвестиционных затрат – формула (2). Соответственно проект считается эффективным, если данный показатель принимает значение больше единицы» [16].

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

Срок окупаемости – это период, за который инвестиции в проект будут полностью возвращены за счет чистого денежного потока. Чем короче срок окупаемости, тем менее рискованным считается проект. Однако этот показатель не учитывает денежные потоки, полученные после окупаемости, поэтому его рекомендуется использовать вместе с другими методами оценки.

Дисконтированный срок окупаемости – это срок окупаемости, рассчитанный методом кумулятивного построения, на основе накопленного дисконтированного денежного потока.

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

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

Внутренняя норма доходности (IRR) — это процентная ставка, при которой чистая приведённая стоимость проекта становится равной нулю. Этот показатель показывает максимальный уровень затрат на привлечение капитала, при котором проект останется прибыльным. Если IRR выше

стоимости капитала, проект считается выгодным. Однако, как подчеркивают исследователи, данный показатель не всегда точно отражает реальную эффективность проекта, особенно если денежные потоки нестабильны [5].

Исследователи, такие как С.А. Мохначев, О.Л. Симченко и И.А. Третьяков, подчеркивают сложность инвестиционных проектов и необходимость применения различных методов оценки, таких как метод дисконтирования денежных потоков и метод внутренней нормы доходности [2]. Эти методы позволяют оценить будущие финансовые результаты и риски проекта, обеспечивая тем самым осознанное принятие решений инвесторами.

Таким образом, прогнозирование и оценка денежных потоков инвестиционного проекта – это сложный и многоуровневый процесс, который требует тщательного анализа и учета множества факторов. Неверные прогнозы могут привести к увеличению рисков для инвесторов, тогда как точные расчеты позволяют минимизировать эти риски и обеспечить успешную реализацию проекта. Ключевым аспектом успешного прогнозирования является комплексный подход, включающий анализ операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также использование показателей эффективности. В условиях современной экономики, характеризующейся высокой степенью неопределенности и изменчивости, точность прогнозирования денежных потоков становится критически важной. Компании, которые могут эффективно прогнозировать свои денежные потоки и управлять ими, получают значительное конкурентное преимущество на рынке.

Представим выводы по первому разделу бакалаврской работы.

Инвестиционный проект представляет собой обоснование экономической целесообразности и объемов капитальных вложений, включающее необходимую проектную документацию и описание практических шагов по реализации инвестиций (бизнес-план). Он направлен на расширение, модернизацию и улучшение производственных мощностей с целью повышения конкурентоспособности и долгосрочной устойчивости

бизнеса. Реальные инвестиции обеспечивают рост компании и способствуют улучшению её рыночного положения за счет стратегического планирования, что делает их неотъемлемой частью эффективного управления ресурсами и минимизации рисков.

Прогнозирование и оценка денежных потоков играют ключевую роль в определении жизнеспособности инвестиционного проекта. Основное внимание уделяется операционным, инвестиционным и финансовым потокам, которые помогают структурировать проект и оценивать его рентабельность.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта используются динамические показатели, такие как NPV, PI и IRR, которые учитывают временную стоимость денег и позволяют определить потенциальную выгоду от проекта. Эти показатели помогают инвестору оценить, принесет ли проект положительный экономический результат. Особое внимание уделяется дисконтированию денежных потоков, что позволяет принимать более обоснованные решения, учитывающие риски и долгосрочные перспективы.

2 Общая характеристика ООО «ТФН» и выбор направления масштабирования бизнеса

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «ТФН»

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «ТФН» (ООО «ТФН»). Основной вид деятельности согласно коду ОКВЭД 46.43 – оптовая торговля бытовыми электротоварами.

Предприятие осуществляет свою деятельность на основе Устава, нормативной базой также выступают Гражданский кодекс РФ [6], Налоговый кодекс РФ [11], Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» [14], Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» [13].

Численность персонала составляет 84 человека, организационная структура представлена на рисунке 1.

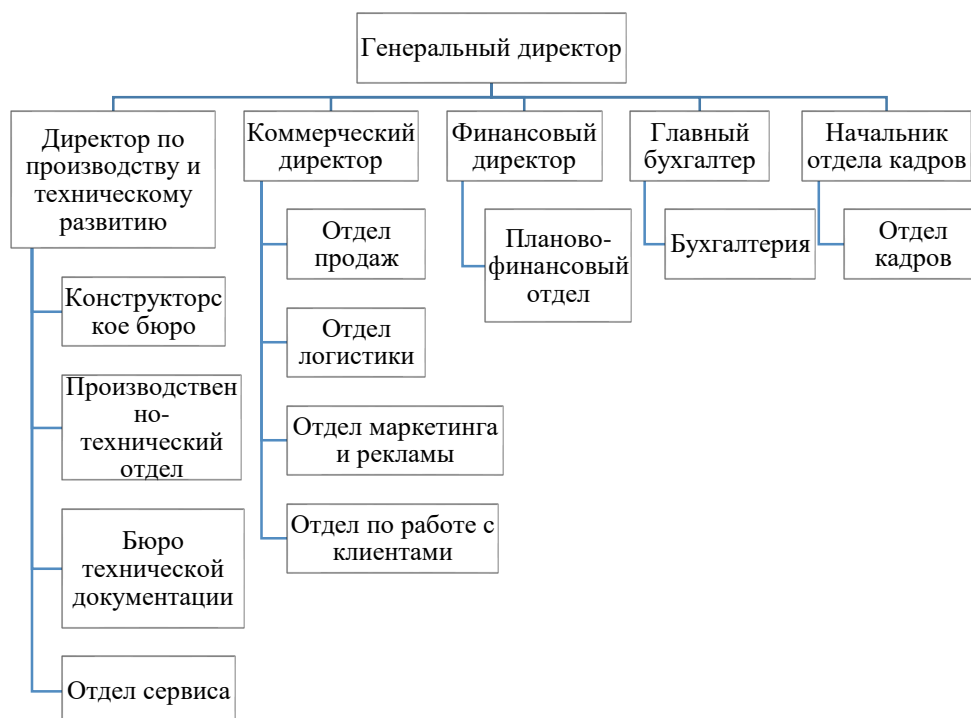


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «ТФН»

Организационная структура линейная, руководит компанией генеральный директор.

Ассортимент продукции компании включает в себя широкий спектр современных гаджетов и аксессуаров для различных нужд. Телефоны и смартфоны, представленные мировыми брендами, привлекают как новыми моделями, так и уже проверенными устройствами. Для тех, кто ценит производительность и функциональность, предлагаются планшеты и ноутбуки, идеально подходящие как для работы, так и для творчества. Смарт-часы и фитнес-браслеты помогают отслеживать физическую активность и состояние здоровья. Любители качественного звука могут найти наушники, как проводные, так и беспроводные, включая продукцию собственной марки. Аксессуары, такие как портативные колонки, зарядные устройства и аккумуляторы, расширяют возможности использования основных устройств. В ассортименте также присутствуют телевизоры с разнообразными диагоналями экрана и характеристиками, отвечающие запросам современных пользователей. Компания предлагает оптику — солнцезащитные очки и медицинские оправы от ведущих брендов. Для владельцев автомобилей предусмотрены автосигнализации последнего поколения и разнообразные автоаксессуары, обеспечивающие комфорт и безопасность на дороге. Кроме того, компания предлагает роутеры для стабильного интернет-соединения, VR-шлемы для погружения в виртуальные миры, а также электротранспорт, включая самокаты и гироскутеры, как от крупных брендов, так и собственного производства. В категорию товаров для дома входят роботы-пылесосы, умные весы и другие устройства для повышения комфорта. Ассортимент дополнен бытовой техникой для кухни, товарами для путешествий и профессиональными плоттерами для резки пленок [12].

В таблице 1 представлены основные экономические показатели деятельности ООО «ТФН» за 2021-2023 гг. (Приложение А).

Таблица 1 – Экономические показатели деятельности ООО «ТФН» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2022 г. - 2021 г.		2023 г. - 2022 г.	
				Абс. изм (+/-)	Темп роста, %	Абс. изм (+/-)	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	3292698 2	2936734 9	2907998 2	-3559633	89,19	- 287367	99,02
Себестоимость продаж, тыс. руб.	2994713 5	2423794 6	2300244 9	-5709189	80,94	- 123549 7	94,90
Валовая прибыль, тыс. руб.	2979847	5129403	6077533	2149556	172,14	948130	118,48
Управленческие расходы, тыс. руб.	0	1004	0	1004	х	-1004	х
Коммерческие расходы, тыс. руб.	1460025	1764548	1999471	304523	120,86	234923	113,31
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1519822	3363851	4078062	1844029	221,33	714211	121,23
Чистая прибыль, тыс. руб.	427555	422833	268651	-4722	98,90	- 154182	63,54
Основные средства, тыс. руб.	64553	226283	187539	161730	350,54	-38744	82,88
Оборотные активы, тыс. руб.	1224894 7	1398127 0	1510038 5	1732323	114,14	111911 5	108,00
Численность ППП, чел.	84	84	84	0	100,00	0	100,00

Продолжение таблицы 1

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2022 г. - 2021 г.		2023 г. - 2022 г.	
				Абс. изм (+/-)	Темп роста, %	Абс. изм (+/-)	Темп роста, %
Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	28224	30240	35280	2016	107,14	5040	116,67
Производительность труда работающего, тыс. руб.	391988	349611	346190	- 42376,58	89,19	- 3421,04	99,02
Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб.	336	360	420	24,00	107,14	60,00	116,67
Фондоотдача	510,08	129,78	155,06	-380,30	25,44	25,28	119,48
Оборачиваемость активов, раз	2,69	2,10	1,93	-0,59	78,14	-0,17	91,68
Рентабельность продаж, %	4,62	11,45	14,02	6,84	248,16	2,57	122,43
Рентабельность производства, %	4,84	12,94	16,31	8,10	267,33	3,37	126,09
Затраты на рубль выручки, коп.	95,38	88,55	85,98	-6,84	92,83	-2,57	97,10

В процессе осуществления бизнеса за рассматриваемый период времени сократилась выручка от продаж, темп снижения за 2022-2023 гг. составил 0,98%, при снижении себестоимости на 5,1%. Динамика представлена на рисунке 2.

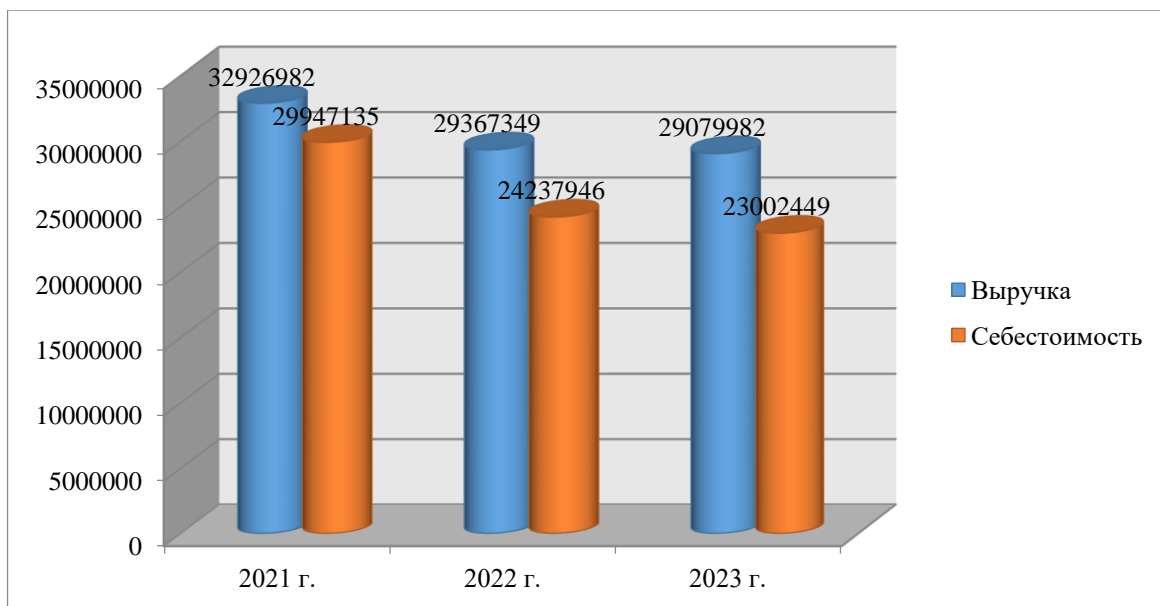


Рисунок 2 – Динамика выручки и себестоимости продаж ООО «ТФН» в тыс. руб.

За 2021-2022 гг. темп прироста валовой прибыли компании составил 72,14%, за 2022-2023 гг. в размере 18,48%. Динамика представлена на рисунке 3.

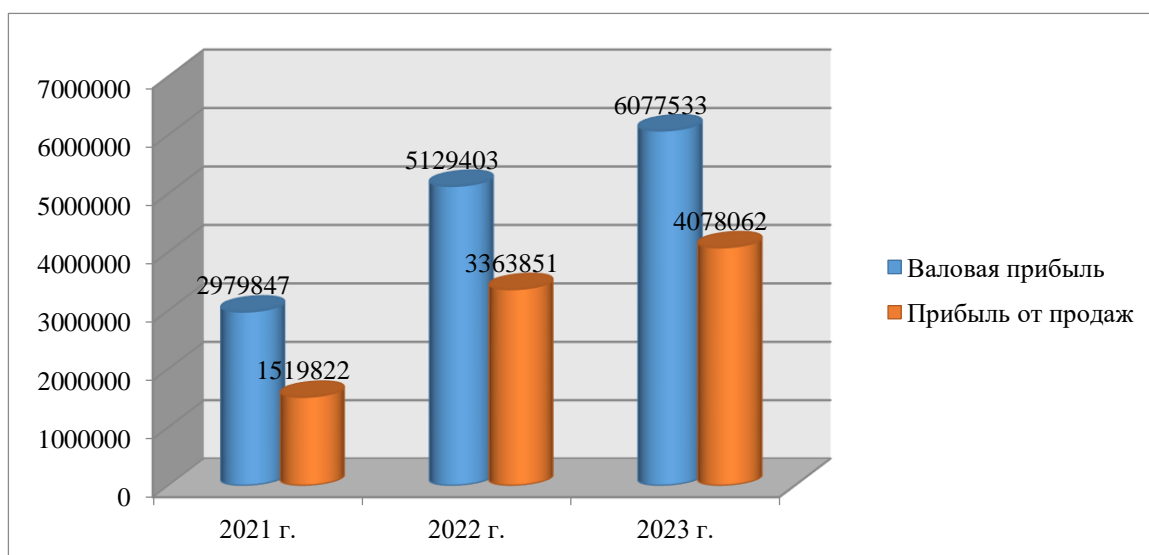


Рисунок 3 – Динамика показателей прибыли ООО «ТФН» в тыс. руб.

Управленческие расходы наблюдаются в 2022 году в размере 1004 т. р., коммерческие расходы за 2022-2023 гг. увеличились на 13,31%. В результате оптовой торговли бытовыми электротоварами прибыль от продаж ООО «ТФН» возросла, темп прироста за 2022-2023 гг. составил 21,23%.

Чистая прибыль компании сократилась, за 2022-2023 гг. темп снижения составил 36,46%. Динамика представлена на рисунке 4.

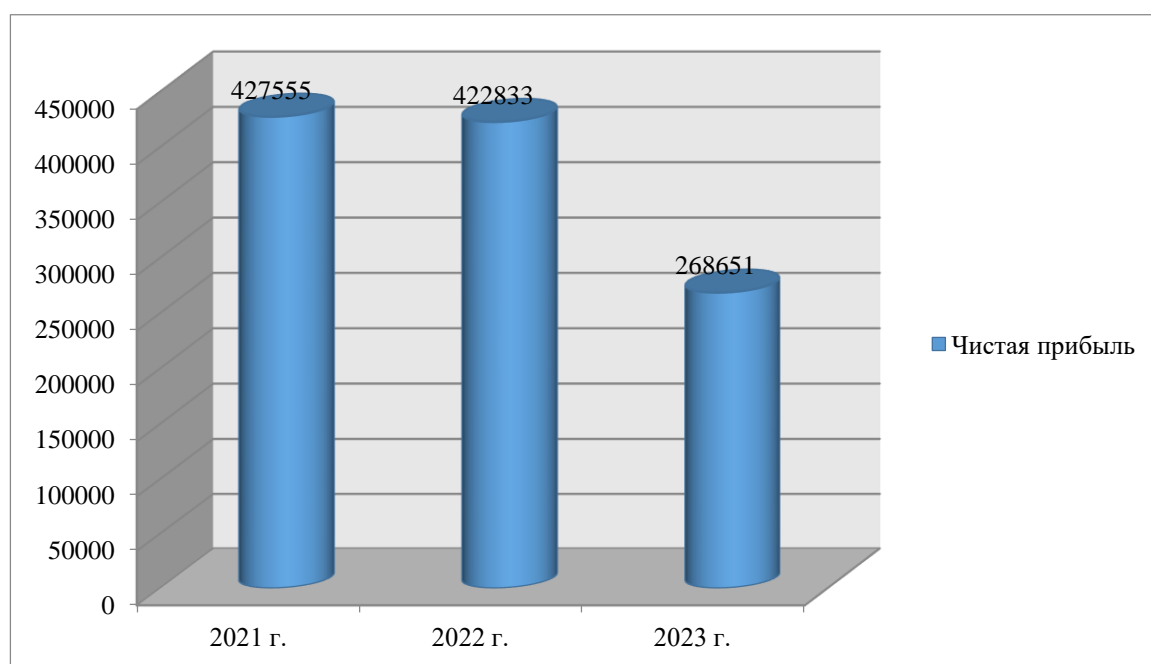


Рисунок 4 – Динамика чистой прибыли ООО «ТФН» в тыс. руб.

Спад чистой прибыли за 2021-2023 гг. характеризует снижение эффективности ведения бизнеса ООО «ТФН».

В 2023 году сократились основные средства компании по отношению к 2022 году на 17,12%.

Оборотные активы за 2022-2023 гг. возросли на 8%. Рост произошел в большей степени за счет увеличения запасов и денежных средств компании. Динамика представлена на рисунке 5.

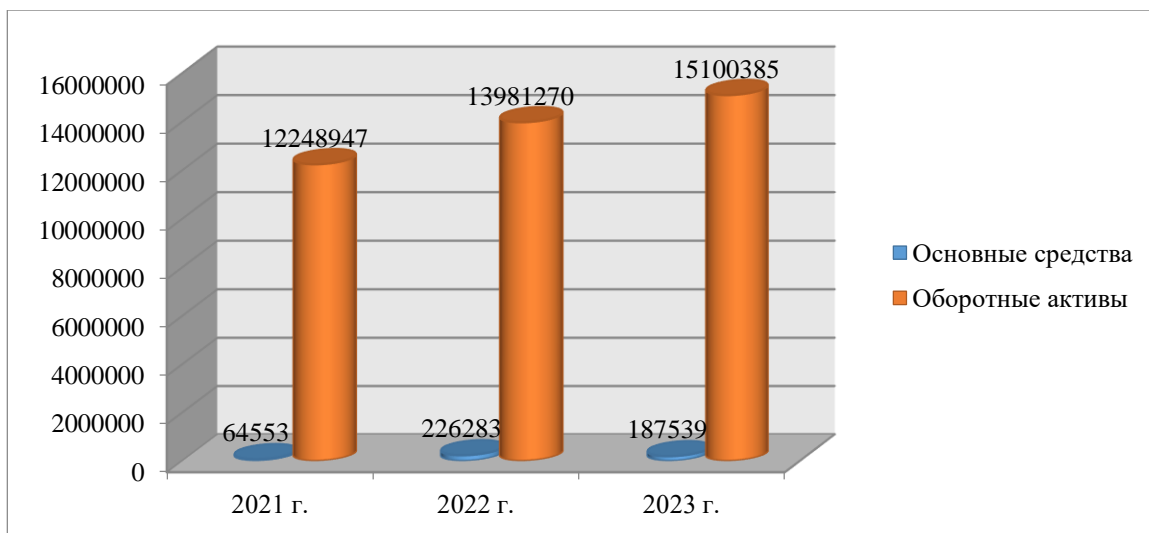


Рисунок 5 – Динамика основных средств и оборотных активов ООО «ТФН» в тыс. руб.

Численность персонала за период исследования не изменилась, темп прироста фонда оплаты труда за 2022-2023 гг. в размере 16,67%. В ООО «ТФН» диагностировано снижение производительности труда работающего, а именно за 2021-2022 гг. в размере 10,81%, за 2022-2023 гг. в размере 0,98%. Динамика представлена на рисунке 6.

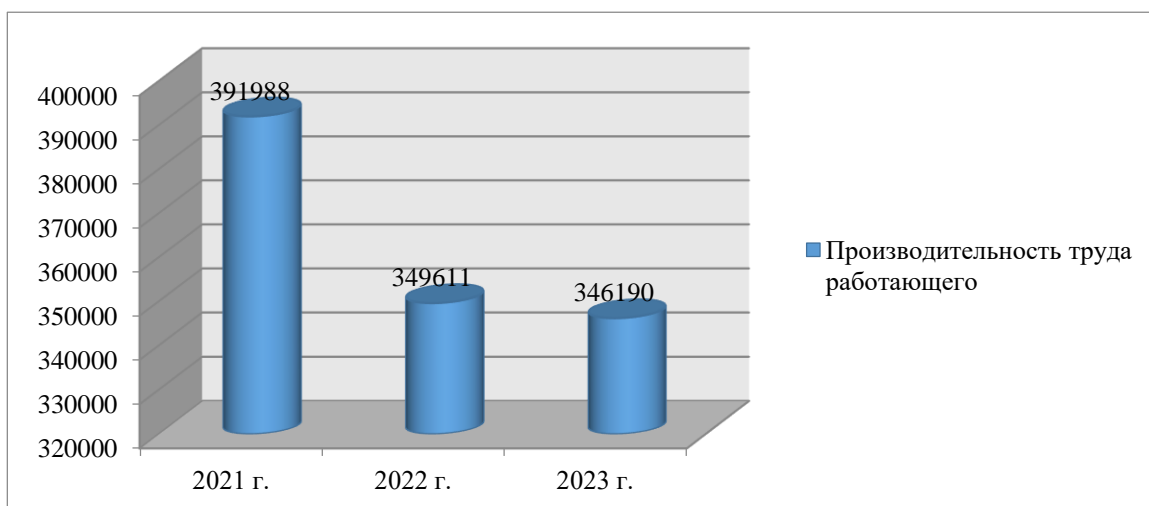


Рисунок 6 – Динамика производительности труда ООО «ТФН» в тыс. руб.

В ООО «ТФН» за 2021-2023 гг. увеличился среднегодовой доход персонала, темп прироста заработной платы за 2022-2023 гг. в размере 16,67%.

В компании за 2022-2023 гг. увеличилась эффективность использования основных производственных фондов, темп прироста фондоотдачи в размере 19,48%. Динамика представлена на рисунке 7.

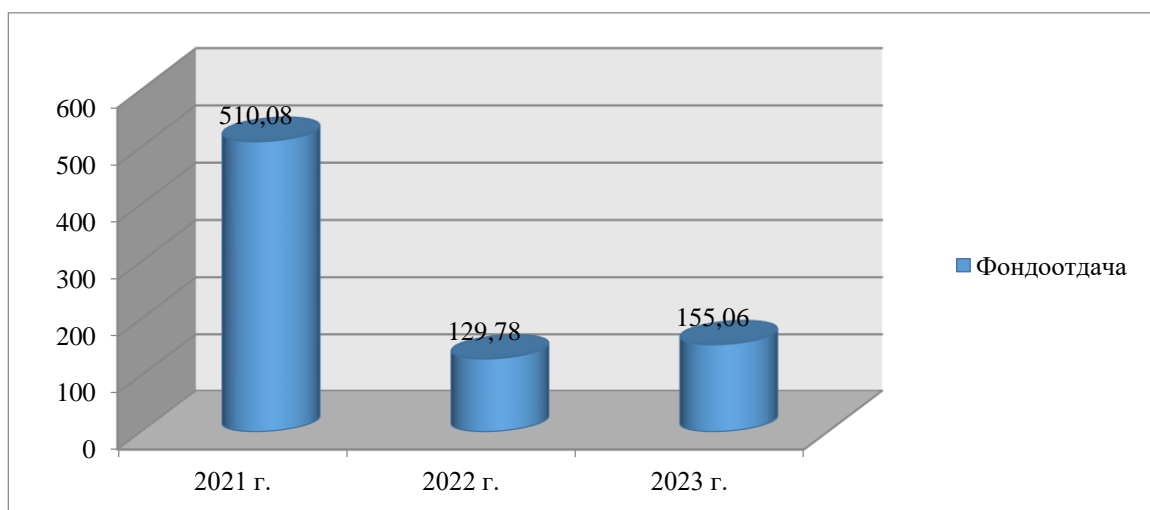


Рисунок 7 – Динамика фондоотдачи ООО «ТФН»

Сократилась оборачиваемость активов, за 2021-2022 гг. в размере 21,86%. Динамика представлена на рисунке 8.

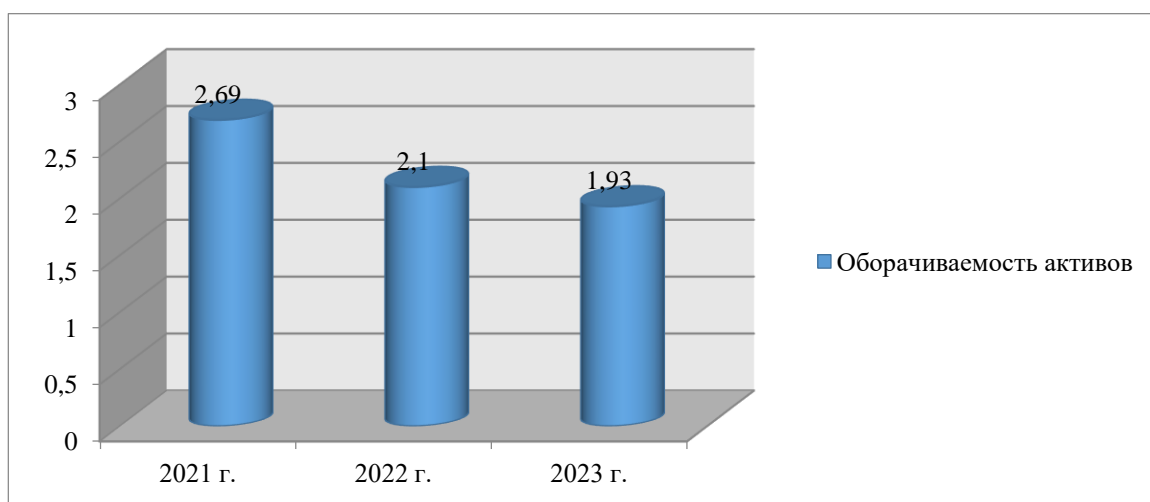


Рисунок 8 – Динамика оборачиваемости активов ООО «ТФН», раз

Рост рентабельности продаж за 2022-2023 гг. составил 22,43%, рентабельности производства в размере 26,09%. Динамика представлена на рисунке 9.

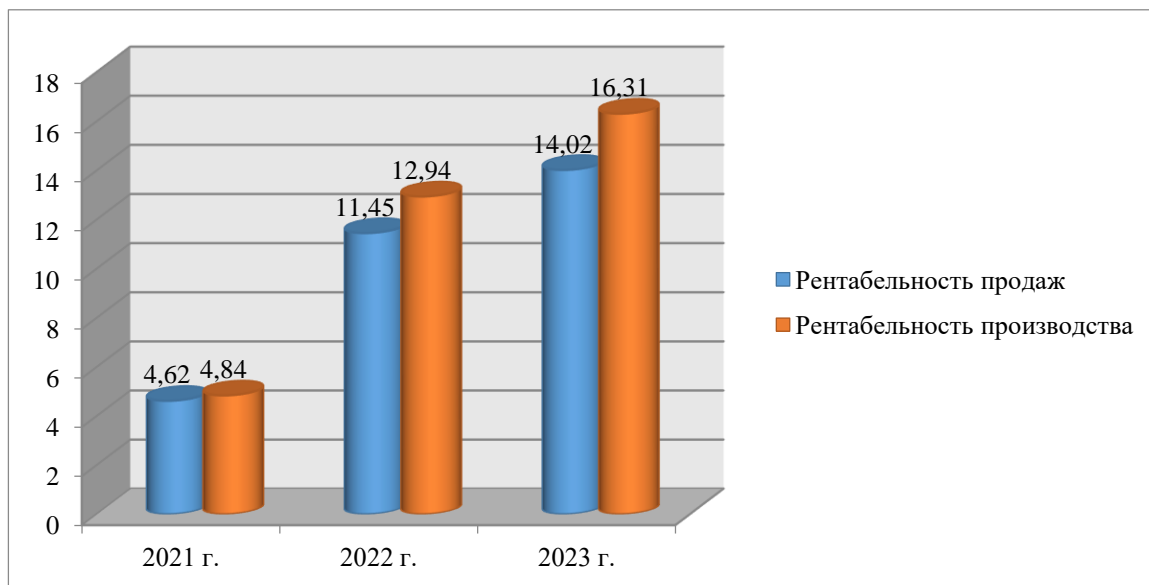


Рисунок 9 – Динамика показателей рентабельности ООО «ТФН» в %

Затраты на рубль выручки ООО «ТФН» за 2021-2022 гг. сократились на 7,17%, за 2022-2023 гг. на 2,9%. Динамика представлена на рисунке 10.

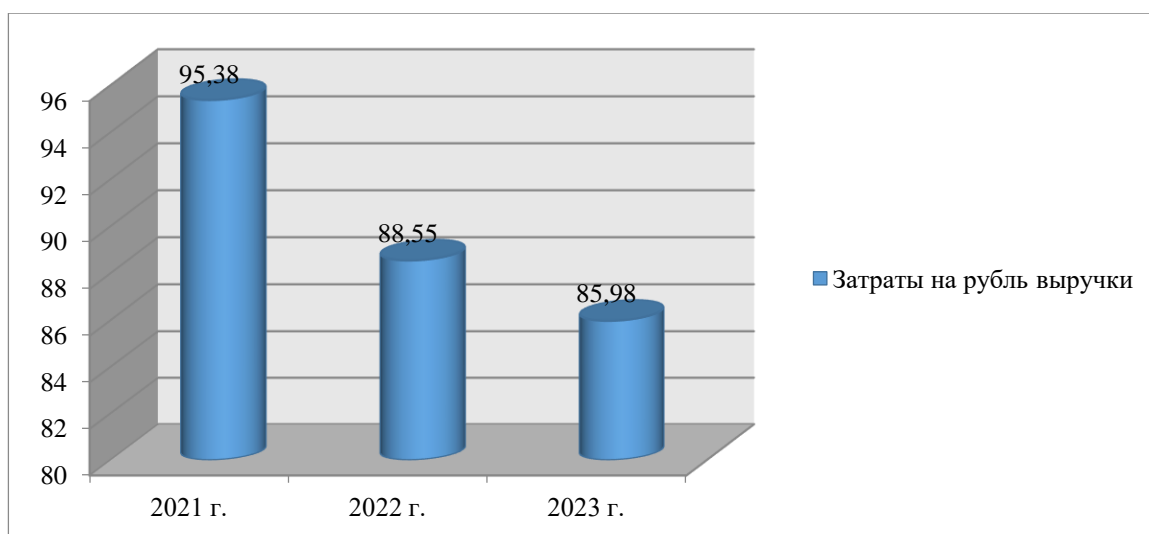


Рисунок 10 – Динамика затрат на рубль выручки ООО «ТФН» в коп.

Следовательно, несмотря на рост рентабельности продаж и производства, сокращения затрат на рубль выручки эффективность ведения бизнеса ООО «ТФН» уменьшилась. Данный факт подтверждает уменьшение выручки от продаж и чистой прибыли компании за 2021-2023 гг.

2.2 Анализ финансовых показателей ООО «ТФН»

Проведём анализ ключевых финансовых показателей деятельности ООО «ТФН».

Рассмотрим динамику основных коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости предприятия ООО «ТФН» за период с 2021 по 2023 годы, представленных в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ коэффициентов финансовой устойчивости и ликвидности ООО «ТФН» на конец 2021-2023 гг.

Показатель	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
Коэффициент автономии	0,35	0,32	0,31
Коэффициент финансового левериджа	1,84	2,1	2,26
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,34	0,3	0,28
Коэффициент покрытия инвестиций	0,49	0,44	0,36
Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,9	1,74	1,49
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1,17	1,1	0,83
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,08	0,11	0,11

Таблица демонстрирует финансовое состояние ООО «ТФН» на конец 2021, 2022 и 2023 годов, отражая важнейшие показатели ликвидности и устойчивости. По этим данным можно проследить динамику изменений, которые важны для оценки способности компании поддерживать свою финансовую стабильность и своевременно выполнять обязательства.

Коэффициент автономии за анализируемый период уменьшился с 0,35 в 2021 году до 0,31 в 2023 году, что указывает на постепенное снижение доли собственного капитала в общей структуре капитала компании. В норме для отрасли данный коэффициент должен быть выше 0,4, а оптимальные значения варьируются от 0,5 до 0,7. Снижение автономии ООО «ТФН» означает, что компания становится всё более зависимой от заемных средств, что увеличивает риски её финансовой нестабильности. Это также может свидетельствовать о повышенной нагрузке на бюджет компании в условиях неопределенности на рынке или ухудшения внешней экономической среды.

Одновременно коэффициент финансового левериджа, показывающий отношение заемных средств к собственным, увеличился с 1,84 в 2021 году до 2,26 в 2023 году. В данной отрасли значение этого показателя не должно превышать 1,5, а оптимальный диапазон составляет от 0,43 до 1. Превышение этих норм говорит о том, что у компании увеличилась долговая нагрузка, и это может негативно сказаться на её способности своевременно выполнять долговые обязательства. Такой рост левериджа является тревожным сигналом, поскольку он свидетельствует о том, что заемные средства играют всё большую роль в деятельности компании, что снижает её устойчивость в случае неблагоприятных экономических изменений.

Показатель обеспеченности собственными оборотными средствами также демонстрирует спад: с 0,34 в 2021 году он снизился до 0,28 в 2023 году. Хотя этот коэффициент остается выше нормативного значения (0,1), снижение показателя указывает на постепенное ухудшение способности компании поддерживать достаточный уровень собственных средств для покрытия текущих нужд. Это может привести к тому, что компания в будущем столкнется с недостатком ликвидности для оперативного решения вопросов, связанных с краткосрочными обязательствами.

Коэффициент покрытия инвестиций, который отражает соотношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала, также снижается с каждым годом — с 0,49 в 2021 году до 0,36 в 2023 году. Для

данной отрасли нормативное значение этого показателя составляет 0,65 и более. Падение данного коэффициента означает, что компания всё больше опирается на краткосрочные источники финансирования, что снижает её инвестиционную привлекательность и может негативно отразиться на будущем развитии бизнеса.

Коэффициент текущей ликвидности, который демонстрирует способность компании погашать краткосрочные обязательства за счет текущих активов, в 2023 году опустился до 1,49, тогда как в 2021 году он составлял 1,9. Для отрасли нормальным считается значение выше 1,8, поэтому текущее положение дел указывает на риск того, что у компании могут возникнуть трудности с выполнением краткосрочных обязательств в будущем.

Кроме того, коэффициент быстрой ликвидности также снизился — с 1,17 в 2021 году до 0,83 в 2023 году. Нормальное значение для этого показателя составляет не менее 1, что указывает на способность компании немедленно погасить краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов. Падение данного показателя ниже единицы сигнализирует о возможных кассовых разрывах и недостатке оборотных средств, что может затруднить ведение бизнеса при необходимости срочных выплат или при неожиданном росте долговых обязательств.

Абсолютная ликвидность, показывающая долю краткосрочных обязательств, которые компания может покрыть за счет наиболее ликвидных активов, в течение анализируемого периода осталась на уровне 0,11, что ниже нормативного значения 0,2 и более. Несмотря на незначительное улучшение в сравнении с 2021 годом (когда коэффициент составлял 0,08), этот показатель остается слишком низким, что говорит о нехватке у компании денежных средств для немедленного покрытия краткосрочных обязательств. Это означает, что компания рискует столкнуться с трудностями при выполнении срочных финансовых обязательств, если ей понадобится оперативно привлечь средства для решения неотложных задач.

В результате анализа данных за 2021-2023 годы можно сделать вывод, что финансовое состояние ООО «ТФН» постепенно ухудшается. Компания испытывает снижение доли собственного капитала, что увеличивает её зависимость от заемных средств. Коэффициенты ликвидности, в особенности текущая и быстрая ликвидность, демонстрируют снижение, что свидетельствует о возможных проблемах с погашением краткосрочных обязательств в будущем. Хотя некоторые показатели остаются в пределах нормативных значений, их динамика указывает на риск ухудшения финансового положения в ближайшей перспективе. Увеличение долговой нагрузки и низкие уровни ликвидности также могут негативно сказаться на платежеспособности компании, особенно в случае ухудшения экономической ситуации.

Для улучшения текущего состояния необходимо разработать меры по увеличению доли собственного капитала и снижению долговой нагрузки. Это позволит компании укрепить свою финансовую устойчивость и улучшить показатели ликвидности, что, в свою очередь, повысит её способность справляться с краткосрочными и долгосрочными обязательствами. Важно также рассмотреть возможность пересмотра стратегии финансирования и направить усилия на повышение инвестиционной привлекательности, что поможет привлечь дополнительные средства для развития бизнеса.

Для увеличения собственного капитала компания должна сосредоточиться на росте чистой прибыли, которая является основным источником пополнения собственного капитала. Один из эффективных способов достижения этой цели – реализация инвестиционных проектов, направленных на масштабирование бизнеса.

2.3 Анализ внутренней и внешней среды ООО «ТФН»

Для успешного масштабирования бизнеса ООО «ТФН» важно провести детальный анализ внутренней и внешней среды компании. Это поможет

выявить сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы, которые могут оказать влияние на дальнейшее развитие компании.

В рамках этого анализа используется метод SWOT-анализа, который позволит наглядно представить ключевые факторы, влияющие на деятельность компании.

Таблица 3 – SWOT-анализ ООО «ТФН»

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
1. Широкий ассортимент продукции, охватывающий различные категории гаджетов, аксессуаров и бытовой техники.	1. Высокий уровень зависимости от заемных средств.
2. Наличие собственной торговой марки для аксессуаров и наушников, что увеличивает рентабельность.	2. Низкие показатели ликвидности и финансовой устойчивости.
3. Устойчивое положение на рынке благодаря дифференцированному предложению, удовлетворяющему различные потребности клиентов.	3. Ограниченные возможности для увеличения производительности труда и операционной эффективности.
4. Эффективная линейная организационная структура и низкий уровень текучести кадров.	4. Высокая конкуренция на рынке бытовой техники и электроники.
5. Активное развитие онлайн-продаж и внедрение цифровых платформ.	5. Снижение чистой прибыли за последние два года.
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
1. Выход на новые рынки, в том числе международные, благодаря широкому ассортименту товаров.	1. Усиление конкуренции на рынке электроники и бытовой техники.
2. Развитие сегмента носимых устройств и VR-технологий, соответствующих современным потребительским трендам.	2. Негативные макроэкономические факторы (инфляция, рост налогов).
3. Расширение онлайн-продаж и интеграция новых технологий для улучшения клиентского опыта.	3. Колебания курса валют и повышение стоимости импортных товаров.
4. Развитие партнерских программ с поставщиками и производителями для оптимизации цепочки поставок.	4. Ужесточение требований к экологичности продукции и энергоэффективности.
5. Привлечение инвесторов для снижения доли заемных средств и повышения финансовой устойчивости.	5. Возможное снижение спроса на бытовую технику и электронику из-за экономической нестабильности.

Таким образом, успешное масштабирование бизнеса ООО «ТФН» возможно при условии, что компания сосредоточится на использовании своих сильных сторон и возможностей, одновременно минимизируя влияние слабых сторон и угроз.

Анализ внутренней среды ООО «ТФН» позволяет выделить несколько ключевых факторов, влияющих на текущее состояние компании и её способность к масштабированию.

ООО «ТФН» испытывает определенные трудности в области финансовой устойчивости. Как показали данные финансового анализа, коэффициент автономии снизился до 0,31, что указывает на недостаточную долю собственных средств в капитале компании. Это увеличивает риски финансовой нестабильности, особенно в условиях экономических кризисов или резкого роста долговой нагрузки. В то же время, коэффициенты ликвидности также демонстрируют негативную динамику, что свидетельствует о снижении способности компании выполнять краткосрочные обязательства. Для успешного масштабирования необходимо улучшить показатели ликвидности и сократить долговую нагрузку.

Несмотря на снижение выручки и чистой прибыли, ООО «ТФН» продемонстрировало рост рентабельности производства и продаж. Это позитивный сигнал для инвесторов, так как компания способна эффективно управлять своими ресурсами, увеличивая прибыль на рубль затраченных средств. Однако снижение производительности труда и фондоотдачи требует принятия мер по оптимизации использования активов и повышению эффективности сотрудников.

Расширение ассортимента и увеличение продаж в сегменте носимых устройств, VR и аксессуаров может способствовать повышению рентабельности. Однако снижение производительности труда и фондоотдачи остается проблемой. Оптимизация операционных процессов, таких как логистика и управление запасами, а также внедрение новых технологий для

автоматизации производства и улучшения сервиса клиентов, помогут увеличить эффективность бизнеса.

Линейная организационная структура ООО «ТФН» является достаточно эффективной для текущих масштабов бизнеса, однако её адаптация под растущий объем задач может потребовать изменений. Кроме того, стабильный кадровый состав компании является одним из её преимуществ. Отсутствие текучести кадров свидетельствует о высоком уровне удовлетворенности сотрудников, что способствует сохранению корпоративных знаний и опыта внутри компании. Тем не менее, для дальнейшего роста компании может потребоваться привлечение новых специалистов и развитие программ обучения для повышения производительности труда.

Анализ внешней среды ООО «ТФН» включает исследование факторов макроэкономического окружения, конкурентного рынка и технологических изменений.

Внешняя среда компании характеризуется высокой конкуренцией на рынке бытовой техники и электроники. Основными конкурентами остаются как крупные международные корпорации, так и локальные производители. Введение новых категорий товаров, таких как электротранспорт и VR-устройства, а также развитие собственной марки наушников и аксессуаров, позволит ООО «ТФН» выделяться на рынке и усилить свою конкурентоспособность.

Негативное влияние экономических факторов, таких как инфляция и колебания курса валют, продолжает оставаться угрозой для компании. Учитывая высокую долю импортной продукции, колебания курса рубля могут значительно увеличивать себестоимость товаров. Важно продолжать работу над долгосрочными стратегиями управления рисками, включая диверсификацию поставок и повышение доли локального производства.

Быстрое развитие технологий открывает для ООО «ТФН» новые возможности. В частности, рост интереса к носимым устройствам, VR-технологиям и электротранспорту создаёт перспективы для роста в этих

сегментах. Развитие онлайн-продаж и интеграция цифровых платформ также позволяют компании оставаться в тренде и расширять клиентскую базу.

Ужесточение требований к экологичности продукции и энергоэффективности может потребовать от компании внесения изменений в производственные процессы и ассортиментную политику. Возможные изменения в налоговом законодательстве также могут оказать влияние на рентабельность бизнеса.

Таким образом, ООО «ТФН» имеет хорошие перспективы для масштабирования бизнеса, благодаря расширенному ассортименту продукции, включающему новые категории товаров, такие как электротранспорт, VR-устройства и носимые технологии. Проведенный анализ показал, что ООО «ТФН» обладает значительным потенциалом для масштабирования бизнеса, несмотря на существующие финансовые и операционные проблемы. Для успешного роста компании рекомендуется:

- усиление финансовой устойчивости. Снижение зависимости от заемных средств и улучшение показателей ликвидности могут снизить риски финансовой нестабильности. Это возможно за счет привлечения новых инвесторов и повышения доли собственных средств в капитале компании;
- оптимизация операционных процессов. Повышение производительности труда и фондоотдачи является ключевым фактором для увеличения эффективности бизнеса. Внедрение программ автоматизации, обучение сотрудников и оптимизация логистических процессов могут способствовать достижению этих целей;
- расширение ассортимента и выход на новые рынки. Расширение продуктовой линейки и выход на новые региональные и международные рынки поможет компании диверсифицировать свои доходы и снизить зависимость от внутреннего спроса;

- развитие онлайн-продаж. Развитие электронных платформ и интеграция современных цифровых технологий в процесс продаж откроет новые возможности для роста и укрепления позиций на рынке.

В целом, ООО «ТФН» обладает всеми необходимыми ресурсами для успешного масштабирования, при условии, что будут реализованы соответствующие стратегические инициативы и программы оптимизации.

Представим выводы по второму разделу бакалаврской работы.

ООО «ТФН» - предприятие, осуществляющее оптовую торговлю бытовыми электротоварами. Ассортимент включает широкий спектр современных гаджетов, таких как телефоны, планшеты, смарт-часы и бытовая техника. Анализ финансовых показателей за 2021-2023 годы показывает снижение выручки и чистой прибыли, несмотря на рост валовой прибыли и улучшение рентабельности. Показатели свидетельствуют о падении эффективности ведения бизнеса, что подтверждается уменьшением выручки и прибыли в условиях повышения затрат.

Анализ ключевых финансовых показателей деятельности ООО «ТФН» за период с 2021 по 2023 годы позволил сделать вывод о постепенном ухудшении финансового состояния компании. Так, коэффициент автономии сократился с 0,35 в 2021 году до 0,31 в 2023 году, указывая на снижение доли собственного капитала и увеличивающуюся зависимость от заемных средств. Аналогичным образом, коэффициент финансового левериджа увеличился с 1,84 до 2,26, что сигнализирует о возрастании долговой нагрузки. Также наблюдается снижение показателей обеспеченности собственными оборотными средствами (с 0,34 до 0,28), текущей (с 1,90 до 1,49) и быстрой ликвидности (с 1,17 до 0,83), что указывает на возможные трудности с погашением краткосрочных обязательств в будущем. Хотя абсолютная ликвидность несколько улучшилась (с 0,08 до 0,11), она все еще находится ниже нормативного уровня. В результате анализа данных можно сделать вывод о необходимости разработки мер по увеличению доли собственного

капитала и снижению долговой нагрузки, что поможет укрепить финансовую устойчивость компании и улучшить ее ликвидность.

Сильные стороны ООО «ТФН» включают широкий ассортимент продукции, наличие собственной торговой марки и активное развитие онлайн-продаж. Однако компания также сталкивается с проблемами, такими как высокая зависимость от заемных средств и низкие показатели ликвидности. Внешняя среда характеризуется высокой конкуренцией и негативными макроэкономическими факторами, что требует от компании стратегического подхода к управлению рисками и активного выхода на новые рынки. Проведённый анализ показывает, что для успешного масштабирования бизнеса ООО «ТФН» необходимо сосредоточиться на улучшении финансовой устойчивости, оптимизации операционных процессов, расширении ассортимента, выходе на новые рынки, развитии онлайн-продаж, что создаст возможности для дальнейшего роста и укрепления позиций на рынке.

3 Разработка инвестиционного проекта, направленного на масштабирование бизнеса

3.1 Описание проекта по масштабированию бизнеса, маркетинговый, организационный план проекта

Итак, с целью масштабирования бизнеса предлагается инвестиционный проект «Запуск категории «Умные устройства для дома и офиса» и развитие собственного бренда аксессуаров».

Предлагаемый новый ассортимент представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Предлагаемый новый ассортимент

Категория	Продукт	Описание
Умные устройства для дома	Умные системы освещения	Смарт-лампы с управлением через приложение, интеграция с голосовыми помощниками
	Умные розетки и реле	Устройства для дистанционного управления электроприборами
	Системы безопасности (умные камеры, датчики движения, замки)	Камеры наблюдения, системы умного доступа для дома и офиса
	Умные термостаты и климат-контроль	Автоматизация управления температурой и климатом
	Умные хабы и колонки	Голосовые ассистенты для управления умными устройствами
Аксессуары	Премиум-защитные стекла и чехлы для смартфонов и планшетов	Ударопрочные чехлы, гидрогелевые пленки для новых моделей смартфонов
	Магнитные зарядные станции и беспроводные зарядные устройства	Быстрая зарядка с поддержкой Qi и MagSafe
	Портативные аккумуляторы (Power Banks)	Емкость от 10 000 мА·ч до 30 000 мА·ч, функции защиты от перегрева
	Аксессуары для фитнеса (наушники, фитнес-браслеты)	Беспроводные наушники, фитнес-браслеты с функцией отслеживания активности

Предлагаемый ассортимент обусловлен следующими факторами:

- рост спроса на IoT и умные решения. Согласно прогнозам, к 2025 году количество подключенных устройств IoT в мире превысит 75 миллиардов, что отражает постоянный рост интереса к умным системам для дома и работы (источник статистики – IoT Analytics Market Update, 2023 год [21]);
- тренд на умные устройства для дома. В 2023 году глобальный рынок умных устройств для дома оценивался в \$91 миллиард, с прогнозируемым ростом на 27% в течение следующих 5 лет (источник статистики – Statista, Smart Home Revenue Forecast, 2023 год [20]);
- популярность аксессуаров для мобильных устройств; В 2023 году мировой рынок аксессуаров для смартфонов достиг \$255 миллиардов, ожидается рост спроса на качественные аксессуары для защиты и зарядки устройств (источник статистики – Allied Market Research, 2023 год [22]).

Актуальность предлагаемого ассортимента заключается в том, что умные устройства упрощают повседневную жизнь, предлагая экономию энергии, безопасность и контроль за домом или офисом, что особенно актуально в условиях удаленной работы и усиленного внимания к безопасности.

Аксессуары для смартфонов остаются популярной категорией товаров, с растущим спросом на стильные и функциональные решения, такие как премиальные чехлы и зарядные устройства.

В таблице 5 представлен маркетинговый план (7Р) для расширения ассортимента умных устройств и премиальных аксессуаров.

Таблица 5 – Маркетинговый план (7P)

Элемент 7P	Описание
Продукт (Product)	Умные устройства для дома и офиса, такие как смарт-колонки, системы безопасности, умные термостаты и премиальные аксессуары для смартфонов и планшетов (чехлы, зарядные устройства, наушники).
Цена (Price)	Средний и премиум-сегмент. Цены будут на уровне конкурентов с возможностью предложить более качественные решения, что оправдывает более высокую цену.
Место (Place)	Продажа через собственный интернет-магазин, маркетплейсы (Ozon, Wildberries) и офлайн-магазины электроники.
Продвижение (Promotion)	Реклама через блогеров и технологических обозревателей, SMM-кампании и таргетированная реклама в соцсетях. Программа лояльности для постоянных клиентов.
Персонал (People)	Менеджеры по продажам и маркетингу, специалисты по обслуживанию клиентов, инженеры для разработки аксессуаров, которые будут участвовать в разработке и продвижении продуктов.
Процессы (Process)	Автоматизация бизнес-процессов, разработка эффективной цепочки поставок, поддержка клиентов через чат-боты и call-центры для быстрого реагирования на запросы.
Физическое свидетельство (Physical Evidence)	Качественная упаковка продукции, обширное описание товаров на сайте и визуальная презентация через 3D-обзоры для создания доверия у клиентов.

Этот маркетинговый план позволит эффективно продвигать новую продуктовую линейку, обеспечивая соответствие современным требованиям рынка и ожиданиям потребителей.

Для реализации данного проекта потребуется дополнительный персонал, функции которого представлены в таблице 6. Здесь же представлен расчёт затрат на оплату труда.

Таблица 6 – Дополнительный персонал и дополнительные затраты на оплату труда

Должность	Функции	Количество ставок	Зарплата в месяц (тыс. руб.)	ФОТ в год (тыс. руб.)	Затраты на зарплату с учётом страховых взносов 30,2% (тыс. руб.)
Менеджер по продукту (IoT)	Управление ассортиментом, развитие линейки умных устройств.	1	80	960	1250
Инженер-разработчик (аксессуары)	Разработка и тестирование аксессуаров для мобильных устройств.	2	70	1680	2187
Специалист по закупкам	Работа с поставщиками для оптимизации закупочной стоимости.	1	60	720	937
Маркетолог	Разработка маркетинговых стратегий, продвижение продуктов на новых рынках.	1	75	900	1172
Логист	Организация логистики и цепочек поставок.	1	65	780	1016
Специалист по работе с клиентами	Поддержка клиентов, решение проблем с доставкой или качеством продукции.	2	50	1200	1562
Техник по установке (IoT)	Помощь клиентам с установкой и настройкой умных устройств.	1	55	660	859
Менеджер по продажам	Продажа новой продукции	10	60	7200	9374
Итого	-	9	-	14100	18358

Прогноз текущих затрат представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Прогноз текущих затрат

Статья затрат	Сумма в год (тыс. руб.)
Затраты на сырьё и материалы	6000
Маркетинговые расходы	5000
Затраты на логистику и хранение	7000
Заработная плата сотрудников	18358
Прочие текущие расходы	6000
Итого	42358

Ниже в таблице 8 представлен перечень оборудования, который требуется для реализации проекта.

Таблица 8 – Требуемое для реализации проекта оборудование

Оборудование	Описание	Цена (тыс. руб.)
Станок для производства чехлов	Для изготовления чехлов для смартфонов	2 000
Линия для производства зарядных устройств	Производство беспроводных зарядок	3 500
Лазерный станок для резки пленок	Точная резка гидрогелевых пленок	800
Станция по тестированию IoT-устройств	Тестирование умных устройств	1 200
Программное обеспечение для R&D	Для разработки и тестирования устройств	500
Оборудование для упаковки	Автоматизированная линия упаковки продукции	1 500
Итого	-	9 500

Далее в таблице 9 представлен прогнозируемый спрос и цены на продукцию. На базе этого рассчитана ожидаемая выручка.

Таблица 9 – Прогнозируемый спрос и цены на продукцию

Продукт	Прогнозируемый объем продаж (шт. в год)	Цена за единицу (тыс. руб.)	Ожидаемая выручка (тыс. руб.)
Умные системы освещения	1500	2,5	3750
Умные розетки и реле	1600	1,5	2400
Системы безопасности	700	10	7000
Умные термостаты и климат-контроль	800	8	6400
Умные хабы и колонки	1400	6	8400
Премиум-чехлы и защитные стекла	4600	1	4600
Беспроводные зарядки	3150	3,5	11025
Портативные аккумуляторы	1200	4	4800
Итого	-	-	48375

На основании представленной информации далее спрогнозируем денежные потоки и рассчитаем показатели эффективности инвестиционного проекта.

3.2 Оценка эффективности инвестиционного проекта и рисков

Итак, спрогнозируем денежные потоки на основе текущих цен – таблица 10.

Таблица 10 – Прогноз денежных потоков на основе текущих цен

Показатель	2024	2025	2026	2027
Инвестиционные затраты	-9500	0	0	0
Выручка	0	48375	48375	48375
Текущие затраты (кроме амортизации)	0	-42358	-42358	-42358
Амортизация	0	-1357	-1357	-1357
Прибыль	0	4660	4660	4660
Чистая прибыль	0	3728	3728	3728
Денежный поток от операционной деятельности	0	5085	5085	5085
Итого денежный поток	-9500	5085	5085	5085

Предлагается для реализации проекта использовать собственные средства. Ставку дисконтирования определим нормативным методом. К ключевой ставке прибавим премию за риск. Премию за риск определим по Методике оценки поправок на риск от компании «Альт-Инвест». «Компания «Альт-Инвест» предлагает разделять премии за риск в зависимости от целей инвестиционного проекта. Например, премия за риск при разработке нового продукта или при выходе на новые рынки составляет 6-9%» [17].

Ключевая ставка составляет 19%, премию за риск примем на уровне 7,5%. Итого ставка дисконтирования составит 26,5%. Это номинальная ставка. Ввиду того, что денежный поток рассчитан в текущих ценах, скорректируем данную ставку на инфляцию (7,5% [10]) - на базе уравнения Фишера. В результате реальная ставка составит 17,67%.

Рассчитаем дисконтированные денежные потоки и показатели эффективности проекта – таблица 11.

Таблица 11 - Прогноз дисконтированных денежных потоков

Показатель	2024	2025	2026	2027	Итого
Инвестиционные затраты	-9500	0	0	0	-9500
Денежный поток от операционной деятельности	0	5085	5085	5085	15255
Итого денежный поток	-9500	5085	5085	5085	5755
Дисконтированные инвестиционные затраты	-9500	0	0	0	-9500
Дисконтированный денежный поток от операционной деятельности	0	4321	3672	3121	11115
Итого дисконтированный денежный поток	-9500	4321	3672	3121	1615
Итого дисконтированный денежный поток нарастающим итогом	-9500	-5179	-1506	1615	-

Таким образом, чистый дисконтированный доход составит величину 1615 т. р., индекс доходности составит 1,17, внутренняя норма доходности составит 28%. Следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации. Дисконтированный срок окупаемости оценивается в 2,5 года.

Далее представим ключевые риски, присущие данному проекту, и оценим их на основании экспертной оценки – таблица 12.

Интегральная оценка рисков позволяет объединить оценку вероятности возникновения и степень влияния каждого риска в один показатель, что упрощает анализ и определение приоритетов для управления рисками.

Значения вероятности и степени влияния могут варьироваться от 1 до 5, и, следовательно, интегральная оценка будет колебаться от 1 до 25. Это дает возможность выделить критические риски, которые требуют немедленного внимания.

Таблица 12 – Оценка рисков проекта

Риск	Описание	Вероятность (1-5)	Степень влияния (1-5)	Интегральная оценка (1-25)
Финансовые риски	Возможность потерь из-за колебаний на финансовых рынках, валютных курсов, изменения в налоговом законодательстве или недостатка ликвидности.	4	5	20
Риски поставок	Риски, связанные с перебоями в поставках сырья или товаров, что может привести к задержкам в производстве или увеличению издержек.	3	4	12
Операционные риски	Риски, возникающие в процессе производственной деятельности, включая ошибки персонала, сбои в оборудовании или нарушение технологических процессов.	3	3	9
Риски репутации	Потенциальные потери из-за негативного восприятия компании в глазах клиентов и партнеров, вызванные скандалами или недостаточным качеством продукции.	2	4	8
Юридические риски	Возможные штрафы или судебные разбирательства, возникающие из-за нарушения законодательства или договорных обязательств.	3	4	12
Технологические риски	Риски, связанные с устареванием технологий, хакерскими атаками или сбоями в ИТ-инфраструктуре, что может привести к потере данных или услуг.	4	5	20
Экологические риски	Возможные последствия для окружающей среды, включая штрафы за экологические нарушения или негативное воздействие на общество.	2	3	6
Социальные риски	Риски, возникающие из-за изменений в общественных настроениях, включая протесты или негативные кампании против компании.	2	2	4

На основе проведенной оценки можно выделить ключевые риски, которые требуют внимания и разработки стратегий управления. Так, финансовые риски и технологические риски имеют наивысшие интегральные оценки (20), что указывает на необходимость срочных мер по их минимизации. Риски поставок и юридические риски также требуют внимания, однако их интегральные оценки (12) позволяют рассматривать их в качестве второстепенных приоритетов. Операционные риски и риски репутации имеют средние значения (9 и 8 соответственно), что говорит о необходимости мониторинга и периодической оценки ситуации. Экологические риски и социальные риски имеют низкие интегральные оценки (6 и 4), что позволяет отложить их решение на более поздний срок, но при этом необходимо держать их под контролем.

Таким образом, интегральная оценка рисков позволяет эффективно распределить ресурсы и приоритеты для минимизации возможных негативных последствий для организации.

Для минимизации выявленных рисков необходимо принять комплексные меры, направленные на их снижение. В первую очередь, важно внедрить стратегии диверсификации для управления финансовыми рисками, что поможет защитить компанию от колебаний валютных курсов и цен на сырье. Обеспечение надежной цепочки поставок требует заключения контрактов с несколькими поставщиками, создания резервных запасов критически важного сырья и использования современных технологий для мониторинга состояния поставок в реальном времени. Операционные риски можно уменьшить путем регулярного обучения персонала, технического обслуживания оборудования и внедрения процедур контроля качества на всех этапах производственного процесса. Для защиты репутации компании следует разработать PR-стратегию, поддерживать открытые каналы связи с клиентами и обеспечивать высокое качество продукции и услуг. Наконец, важно проводить юридическую экспертизу всех контрактов и соглашений, обучать

сотрудников основам правовых норм и вовремя реагировать на изменения законодательства, чтобы избежать юридических рисков.

Представим выводы по третьему разделу бакалаврской работы.

Для масштабирования бизнеса ООО «ТФН» предлагается инвестиционный проект «Запуск категории «Умные устройства для дома и офиса» и развитие собственного бренда аксессуаров». Представлен маркетинговый, организационный план проекта.

По проекту были спрогнозированы денежные потоки, определена ставка дисконтирования (реальная ставка составила 17,67%). Показатели эффективности следующие: чистый дисконтированный доход 1615 т. р., индекс доходности 1,17, внутренняя норма доходности 28%. Следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации. Дисконтированный срок окупаемости оценивается в 2,5 года.

Результаты оценки рисков показывают, что финансовые и технологические риски являются наиболее критичными, с интегральными оценками 20, что требует немедленных мер по их минимизации. Риски поставок и юридические риски, имеющие оценки 12, следует рассматривать как второстепенные приоритеты. Операционные риски (9) и риски репутации (8) требуют регулярного мониторинга. Для минимизации рисков рекомендуется разработка стратегий диверсификации, надежные цепочки поставок и регулярное обучение персонала, что позволит снизить негативное влияние на проект и повысить его устойчивость к внешним факторам.

Заключение

Инвестиционный проект представляет собой обоснование экономической целесообразности и объемов капитальных вложений, включающее необходимую проектную документацию и описание практических шагов по реализации инвестиций (бизнес-план). Он направлен на расширение, модернизацию и улучшение производственных мощностей с целью повышения конкурентоспособности и долгосрочной устойчивости бизнеса. Реальные инвестиции обеспечивают рост компании и способствуют улучшению её рыночного положения за счет стратегического планирования, что делает их неотъемлемой частью эффективного управления ресурсами и минимизации рисков.

Прогнозирование и оценка денежных потоков играют ключевую роль в определении жизнеспособности инвестиционного проекта. Основное внимание уделяется операционным, инвестиционным и финансовым потокам, которые помогают структурировать проект и оценивать его рентабельность.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта используются динамические показатели, такие как NPV, PI и IRR, которые учитывают временную стоимость денег и позволяют определить потенциальную выгоду от проекта. Эти показатели помогают инвестору оценить, принесет ли проект положительный экономический результат. Особое внимание уделяется дисконтированию денежных потоков, что позволяет принимать более обоснованные решения, учитывающие риски и долгосрочные перспективы.

ООО «ТФН» - предприятие, осуществляющее оптовую торговлю бытовыми электротоварами. Ассортимент включает широкий спектр современных гаджетов, таких как телефоны, планшеты, смарт-часы и бытовая техника. Анализ финансовых показателей за 2021-2023 годы показывает снижение выручки и чистой прибыли, несмотря на рост валовой прибыли и улучшение рентабельности. Показатели свидетельствуют о падении

эффективности ведения бизнеса, что подтверждается уменьшением выручки и прибыли в условиях повышения затрат.

Анализ ключевых финансовых показателей деятельности ООО «ТФН» за период с 2021 по 2023 годы позволил сделать вывод о постепенном ухудшении финансового состояния компании. Так, коэффициент автономии сократился с 0,35 в 2021 году до 0,31 в 2023 году, указывая на снижение доли собственного капитала и увеличивающуюся зависимость от заемных средств. Аналогичным образом, коэффициент финансового левериджа увеличился с 1,84 до 2,26, что сигнализирует о возрастании долговой нагрузки. Также наблюдается снижение показателей обеспеченности собственными оборотными средствами (с 0,34 до 0,28), текущей (с 1,90 до 1,49) и быстрой ликвидности (с 1,17 до 0,83), что указывает на возможные трудности с погашением краткосрочных обязательств в будущем. Хотя абсолютная ликвидность несколько улучшилась (с 0,08 до 0,11), она все еще находится ниже нормативного уровня. В результате анализа данных можно сделать вывод о необходимости разработки мер по увеличению доли собственного капитала и снижению долговой нагрузки, что поможет укрепить финансовую устойчивость компании и улучшить ее ликвидность.

Сильные стороны ООО «ТФН» включают широкий ассортимент продукции, наличие собственной торговой марки и активное развитие онлайн-продаж. Однако компания также сталкивается с проблемами, такими как высокая зависимость от заемных средств и низкие показатели ликвидности. Внешняя среда характеризуется высокой конкуренцией и негативными макроэкономическими факторами, что требует от компании стратегического подхода к управлению рисками и активного выхода на новые рынки. Проведенный анализ показывает, что для успешного масштабирования бизнеса ООО «ТФН» необходимо сосредоточиться на улучшении финансовой устойчивости, оптимизации операционных процессов, расширении ассортимента, выходе на новые рынки, развитии онлайн-продаж, что создаст возможности для дальнейшего роста и укрепления позиций на рынке.

Для масштабирования бизнеса ООО «ТФН» предлагается инвестиционный проект «Запуск категории «Умные устройства для дома и офиса» и развитие собственного бренда аксессуаров». Представлен маркетинговый, организационный план проекта.

По проекту были спрогнозированы денежные потоки, определена ставка дисконтирования (реальная ставка составила 17,67%). Показатели эффективности следующие: чистый дисконтированный доход 1615 т. р., индекс доходности 1,17, внутренняя норма доходности 28%. Следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации. Дисконтированный срок окупаемости оценивается в 2,5 года.

Результаты оценки рисков показывают, что финансовые и технологические риски являются наиболее критичными, с интегральными оценками 20, что требует немедленных мер по их минимизации. Риски поставок и юридические риски, имеющие оценки 12, следует рассматривать как второстепенные приоритеты. Операционные риски (9) и риски репутации (8) требуют регулярного мониторинга. Для минимизации рисков рекомендуется разработка стратегий диверсификации, надежные цепочки поставок и регулярное обучение персонала, что позволит снизить негативное влияние на проект и повысить его устойчивость к внешним факторам.

Список используемой литературы

1. Абрамова Т.В., Лисицин Л.А., Халин Ю.А., Клестов С.А. Подход к оценке инвестиционной привлекательности инновационного проекта // Вестник СибГУТИ. 2021. № 4. С. 3–10.
2. Анализ основных подходов к определению понятия инвестиционного проекта и методов его оценки / С. А. Мохначев, О. Л. Симченко, И. А. Третьяков [и др.] // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2020. № 2(41). С. 61-65.
3. Анохина Л.В. Инвестиционный проект: понятие и содержание фаз жизненного цикла // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 6-1(88). С. 29-31. DOI 10.24412/2411-0450-2022-6-1-29-31.
4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст] : учебный курс / И.А. Бланк. [Москва] : Омега-Л, 2013. 560 с.
5. Гордеева Е.В., Кукса Д.В. Особенности оценки инвестиционных проектов на предприятии // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 6(64). С. 76-78. DOI 10.24411/2411-0450-2020-10534.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024) [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/law/gk-rf-chast1/> (дата обращения 05.09.2024 г.).
7. Грачева М.В., Александров Д.С. Финансовый анализ инвестиционных проектов: основные правила формирования денежных потоков // Аудит. 2021. № 5. С. 35-41.
8. Захарин Ю.С. Денежные потоки инвестиционных проектов // European Scientific Conference : сборник статей XXVIII Международной научно-практической конференции, Пенза, 08 января 2022 года. Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022. С. 94-96.
9. Казанкина О.А., Ханбекова Д.Р. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов и инвестиционные программы для их реализации // Наука и общество. 2018. № 3(32). С. 47-51.

10. Минэкономразвития повысило прогноз по инфляции в РФ в 2024 г. с 5,1% до 7,3% [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/979889> (дата обращения 05.09.2024 г.).

11. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 08.08.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.09.2024) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 16.09.2024 г.).

12. Официальный сайт ООО «ТФН» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tfnopt.ru/> (дата обращения 05.06.2024 г.).

13. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 10.08.2024 г.).

14. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 08.08.2024) "Об обществах с ограниченной ответственностью" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2024) [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения 10.09.2024 г.).

15. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 25.12.2023) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/law/federalnyi-zakon-ot-25021999-n-39-fz-ob/> (дата обращения 10.09.2024 г.).

16. Чараева М.В. Реальные инвестиции: [Текст]: учеб. пособие / М.: ИНФРА-М, 2019. 265 с.

17. Что такое ставка дисконтирования. Где она применяется и зачем нужна. АО «ТБанк» [Электронный ресурс]. URL: <https://journal.tinkoff.ru/guide/discountrate/> (дата обращения 05.06.2024 г.).

18. Шайхутдинова А.К., Селезнева И.В., Абдильдин С.С.

Прогнозирование денежных потоков инвестиционного проекта // Вестник университета Туран. 2020. № 1(85). С. 136-142.

19. Шкуратов Н.В. Понятие инвестиционного проекта: виды, цели, регламенты по принятию инвестиционных проектов // Учетно-аналитические инструменты исследования экономики региона : Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 90-летию ДГУ, Махачкала, 15–16 октября 2021 года. 2021: ИП Овчинников Михаил Артурович (Типография Алеф), 2021. С. 446-451.

20. Global: smart home market revenue 2019-2028. Statista [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statista.com/forecasts/887554/revenue-in-the-smart-home-market-in-the-world>(дата обращения 05.09.2024 г.).

21. IoT Analytics - Your Global IoT Market Research Partner [Электронный ресурс]. URL: <https://iot-analytics.com/iot-market-size/> (дата обращения 05.09.2024 г.).

22. Mobile Phone Accessories Market Size, Share & Trends By 2026 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.alliedmarketresearch.com/mobile-accessories-market> (дата обращения 05.09.2024 г.).

Приложение А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ТФН»

ИНН 7727696432
КПП 775101001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс На 31 декабря 2023 г.

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	26	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	187 539	226 282	64 553
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	279 151	-	-
	Финансовые вложения	1170	85 111	103 056	227 870
	Отложенные налоговые активы	1180	51 689	55 478	12 834
	Прочие внеоборотные активы	1190	82 303	74 049	733
	Итого по разделу I	1100	685 819	458 866	305 990
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	6 326 294	5 131 835	4 672 854
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	12 097	14	23
	Дебиторская задолженность	1230	7 244 878	7 985 449	7 029 134
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	590 781	538 949	265 400
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	513 707	324 555	271 337
	Прочие оборотные активы	1260	412 629	468	10 198
	Итого по разделу II	1200	15 100 386	13 981 270	12 248 947
	БАЛАНС	1600	15 786 204	14 440 136	12 554 937

Информация из ресурса БФО

ИНН 7727696432

Страница 2 из 13

Рисунок А.1 – Актив бухгалтерского баланса ООО «ТФН» на 31.12.2023 г.

Продолжение Приложения А

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
1	2	3	4	5	6
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 000	1 000	1 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	150	150	150
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4 844 942	4 656 257	4 424 875
	Итого по разделу III	1300	4 846 092	4 657 407	4 426 025
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	650 000	1 500 000	1 650 000
	Отложенные налоговые обязательства	1420	47 637	53 875	6 136
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	132 819	174 356	13 796
	Итого по разделу IV	1400	830 456	1 728 232	1 669 932
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	5 717 616	5 768 014	3 603 998
	Кредиторская задолженность	1520	4 350 876	2 234 096	2 803 472
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	41 166	52 387	51 509
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	10 109 657	8 054 497	6 458 980
	БАЛАНС	1700	15 786 204	14 440 136	12 554 937

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

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

Рисунок А.2 – Пассив бухгалтерского баланса ООО «ТФН» на 31.12.2023 г.

Продолжение Приложения А

ИНН 7727696432
КПП 775101001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах За 2023 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	29 079 982	29 367 349
	Себестоимость продаж	2120	(23 002 449)	(24 237 946)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	6 077 533	5 129 403
	Коммерческие расходы	2210	(1 999 471)	(1 764 548)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(1 004)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 078 062	3 363 851
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	60 633	35 442
	Проценты к уплате	2330	(931 472)	(788 046)
	Прочие доходы	2340	11 644 367	11 328 463
	Прочие расходы	2350	(14 511 367)	(13 371 764)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	340 223	567 946
	Налог на прибыль ⁵	2410	(71 231)	(143 974)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(73 680)	(138 878)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	2 450	(5 096)
	Прочее	2460	(341)	(1 139)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	268 651	422 833
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁷	2500	268 651	422 833

Рисунок А.3 – Отчёт о финансовых результатах ООО «ТФН» за 2023 г.

Продолжение Приложения А

ИНН 7727696432
КПП 775101001

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	29 367 349	32 926 982
	Себестоимость продаж	2120	(24 237 946)	(29 947 135)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	5 129 403	2 979 847
	Коммерческие расходы	2210	(1 764 548)	(1 460 025)
	Управленческие расходы	2220	(1 004)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	3 363 851	1 519 822
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	35 442	25 002
	Проценты к уплате	2330	(788 046)	(388 945)
	Прочие доходы	2340	11 328 463	12 687 220
	Прочие расходы	2350	(13 371 764)	(13 282 763)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	567 946	560 336
	Налог на прибыль ⁵	2410	(143 974)	(131 447)
	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(138 878)	(132 909)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	(5 096)	1 462
	Прочее	2460	(1 139)	(1 334)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	422 833	427 555
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁷	2500	422 833	427 555

Рисунок А.4 – Отчёт о финансовых результатах ООО «ТФН» за 2022 г.