

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Предпринимательство

(направленность (профиль) / специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Разработка финансового плана инвестиционного проекта

Обучающийся

Д.Р. Камалетдинова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Т.В. Полтева

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

Тольятти 2025

Аннотация

Тема бакалаврской работы: «Разработка финансового плана инвестиционного проекта».

Обучающийся: Д.Р. Камалетдинова.

Руководитель: канд. экон. наук Т.В. Полтева.

Целью исследования является разработка финансового плана инвестиционного проекта для ООО «ПОЛИТЕКС».

Объектом исследования выступает ООО «ПОЛИТЕКС» – предприятие, специализирующееся на оптово-розничной торговле спецодеждой и средствами индивидуальной защиты (СИЗ).

Предметом исследования являются методы и инструменты разработки финансового плана инвестиционного проекта.

Структура исследования включает введение, три главы, заключение, список используемой литературы и используемых источников, приложения.

В первой главе рассматриваются понятие и структура бизнес-плана инвестиционного проекта, содержание и методика составления финансового плана инвестиционного проекта.

Во второй главе представлена организационно-экономическая характеристика ООО «ПОЛИТЕКС», проведен анализ рынка спецодежды и средств индивидуальной защиты, обоснован выбор направления развития предприятия.

В третьей главе разработаны маркетинговый, организационный, производственный и финансовый планы инвестиционного проекта, дана оценка рисков проекта и предложены мероприятия по их снижению.

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретические аспекты разработки финансового плана инвестиционного проекта.....	7
1.1 Бизнес-план инвестиционного проекта: понятие и структура.....	7
1.2 Содержание и методика составления финансового плана инвестиционного проекта	16
Глава 2 Анализ деятельности ООО «ПОЛИТЕКС» и предпосылок реализации проекта.....	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ПОЛИТЕКС»	24
2.2 Анализ рынка спецодежды и средств индивидуальной защиты и выбор направления развития ООО «ПОЛИТЕКС».....	33
Глава 3 Разработка бизнес-плана предлагаемого для ООО «ПОЛИТЕКС» проекта.....	41
3.1 Маркетинговый план инвестиционного проекта.....	41
3.2 Организационный и производственный планы инвестиционного проекта	50
3.3 Финансовый план и оценка рисков инвестиционного проекта ...	58
Заключение	68
Список используемой литературы и используемых источников.....	73
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ПОЛИТЕКС»	76
Приложение Б График аннуитетных платежей.....	79

Введение

В современных экономических условиях эффективная инвестиционная деятельность является одним из ключевых факторов устойчивого развития предприятий различных форм собственности. Реализация инвестиционных проектов позволяет компаниям обновлять основные фонды, осваивать новые технологии, расширять ассортимент продукции, выходить на новые рынки сбыта, тем самым повышая свою конкурентоспособность и укрепляя рыночные позиции. Однако инвестиционная деятельность неизбежно сопряжена с рисками, обусловленными высокой степенью неопределенности внешней среды, значительными капиталовложениями и длительными сроками реализации проектов.

В этих условиях особую актуальность приобретает качественная подготовка инвестиционных проектов, включающая всестороннее обоснование их экономической эффективности. Ключевым инструментом такой подготовки выступает бизнес-план инвестиционного проекта, и в частности, его финансовый раздел, который позволяет оценить финансовую реализуемость и инвестиционную привлекательность проекта.

Финансовый план как составная часть бизнес-плана имеет особую значимость, поскольку именно он трансформирует все аспекты предлагаемого проекта – маркетинговые, производственные, организационные – в количественные финансовые показатели, на основании которых принимается решение о целесообразности инвестирования. Грамотно составленный финансовый план не только демонстрирует потенциальному инвестору ожидаемую доходность проекта, но и служит ориентиром для предприятия при реализации проекта, позволяя контролировать соответствие фактических показателей плановым и своевременно принимать корректирующие меры.

Специфика составления финансового плана инвестиционного проекта заключается в необходимости учета множества факторов, влияющих на его результаты: временной стоимости денег, инфляционных процессов, рыночных

и отраслевых рисков, особенностей налогообложения, структуры капитала и источников финансирования. Кроме того, финансовое планирование требует применения современных методик оценки эффективности инвестиций, учитывающих не только прямые финансовые результаты, но и стратегические выгоды от реализации проекта.

Актуальность темы исследования определяется также тем, что в условиях ограниченности финансовых ресурсов и ужесточения требований к обоснованности инвестиционных решений, компании должны уделять особое внимание качеству финансового планирования инвестиционных проектов. Это позволяет не только привлечь необходимое финансирование, но и обеспечить эффективное использование капитала, что особенно важно для развивающихся предприятий малого и среднего бизнеса.

Целью исследования является разработка финансового плана инвестиционного проекта для ООО «ПОЛИТЕКС».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты разработки финансового плана инвестиционного проекта;
- проанализировать деятельность ООО «ПОЛИТЕКС» и предпосылки реализации проекта;
- разработать бизнес-план предлагаемого для ООО «ПОЛИТЕКС» проекта с детальным финансовым обоснованием.

Объектом исследования выступает ООО «ПОЛИТЕКС» – предприятие, специализирующееся на оптово-розничной торговле спецодеждой и средствами индивидуальной защиты (СИЗ).

Предметом исследования являются методы и инструменты разработки финансового плана инвестиционного проекта.

Теоретическую базу исследования составляют труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам бизнес-планирования и финансового обоснования инвестиционных проектов, включая работы И.Ю. Бринк,

Н.А. Савельевой, Т.С. Бронниковой, С.И. Головань, М.А. Спиридонова, А.В. Курлыковой, Т.А. Шабалиной, П.Ю. Гусевой, М.А. Лимитовского, Е.В. Тереховой, Е.А. Райх, О.М. Фокиной, И.И. Кикотя, Г.С. Дмитриевой, Н.В. Сафина, Ю.Д. Кодрянской, А.А. Кудиновой.

Информационную базу исследования составляют бухгалтерская и управленческая отчетность ООО «ПОЛИТЕКС»; статистические данные о развитии рынка спецодежды и средств индивидуальной защиты в России; информационно-аналитические материалы отраслевых ассоциаций и исследовательских агентств.

Методы исследования включают системный подход, методы сравнительного и финансового анализа, методы статистической обработки данных, SWOT-анализ, методы прогнозирования и финансового моделирования, в том числе дисконтирование денежных потоков.

Практическая значимость исследования заключается в разработке бизнес-плана инвестиционного проекта для ООО «ПОЛИТЕКС», который может быть использован руководством компании при принятии решения о реализации проекта и привлечении финансирования.

Структура исследования включает введение, три главы, заключение, список используемой литературы и используемых источников, приложения. В первой главе рассматриваются понятие и структура бизнес-плана инвестиционного проекта, содержание и методика составления финансового плана инвестиционного проекта. Во второй главе представлена организационно-экономическая характеристика ООО «ПОЛИТЕКС», проведен анализ рынка спецодежды и средств индивидуальной защиты, обоснован выбор направления развития предприятия. В третьей главе разработаны маркетинговый, организационный, производственный и финансовый планы инвестиционного проекта, дана оценка рисков проекта и предложены мероприятия по их снижению.

Глава 1 Теоретические аспекты разработки финансового плана инвестиционного проекта

1.1 Бизнес-план инвестиционного проекта: понятие и структура

В современных экономических условиях инвестиционная деятельность является важнейшим фактором развития и конкурентоспособности предприятий различных форм собственности. Эффективная реализация инвестиционных проектов невозможна без тщательного планирования и оценки всех аспектов будущей деятельности. Ключевым инструментом такого планирования выступает бизнес-план инвестиционного проекта, который позволяет не только структурировать бизнес-идею, но и оценить ее жизнеспособность, привлекательность для потенциальных инвесторов и вероятность достижения поставленных финансовых целей.

Прежде чем приступить к подробному рассмотрению структуры бизнес-плана инвестиционного проекта, необходимо определить сущность понятий «бизнес-планирование» и «бизнес-план», а также выявить их значение в контексте инвестиционной деятельности. Теоретическое осмысление данных понятий имеет важное значение как для научного исследования, так и для практической деятельности предприятий, стремящихся к эффективной реализации инвестиционных проектов.

Рассматривая сущность бизнес-планирования, следует обратиться к определению, предложенному И.Ю. Бринк и Н.А. Савельевой, согласно которому «бизнес-планирование – это совокупность последовательных действий, связанных с постановкой целей бизнес-планирования, разработкой бизнес-плана, продвижением бизнес-плана на рынок инноваций, контролем за его реализацией, ситуационным анализом окружающей среды» [2, с. 42]. Данное определение подчеркивает процессуальный характер бизнес-планирования и его направленность не только на разработку документа, но и на его практическую реализацию.

Исследователи выделяют четыре основные стадии процесса бизнес-планирования: «подготовительная стадия; стадия формирования бизнес-плана; стадия продвижения бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности; стадия реализации бизнес-плана» [2, с. 43]. Такой подход представляется достаточно обоснованным, поскольку отражает логическую последовательность действий при планировании инвестиционного проекта и подчеркивает значимость не только формирования документа, но и его продвижения и реализации.

А.В. Курлыкова дает более лаконичное определение, отмечая, что «бизнес-планирование – процесс разработки бизнес-плана» [10, с. 12]. Данное определение, хотя и отличается краткостью, не отражает в полной мере комплексный характер бизнес-планирования как процесса, включающего не только разработку документа, но и контроль за его реализацией.

Развивая данную мысль, следует обратиться к позиции Т.А. Шабалиной и П.Ю. Гусевой, которые рассматривают механизм бизнес-планирования более системно, отмечая, что он представляет собой «совокупность методов, способов, приемов, которые взаимосвязаны друг с другом, ориентированы на разработку эффективных плановых решений для достижения поставленных целей развития» [20, с. 53]. Такой подход подчеркивает методологическую сторону бизнес-планирования и его нацеленность на достижение конкретных результатов.

Переходя к рассмотрению понятия «бизнес-план», необходимо отметить разнообразие подходов к его определению в научной литературе. И.Ю. Бринк и Н.А. Савельева определяют бизнес-план как «понятное, доступное, точное и краткое описание будущего бизнеса, важнейший инструмент при оценке разных ситуаций, который позволяет выбрать наиболее перспективные решения и выявить средства их достижения» [2, с. 44]. В данном определении подчеркивается информационная природа бизнес-плана и его роль в процессе принятия управленческих решений.

С.И. Головань акцентирует внимание на инвестиционном аспекте бизнес-плана, определяя его как «документ, который призван убедить потенциального инвестора в том, что инвестиционная прибыль будет не ниже ставки банковского процента, приемлемой для инвестора» [4, с. 74]. Данное определение хотя и отражает важный аспект бизнес-плана как инструмента привлечения инвестиций, представляется несколько ограниченным, поскольку не учитывает другие функции бизнес-плана, в частности, его роль во внутрифирменном планировании.

Более комплексное определение предлагает Т.С. Бронникова, рассматривая бизнес-план как «принятую в мировой практике форму представления деловых предложений и проектов, включающую развернутую информацию о производственной, сбытовой и финансовой деятельности организации и оценку перспектив, условий и форм сотрудничества на основе баланса собственного экономического интереса инициатора проекта и интересов партнёров, инвесторов, потребителей и конкурентов в достижении социально-экономических целей бизнес-проектов» [3, с. 48]. Данное определение представляется наиболее полным, поскольку отражает многоаспектный характер бизнес-плана и его направленность на согласование интересов различных участников проекта.

Т.А. Шабалина и П.Ю. Гусева подчеркивают коммерческую направленность бизнес-плана, определяя его как «документ, который отражает возможность компании создавать и находить сбыт достаточному количеству товаров и услуг в целях обеспечения устойчивой прибыли и возврата вложенных в проект инвестиций» [20, с. 52]. Такой подход акцентирует внимание на рыночной составляющей бизнес-плана и его роли в обеспечении финансовой устойчивости проекта.

Наиболее развернутую характеристику бизнес-плана предлагает А.В. Курлыкова, отмечая, что «бизнес-план – это общепринятая форма представления деловых предложений и проектов, содержащая описание, анализ и оценку: производственной деятельности; сбытовой деятельности;

финансовой деятельности; возможностей сотрудничества; интересов инвесторов, потребителей, партнеров; сегментов рынка; потенциальных потребителей; конкурентоспособности продукта; срока окупаемости и других показателей эффективности; достаточности капитала у инициатора бизнес-идеи» [10, с. 12]. Данное определение, представленное в виде перечисления ключевых элементов содержания бизнес-плана, отражает его комплексный характер и многообразие решаемых с его помощью задач.

Е.В. Терехова фокусирует внимание на коммуникативной функции бизнес-плана, определяя его как «изложение системы доказательств, убеждающих инвестора в выгодности проекта; основной документ, по которому инвестор определяет свое отношение к проекту» [16, с. 53]. Такой подход подчеркивает значимость бизнес-плана как инструмента взаимодействия с потенциальными инвесторами.

Важно отметить, что разработка бизнес-плана инвестиционного проекта представляет собой сложный и трудоемкий процесс. Как справедливо отмечает Ю.Д. Кодрянская, «разработка бизнес плана инвестиционного проекта – сложный и трудоемкий процесс, который требует затраты большого количества времени и внимания. Для получения необходимой информации могут использоваться два источника: из официальных отчетов и путем проведения наблюдений. Как правило, они совмещаются» [8, с. 92]. Автор подчеркивает необходимость тщательного сбора и анализа информации при разработке бизнес-плана, что является важным условием его качества и эффективности.

Систематизируя рассмотренные подходы к определению понятия «бизнес-план», можно выделить следующие его основные характеристики:

- бизнес-план является документом, содержащим развернутую информацию о различных аспектах будущего бизнеса;
- бизнес-план выполняет коммуникативную функцию, представляя бизнес-идею потенциальным инвесторам и партнерам;

- бизнес-план является инструментом оценки экономической эффективности проекта и его инвестиционной привлекательности;
- бизнес-план способствует согласованию интересов различных участников проекта;
- бизнес-план является результатом комплексного процесса бизнес-планирования.

Итак, бизнес-план инвестиционного проекта можно определить как документ, содержащий комплексное обоснование инвестиционного проекта, включающее анализ и оценку его рыночного потенциала, организационно-технических и финансово-экономических аспектов, рисков и ожидаемых результатов, направленный на привлечение инвестиций и эффективную реализацию проекта. Данное определение интегрирует различные подходы к пониманию сущности бизнес-плана и отражает его комплексный характер как инструмента планирования и реализации инвестиционных проектов.

А.А. Кудинова отмечает многофункциональность бизнес-плана в современной практике, выделяя пять ключевых функций. Во-первых, бизнес-план служит инструментом разработки стратегии бизнеса, что особенно значимо при создании предприятия или освоении новых направлений. Во-вторых, он выполняет планирующую функцию, позволяя оценивать перспективы развития и контролировать внутрифирменные процессы. Третья функция заключается в привлечении внешнего финансирования, причем «решающим фактором при предоставлении кредита является наличие тщательно проработанного бизнес-плана» [9, с. 176]. Четвертая функция способствует привлечению потенциальных партнеров, готовых инвестировать капитал или технологии. Наконец, пятая функция имеет внутриорганизационное значение – вовлечение сотрудников в процесс бизнес-планирования улучшает информированность персонала, координирует усилия коллектива и мотивирует на достижение поставленных целей.

Структура бизнес-плана инвестиционного проекта представляет собой логически упорядоченную последовательность разделов, содержащих информацию о различных аспектах планируемого бизнеса.

Важно отметить, что в научной литературе и практике бизнес-планирования существуют различные подходы к структурированию бизнес-плана, которые могут отличаться в зависимости от специфики проекта, отраслевой принадлежности, масштаба деятельности и требований потенциальных инвесторов. При этом можно выделить как международные стандарты структурирования бизнес-планов, так и подходы отдельных исследователей.

Одним из наиболее признанных международных стандартов является методика ЮНИДО (UNIDO – United Nations Industrial Development Organization), которая представляет собой общий подход при разработке технико-экономического обоснования и бизнес-плана проекта. Согласно методике ЮНИДО, бизнес-план освещает следующие вопросы: «резюме; основная идея проекта; анализ рынка и стратегия маркетинга; сырье и материалы; человеческие ресурсы; финансовая оценка, экономический анализ издержек и прибыли» [21]. Данная методика представляет собой наиболее компактный вариант структуры бизнес-плана, включающий ключевые аспекты планируемой деятельности. Однако, несмотря на свою лаконичность, она охватывает все основные направления анализа инвестиционного проекта, что делает ее достаточно универсальной.

Более детализированный подход к структуре бизнес-плана предлагает Г.С. Дмитриева, отмечая, что «бизнес-план может включать резюме, содержащее информацию о возможностях предприятия, перечень видов товаров (услуг) и рынков сбыта товаров (услуг), состав конкурентов на рынке сбыта, план маркетинга, план производства, организационный план, описание правового обеспечения деятельности компании, оценку рисков и страхование, финансовый план, стратегию финансирования, иногда – описание инвестиционного плана» [6, с. 108]. В данном подходе обращает на себя

внимание более дифференцированное представление разделов бизнес-плана, в частности, выделение в отдельные разделы плана маркетинга, плана производства, организационного плана, что позволяет более детально проработать соответствующие аспекты проекта.

Наиболее развернутый подход к структуре бизнес-плана представлен в работе Н.В. Сафина, который выделяет одиннадцать разделов, последовательно раскрывающих различные аспекты планируемого бизнеса. По мнению автора, «способ построения бизнес-плана зависит от множества разнообразных факторов: разновидности бизнеса, цели, продукта, рынка, возможностей, интересов и других факторов. Независимо от метода создания, полноценный бизнес-план должен содержать следующие компоненты: титульный лист, резюме и содержание» [15, с. 25].

Первым разделом бизнес-плана, согласно подходу Н.В. Сафина, является резюме, которое «следует составлять на последнем этапе создания бизнес-плана, так как оно представляет цель бизнес-проекта, особенности предпринимательской деятельности авторов, рыночные возможности, состав управляющей команды, потенциальных инвесторов, финансовые прогнозы, ожидаемые результаты и другое» [15, с. 22]. Вторым разделом является «Описание бизнеса», который «включает в себя описание фирмы, выявление основных преимуществ бизнес-идеи, при необходимости технические детали, опыт работы фирмы в данной сфере и, желательно, цели деятельности в будущем» [15, с. 22]. Третий раздел, «Характеристика предпринимательской деятельности и ее возможности», содержит «реальные данные о хозяйственной деятельности субъекта, опыте предпринимательской деятельности, целевых ориентациях и направлениях развития бизнеса, а также приводится описание конкретных задач, решение которых обеспечивает коммерческий успех» [15, с. 23]. Четвертый раздел посвящен описанию товара или услуги. В нем «следует также перечислить основные виды продукции или услуг, произведенные за отчетный период, а также прогноз продаж в краткосрочной перспективе» [15, с. 24]. Пятый и шестой разделы посвящены

анализу рыночной конъюнктуры и характеристике конкурентной среды соответственно. По мнению Н.В. Сафина, «традиционно основной причиной неудач большинства стартапов выступает недостаточный уровень изучения данной проблемы и переоценка возможностей фирмы» [15, с. 24]. Седьмой раздел, «План маркетинговой деятельности», содержит «демонстрацию возможностей, почему потребители должны быть заинтересованы в продукции организации» [15, с. 25]. Восьмой раздел, посвященный организационному плану, содержит информацию о том, «с кем планируется открывать бизнес и как обеспечить его эффективное и стабильное функционирование» [15, с. 26]. Девятый раздел, «Производственный (торговый) план», имеет целью «подтверждение возможности предприятия производить необходимое количество товаров или услуг в срок и с соответствующим качеством на основе расчетов» [15, с. 26]. Десятый раздел содержит план финансовой деятельности предприятия, главная цель которого «заключается в обосновании системы плановых данных, которые отображают возможные финансовые результаты компании» [15, с. 27]. Заключительный, одиннадцатый раздел посвящен анализу возможных рисков и страхованию. По мнению Н.В. Сафина, «при создании нового проекта необходимо учитывать трудности, риски и возможный ущерб, которые могут возникнуть на пути его реализации» [15, с. 27].

Важно отметить, что структура бизнес-плана инвестиционного проекта должна быть адаптирована к его специфике и требованиям потенциальных инвесторов. Как подчеркивает Н.В. Сафин, «способ построения бизнес-плана зависит от множества разнообразных факторов: разновидности бизнеса, цели, продукта, рынка, возможностей, интересов и других факторов» [15, с. 25].

На основании проведенного анализа научной литературы относительно содержания и структуры бизнес-плана в таблице 1 систематизирована наиболее оптимальная структура бизнес-плана с описанием содержательной части каждого раздела.

Таблица 1 – Структура бизнес-плана

Раздел бизнес-плана	Содержание раздела
1. Резюме	Краткое описание проекта, его целей, ключевых особенностей и ожидаемых результатов. Составляется на последнем этапе разработки бизнес-плана.
2. Описание бизнеса и проекта	Информация о предприятии, инициирующей проект, описание бизнес-идеи, преимущества проекта, цели и задачи.
3. Анализ рынка и конкурентной среды	Исследование целевого рынка, его размеров, тенденций развития, сегментации. Анализ основных конкурентов, их сильных и слабых сторон, конкурентных преимуществ проекта.
4. План маркетинга	Стратегия позиционирования, целевая аудитория, ценовая политика, каналы сбыта, методы продвижения продукции/услуг, прогноз объемов продаж.
5. Производственный план	Описание производственного процесса, необходимых технологий, оборудования, сырья и материалов, производственных мощностей и планируемых объемов производства.
6. Организационный план	Организационная структура управления проектом, персонал, квалификационные требования, система мотивации, правовое обеспечение деятельности.
7. Финансовый план	Инвестиционные затраты, источники финансирования, прогноз доходов и расходов, движение денежных средств, расчет точки безубыточности, ставка дисконтирования; показатели эффективности инвестиций (NPV, IRR, срок окупаемости).
8. Оценка рисков и план мероприятий по их снижению	Идентификация потенциальных рисков проекта, их оценка, методы страхования и минимизации рисков, план антикризисных мероприятий.
9. Приложения	Дополнительные материалы, подтверждающие или расширяющие представленную в бизнес-плане информацию (технические характеристики продукции, патенты, лицензии, сертификаты, результаты маркетинговых исследований и др.).

Итак, бизнес-план инвестиционного проекта представляет собой комплексный документ, структура которого может варьироваться в зависимости от специфики проекта и требований потенциальных инвесторов, но при этом должна обеспечивать всестороннее представление информации о проекте и его перспективах. Правильно структурированный бизнес-план позволяет не только привлечь инвестиции, но и служит руководством к

действию при реализации проекта, что повышает вероятность его успешного осуществления.

1.2 Содержание и методика составления финансового плана инвестиционного проекта

Финансовый план представляет собой один из ключевых разделов бизнес-плана инвестиционного проекта, выступая в качестве документального оформления экономического обоснования целесообразности вложения средств. Качественно разработанный финансовый план играет решающую роль в привлечении инвестиций, поскольку позволяет потенциальным инвесторам оценить привлекательность проекта, его доходность и риски, принять обоснованное решение о возможности участия в его реализации.

Как справедливо отмечает Е.В. Терехова, «финансовый план включает информацию о плане доходов и расходов, связанных с производством и реализацией продукции в течение определенного времени его жизненного цикла, о балансе доходов и расходов по отдельным видам продукции (если их несколько), о рентабельности и сроке окупаемости проекта» [16, с. 53]. Данное определение подчеркивает комплексный характер финансового плана, охватывающего различные аспекты финансово-экономической деятельности в рамках реализации инвестиционного проекта.

Е.А. Райх и О.М. Фокина акцентируют внимание на значении финансового плана, характеризуя его как «проектирование и оценку коммерческой привлекательности проекта» [13, с. 148]. Данная трактовка подчеркивает ориентацию финансового плана на потенциальных инвесторов, для которых коммерческая привлекательность проекта является определяющим фактором при принятии решения об инвестировании.

Финансовый план инвестиционного проекта включает несколько взаимосвязанных компонентов, каждый из которых играет важную роль в

общей структуре финансового обоснования. Необходимо рассмотреть эти компоненты более подробно.

Инвестиционные затраты представляют собой совокупность всех расходов, необходимых для реализации инвестиционного проекта. М.А. Лимитовский отмечает, что решение проблемы финансирования инвестиционного проекта включает «поиск достаточных средств для реализации проекта в полном объеме» [11, с. 101]. Инвестиционные затраты могут включать расходы на приобретение земельных участков, строительство зданий и сооружений, закупку оборудования и технологий, формирование оборотного капитала и т.д. При этом важно учитывать не только прямые затраты, но и сопутствующие расходы, такие как затраты на монтаж оборудования, обучение персонала, проведение маркетинговых исследований.

Источники финансирования инвестиционного проекта могут быть классифицированы по различным признакам. Наиболее распространенной является классификация по отношению к предприятию, реализующему проект. Согласно данной классификации, источники финансирования делятся на внутренние (собственные) и внешние (заемные). Как отмечают Е.А. Райх и О.М. Фокина, к внутренним источникам относятся «поступления от внешних инвесторов, капитализация прибыли», а к внешним - «размещение облигационных займов, получение долгосрочных и среднесрочных банковских кредитов» [13, с. 149].

В современных условиях особую значимость приобретают такие источники финансирования, как «лизинг, проектное финансирование, форфейтинг, субсидии, субвенции, проектное финансирование, государственное региональное и муниципальное финансирование» [13, с. 150].

Выбор оптимальной структуры источников финансирования является важной задачей при составлении финансового плана. М.А. Лимитовский подчеркивает необходимость «обоснования оптимальной структуры инвестиций и требуемых платежей (налогов, процентных выплат по кредиту)»

и «обоснования соотношения между собственными и привлеченными средствами» [11, с. 115]. При этом необходимо учитывать различные факторы, влияющие на выбор схемы финансирования, такие как организационно-правовая форма предприятия, отраслевые особенности, размер предприятия, стоимость привлекаемого капитала, конъюнктура рынка и т.д.

Прогноз доходов и расходов (прогноз финансовых результатов) является одним из основных элементов финансового плана, позволяющим оценить финансовые результаты проекта в динамике. О.М. Фокина отмечает, что «финансовый план отражает сведения о планируемом объеме реализации, о затратах на производство, оказание услуг» [13, с. 149]. При составлении прогноза доходов и расходов необходимо учитывать все возможные источники доходов проекта, включая выручку от реализации основной продукции или услуг, доходы от сопутствующей деятельности, а также все категории расходов, включая прямые и косвенные, переменные и постоянные затраты.

Важным аспектом при составлении прогноза доходов и расходов является учет фактора времени. Прогноз должен охватывать весь жизненный цикл проекта и учитывать изменение доходов и расходов на различных стадиях его реализации. При этом необходимо использовать обоснованные предположения относительно динамики цен, объемов производства и реализации, уровня затрат и других параметров проекта.

Прогноз денежных потоков (движения денежных средств) является одним из ключевых элементов финансового плана, позволяющим оценить платежеспособность проекта на различных этапах его реализации. И.И. Кикоть предлагает «ступенчатый подход расчета чистого денежного потока по планируемому сегменту сбыта продукции и внутри его по регионам сбыта продукции» [7, с. 263]. Данный подход позволяет дифференцированно оценить денежные потоки проекта по различным сегментам рынка и регионам сбыта, что способствует более точному прогнозированию финансовых результатов.

При составлении прогноза денежных потоков инвестиционного проекта особое внимание следует уделить структурированию потоков по видам деятельности. Согласно общепринятой методологии, денежные потоки подразделяются на три основные группы.

Денежные потоки от операционной деятельности включают поступления от реализации продукции (услуг), а также оттоки, связанные с текущими расходами на производство и реализацию, выплату заработной платы, налоговые платежи и прочие операционные расходы. Операционная деятельность является основным источником генерирования положительных денежных потоков в рамках инвестиционного проекта и обеспечивает его финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе.

Денежные потоки от инвестиционной деятельности связаны с приобретением и выбытием долгосрочных активов. Они включают расходы на приобретение земельных участков, строительство зданий и сооружений, закупку оборудования, а также поступления от продажи активов. На начальных этапах реализации проекта инвестиционная деятельность преимущественно генерирует отрицательные денежные потоки, что требует их компенсации за счет других источников.

Денежные потоки от финансовой деятельности связаны с привлечением и обслуживанием капитала, в том числе поступления от выпуска акций, получения кредитов и займов, а также оттоки, связанные с выплатой дивидендов, погашением кредитов и займов, выплатой процентов. Финансовая деятельность особенно важна на начальных этапах реализации инвестиционного проекта, когда требуется привлечение значительного объема капитала.

Такое структурирование денежных потоков позволяет более точно оценить влияние различных аспектов деятельности на финансовое состояние проекта и принять обоснованные управленческие решения. Прогноз движения денежных средств позволяет выявить периоды, когда предприятие будет испытывать дефицит денежных средств, и заблаговременно принять

необходимые меры по привлечению дополнительных источников финансирования.

Особое внимание при составлении прогноза денежных потоков следует уделять определению их временной структуры. Как отмечает М.А. Лимитовский, «правильное определение срока действия проекта и соответствующих ему потоков является принципиальным для оценки его эффективности» [11, с. 117]. При этом важно учитывать не только период активной фазы проекта, но и периоды его подготовки и завершения, а также возможные изменения в интенсивности денежных потоков на различных этапах жизненного цикла.

Для оценки эффективности инвестиционного проекта в рамках финансового плана используются различные показатели, которые можно разделить на две основные группы: статические и динамические.

Статические показатели эффективности не учитывают фактор времени и основываются на использовании учетных оценок. Несмотря на их относительную простоту, они широко применяются в практике финансового планирования. Е.А. Райх и О.М. Фокина отмечают, что «статические методы используются для быстрой и приближенной оценки привлекательности проектов и рекомендуются для применения на ранних стадиях экспертизы инвестиционных проектов» [13, с. 152].

Динамические показатели основываются на концепции дисконтирования и учитывают временную стоимость денег. Как подчеркивает И.И. Кикоть, «дисконтирование является важнейшим элементом финансовых расчетов, основой для сопоставления разновременных денежных потоков» [7, с. 264]. Применение динамических показателей позволяет более точно оценить эффективность инвестиционного проекта с учетом распределения денежных потоков во времени.

Систематизация основных показателей эффективности инвестиционного проекта представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели эффективности инвестиционного проекта

Группа показателей	Показатель	Формула расчета	Критерий эффективности
Статические показатели	Срок окупаемости (PP)	$PP = IC / CF$ (1), где IC – сумма инвестиций, CF – среднегодовой чистый денежный поток	Меньше нормативного срока
	Коэффициент эффективности инвестиций (ARR)	$ARR = PN / IC$ (2), где PN – среднегодовая прибыль, IC – сумма инвестиций	Больше нормативного значения
Динамические показатели	Чистая приведенная стоимость (NPV)	$NPV = \sum(CF_t / (1 + r)^t) - IC$ (3), где CF _t – денежный поток в период t, r – ставка дисконтирования	NPV > 0
	Индекс рентабельности инвестиций (PI)	$PI = \sum(CF_t / (1 + r)^t) / IC$ (4)	PI > 1
	Внутренняя норма доходности (IRR)	$NPV = \sum(CF_t / (1 + IRR)^t) - IC = 0$ (5)	IRR > r
	Дисконтированный срок окупаемости (DPP)	$\sum(CF_t - (1 + r)^t) = IC$ при $t = DPP$ (6)	DPP < нормативного срока

Представленные в таблице показатели эффективности инвестиционного проекта имеют различные преимущества и ограничения, что обуславливает необходимость их комплексного применения в рамках финансового планирования. Как отмечает М.А. Лимитовский, «выбор конкретных критериев оценки эффективности инвестиционных проектов зависит от многих факторов – типа проекта, его длительности, ограниченности ресурсов, стратегических целей компании и т.д.» [11, с. 120].

Статические показатели, такие как срок окупаемости (PP) и коэффициент эффективности инвестиций (ARR), обладают преимуществами простоты расчета и наглядности, что делает их полезными для предварительной оценки проектов. Однако их главным недостатком является игнорирование временной стоимости денег, что может привести к искажению оценки эффективности долгосрочных инвестиционных проектов.

Динамические показатели, включая чистую приведенную стоимость (NPV), индекс рентабельности инвестиций (PI), внутреннюю норму доходности (IRR) и дисконтированный срок окупаемости (DPP), учитывают временную стоимость денег и позволяют более точно оценить эффективность

проекта. Однако они требуют определения ставки дисконтирования, что представляет собой отдельную методологическую проблему.

При использовании динамических показателей особое внимание следует уделять выбору ставки дисконтирования, которая должна отражать альтернативные возможности вложения капитала с аналогичным уровнем риска. Е.А. Райх и О.М. Фокина отмечают, что «при определении ставки дисконтирования необходимо учитывать не только стоимость привлечения капитала, но и риски, связанные с реализацией конкретного инвестиционного проекта» [13, с. 154].

Итак, прогноз денежных потоков и показатели эффективности инвестиционного проекта являются важнейшими компонентами финансового плана, позволяющими оценить его инвестиционную привлекательность и принять обоснованное решение о возможности реализации. Комплексное использование статических и динамических показателей, а также структурирование денежных потоков по видам деятельности способствуют повышению качества финансового планирования и обеспечению эффективной реализации инвестиционных проектов.

Далее представлены ключевые выводы по первой главе исследования.

Бизнес-план инвестиционного проекта представляет собой комплексный документ, содержащий всестороннее обоснование инвестиционного проекта с анализом и оценкой его рыночного потенциала, организационно-технических и финансово-экономических аспектов, рисков и ожидаемых результатов. Данный инструмент выполняет несколько ключевых функций: выступает средством разработки стратегии бизнеса, служит планирующим механизмом для оценки перспектив развития, является основой для привлечения внешнего финансирования и потенциальных партнеров, а также выполняет внутриорганизационную функцию по координации усилий коллектива. Структура бизнес-плана варьируется в зависимости от специфики проекта и требований инвесторов, однако оптимальная структура включает резюме, описание бизнеса и проекта, анализ рынка и конкурентной среды,

план маркетинга, производственный и организационный планы, финансовый план, оценку рисков и план мероприятий по их снижению, а также необходимые приложения. Правильно структурированный бизнес-план не только способствует привлечению инвестиций, но и служит руководством к действию при реализации проекта, существенно повышая вероятность его успешного осуществления.

Финансовый план является ключевым разделом бизнес-плана инвестиционного проекта, представляя собой документальное оформление экономического обоснования целесообразности вложения средств. Он включает в себя несколько взаимосвязанных компонентов: инвестиционные затраты, источники финансирования, прогноз доходов и расходов, а также прогноз движения денежных средств. Особое внимание при составлении финансового плана уделяется структурированию денежных потоков по видам деятельности (операционной, инвестиционной и финансовой), что позволяет более точно оценить влияние различных аспектов на финансовое состояние проекта. Для оценки эффективности инвестиционного проекта используются как статические показатели (срок окупаемости, коэффициент эффективности инвестиций), так и динамические (чистая приведенная стоимость, индекс рентабельности инвестиций, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости), учитывающие временную стоимость денег. Комплексное использование этих показателей с тщательным определением ставки дисконтирования, отражающей альтернативные возможности вложения капитала с аналогичным уровнем риска, способствует повышению качества финансового планирования и обеспечивает эффективную реализацию инвестиционных проектов.

Глава 2 Анализ деятельности ООО «ПОЛИТЕКС» и предпосылок реализации проекта

2.1 Организационно-экономическая характеристика ООО «ПОЛИТЕКС»

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «ПОЛИТЕКС» (ИНН 6321246487). Юридический адрес ООО «ПОЛИТЕКС» – 445043, Самарская область, г. Тольятти, ул. Заставная, 26А, каб. 2.

Основным видом деятельности предприятия является торговля оптовая одеждой и обувью (код по ОКВЭД 46.42). Необходимо отметить, что до 09.09.2022 основным видом деятельности предприятия значился «Аренда и лизинг прочих машин и оборудования научного и промышленного назначения» (код по ОКВЭД 77.39.29), что свидетельствует о трансформации бизнес-модели предприятия и переориентации на сегмент оптовой торговли. Дополнительно организация заявила множество видов деятельности, среди которых производство спецодежды (14.12), производство трикотажных или вязаных перчаток, рукавиц (варежек) и митенок (14.19.13), торговля оптовая текстильными изделиями (46.41), торговля оптовая галантерейными изделиями (46.41.2) и другие.

Учредителем ООО «ПОЛИТЕКС» является Бекмансуров Николай Хадиярович, владеющий 100% долей в уставном капитале стоимостью 10 т. р. с момента основания предприятия.

Руководителем предприятия (лицом, имеющим право без доверенности действовать от имени юридического лица) с 8 августа 2023 г. является директор Бекмансуров Олег Николаевич. В 2024 г. среднесписочная численность работников ООО «ПОЛИТЕКС» составила 23 человека, что на 11 человек больше, чем в 2023 г. Динамичный рост штата сотрудников

свидетельствует о расширении деятельности предприятия и увеличении объемов.

Существенным конкурентным преимуществом ООО «ПОЛИТЕКС» является наличие зарегистрированного товарного знака (номер 610222), что свидетельствует о стремлении предприятия защитить свою интеллектуальную собственность и укрепить позиции на рынке.

Предприятие специализируется на оптово-розничной торговле спецодеждой и средствами индивидуальной защиты, включая перчатки, обувь, средства защиты головы, глаз, лица, органов дыхания и слуха. Продукция соответствует требованиям ГОСТ и Технического регламента Таможенного союза, что обеспечивает ее высокое качество и безопасность.

Ассортимент продукции ООО «ПОЛИТЕКС» достаточно широк и включает несколько основных категорий: защита рук (144 позиции), обувь (168 позиций), одежда (351 позиция), средства индивидуальной защиты (127 позиций), технические ткани (8 позиций) и хозяйственные товары (130 позиций). В категорию защиты рук входят перчатки для специальной защиты, перчатки и краги сварщика, одноразовые и смотровые перчатки, перчатки с полимерным покрытием, хозяйственные перчатки, рукавицы, средства для защиты рук и трикотажные перчатки. Категория обуви представлена летней и демисезонной обувью, повседневной обувью, резиновой обувью и обувью из ПВХ и ЭВА, утепленной обувью, а также аксессуарами для обуви. Категория одежды включает головные уборы, одежду для активного отдыха, одежду для охранных структур, одежду для сферы услуг, спецодежду и трикотаж [12].

ООО «ПОЛИТЕКС» функционирует на рынке уже более 13 лет, что свидетельствует о стабильности и устойчивости бизнеса. Предприятие обладает значительными конкурентными преимуществами, среди которых возможность быстро и экономично менять объемы предлагаемого товара, поддерживая постоянное наличие на складе – от крупных партий до розничных продаж. В г. Тольятти предприятие имеет самый большой шоу-рум спецодежды и перчаток и продолжает расширяться, строя новое здание

площадью 4000 кв. м. (из которых 3000 кв. м. планируется отвести под торговую площадь и 1000 кв. м. под склад готовой продукции). В 2023 г. был открыт магазин нового формата в г. Самаре площадью 300 кв. м. и склад 200 кв. м., что свидетельствует о географической экспансии и расширении рынка сбыта.

Важным логистическим преимуществом предприятия является наличие собственного автопарка, обеспечивающего бесплатную доставку товаров клиентам, что повышает уровень сервиса и лояльность потребителей. Предприятие обеспечивает своевременные поставки спецодежды и перчаток благодаря собственному производству и значительным складским запасам, а также предлагает комплексные решения по брендированию с использованием современного оборудования.

Особого внимания заслуживает производственная база предприятия «ПолиКомб», являющейся эксклюзивным поставщиком ООО «ПОЛИТЕКС». Производственное предприятие имеет швейный и вязальный цеха, оснащенные современным высокотехнологичным оборудованием, включая автоматизированные раскройные комплексы до 25 метров с дополнительным оборудованием. Швейный цех имеет законченный цикл от раскроя ткани до готового изделия, что позволяет обеспечить полный контроль качества на всех этапах производства. Стандартный технологический процесс изготовления швейной продукции подразделяется на три этапа: раскрой ткани по заранее отработанной технологом и конструктором модели, непосредственно шитье с сопутствующими вспомогательными операциями и проверка готовых изделий службой технического контроля.

Цех по изготовлению вязанных рабочих перчаток обеспечивает производство востребованной продукции, применяемой в различных отраслях – от автосервисов до крупных промышленных предприятий. Производственная цепочка перчаток ХБ (в том числе с трафаретной печатью на ладонной части ПВХ пластизолом) включает несколько стадий: вязание,

прострочка края манжеты, нанесение пластизоля ПВХ через трафарет на ладонь и упаковка.

Особым конкурентным преимуществом является цех по изготовлению электрообогревателей сидений автомобилей, не имеющий аналогов по уровню технологической оснащённости. Производство максимально автоматизировано, что минимизирует влияние человеческого фактора, повышает качество и снижает себестоимость продукции. Площадь цеха составляет 320 кв. м., а производственная мощность превышает 100 тыс. сидений в месяц. Цех оснащён автоматической линией по изготовлению нагревательного матраса с одновременной лазерной резкой, полуавтоматической линией по изготовлению жгутов проводов, линией сборки нагревательного матраса и жгута проводов с полуавтоматическими паяльными станциями и измерительным оборудованием, а также линией выходного контроля.

Важным направлением деятельности предприятия является брендинг спецодежды, позволяющее придать фирменный стиль, повысить узнаваемость бренда и подчеркнуть индивидуальность заказчика. ООО «ПОЛИТЕКС» располагает собственным оборудованием для нанесения логотипов различными способами: термотрансферная печать, машинная вышивка, вышитые шевроны, нанесение ПВХ на вязанные перчатки и тампонная печать.

Это позволяет предложить клиентам наиболее подходящий вариант брендинга в соответствии с их потребностями и спецификой использования спецодежды.

На основании данных бухгалтерской (финансовой) отчётности, представленной в Приложении А, далее проведён анализ бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах за 2022-2024 гг.

В таблице 3 представлен анализ бухгалтерского баланса ООО «ПОЛИТЕКС».

Таблица 3 – Анализ бухгалтерского баланса ООО «ПОЛИТЕКС»

Наименование показателя	31.12.2 2 г., тыс. руб.	31.12.2 3 г., тыс. руб.	31.12.2 4 г., тыс. руб.	2024 г. - 2023 г. (абс. изм.)	2024 г. - 2022 г. (абс. изм.)	2024 г. / 2023 г. (темп роста)	2024 г. / 2022 г. (темп роста)
Материальные внеоборотные активы	8185	29817	24582	-5235	16397	82,44%	300,33%
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	0	128	49	-79	49	38,28%	X
Запасы	25468	33508	32674	-834	7206	97,51%	128,29%
Денежные средства и денежные эквиваленты	3518	463	472	9	-3046	101,94%	13,42%
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	57931	68232	91841	23609	33910	134,60%	158,54%
БАЛАНС	95102	132148	149618	17470	54516	113,22%	157,32%
Капитал и резервы	15524	18047	20631	2584	5107	114,32%	132,90%
Долгосрочные заемные средства	24690	47273	40700	-6573	16010	86,10%	164,84%
Другие долгосрочные обязательства	0	4612	3553	-1059	3553	77,04%	X
Краткосрочные заемные средства	19036	454	128	-326	-18908	28,19%	0,67%
Кредиторская задолженность	35852	61762	84606	22844	48754	136,99%	235,99%
БАЛАНС	95102	132148	149618	17470	54516	113,22%	157,32%

Анализ бухгалтерского баланса ООО «ПОЛИТЕКС» за период 2022-2024 гг. демонстрирует устойчивую динамику роста имущественного потенциала предприятия. Валюта баланса увеличилась на 54516 т. р. или на 57,32% по сравнению с 2022 г., достигнув к концу 2024 г. 149618 т. р. При этом темп прироста за последний год составил 13,22%, что свидетельствует о замедлении роста активов по сравнению с предыдущим периодом, но сохранении положительной динамики.

В структуре активов на конец 2024 г. наибольшую долю занимают финансовые и другие оборотные активы, включая дебиторскую задолженность – 61,38% (91841 т. р.), что на 3,8 процентных пункта больше

доли 2023 г. (51,63%). Это обусловлено значительным увеличением данной статьи на 23609 т. р. (34,60%) за последний год и на 33910 т. р. (58,54%) за весь анализируемый период. Подобная динамика может свидетельствовать о расширении клиентской базы и увеличении объемов продаж с предоставлением отсрочки платежа, что согласуется с основным видом деятельности предприятия – оптовой торговлей.

Материальные внеоборотные активы составляют 16,43% в структуре баланса на конец 2024 г. Несмотря на снижение данного показателя на 5235 т. р. (17,56%) за последний год, за весь анализируемый период наблюдается существенный рост в 3 раза (на 16397 т. р.). Это связано с активным расширением производственных и торговых площадей предприятия, о чем свидетельствует информация о строительстве нового здания площадью 4000 кв. м. и открытии магазина в г. Самаре.

Запасы на конец 2024 г. составляют 21,84% активов (32674 т. р.), что незначительно ниже показателя 2023 г. (25,36%). За весь период наблюдается увеличение запасов на 7206 т. р. (28,29%), что соответствует общему росту масштабов деятельности предприятия. Небольшое снижение запасов в последний год (на 834 т. р. или 2,49%) может свидетельствовать об оптимизации складских процессов и улучшении управления товарными запасами.

Наименьшую долю в структуре активов занимают денежные средства и денежные эквиваленты – всего 0,32% на конец 2024 г. (472 т. р.). За весь анализируемый период наблюдается значительное снижение данного показателя на 3046 т. р. (86,58%), что может быть связано с активным инвестированием средств в развитие бизнеса. При этом в последний год наблюдается незначительный рост денежных средств на 9 т. р. (1,94%), что может свидетельствовать о стабилизации финансовой политики предприятия.

В структуре пассивов на конец 2024 г. наибольшую долю занимает кредиторская задолженность – 56,55% (84606 т. р.), что на 9,79 процентных пункта больше доли 2023 г. (46,74%). За весь анализируемый период

кредиторская задолженность увеличилась на 48754 т. р. (135,99%), что может быть связано с расширением деятельности и увеличением объемов закупок с отсрочкой платежа. Значительный рост данного показателя требует особого внимания со стороны финансового менеджмента предприятия для недопущения проблем с платежеспособностью.

Долгосрочные заемные средства составляют 27,20% в структуре пассивов на конец 2024 г. (40700 т. р.), что на 8,58 процентных пункта меньше доли 2023 г. (35,77%). За весь анализируемый период наблюдается рост данного показателя на 16010 т. р. (64,84%), что свидетельствует о привлечении долгосрочного финансирования для инвестиционных проектов. Снижение долгосрочных заемных средств в последний год на 6573 т. р. (13,90%) может быть связано с плановым погашением кредитов.

Собственный капитал предприятия на конец 2024 г. составляет 13,79% пассивов (20631 т. р.), что незначительно выше показателя 2023 г. (13,66%). За весь анализируемый период наблюдается стабильный рост собственного капитала на 5107 т. р. (32,90%), что свидетельствует о стабильной прибыльности деятельности предприятия и накоплении собственных средств. Однако, невысокая доля собственного капитала говорит о значительной финансовой зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

Краткосрочные заемные средства на конец 2024 г. составляют всего 0,09% пассивов (128 т. р.), что существенно ниже показателя 2022 г. (20,02%). За весь анализируемый период наблюдается значительное снижение данного показателя на 18908 т. р. (99,33%), что может свидетельствовать о переориентации финансовой политики предприятия на использование долгосрочных источников финансирования и торговых кредитов поставщиков вместо краткосрочных кредитов.

В таблице 4 представлен анализ финансовых результатов ООО «ПОЛИТЕКС».

Таблица 4 – Анализ финансовых результатов ООО «ПОЛИТЕКС»

Наименование показателя	2022 г., тыс. руб.	2023 г., тыс. руб.	2024 г., тыс. руб.	2024 г. - 2023 г. (абс. изм.)	2024 г. - 2022 г. (абс. изм.)	2024 г. / 2023 г. (темп роста)	2024 г. / 2022 г. (темп роста)
Выручка	185198	319180	392539	73359	207341	122,98%	211,96%
Расходы по обычной деятельности	179156	312317	385662	73345	206506	123,48%	215,27%
Проценты к уплате	1648	3668	3066	-602	1418	83,59%	186,04%
Прочие доходы	461	380	935	555	474	246,05%	202,82%
Прочие расходы	2289	706	1373	667	-916	194,48%	59,98%
Налоги на прибыль (доходы)	758	346	789	443	31	228,03%	104,09%
Чистая прибыль	1808	2523	2584	61	776	102,42%	142,92%

Анализ финансовых результатов ООО «ПОЛИТЕКС» за период 2022-2024 гг. демонстрирует существенный рост объемов деятельности и стабильное увеличение прибыльности. Выручка предприятия в 2024 г. составила 392539 т. р., что на 73359 т. р. (22,98%) больше показателя 2023 г. и на 207341 т. р. (111,96%) больше показателя 2022 г. Столь значительный рост свидетельствует об успешной реализации стратегии развития предприятия и расширении рынков сбыта.

Расходы по обычной деятельности в 2024 г. составили 385662 т. р., увеличившись на 73345 т. р. (23,48%) по сравнению с 2023 г. и на 206506 т. р. (115,27%) по сравнению с 2022 г. Темп роста расходов незначительно превышает темп роста выручки, что указывает на некоторое снижение операционной эффективности, однако разница незначительна.

Процентные расходы предприятия в 2024 г. составили 3066 т. р., снизившись на 602 т. р. (16,41%) по сравнению с 2023 г., но увеличившись на 1418 т. р. (86,04%) по сравнению с 2022 г. Данная динамика согласуется с изменениями в структуре заемного капитала – уменьшением долгосрочных заемных средств в последний год при общем увеличении за весь период.

Прочие доходы предприятия в 2024 г. составили 935 т. р., увеличившись на 555 т. р. (146,05%) по сравнению с 2023 г. и на 474 т. р. (102,82%) по сравнению с 2022 г. Прочие расходы в 2024 г. составили 1373 т. р., увеличившись на 667 т. р. (94,48%) по сравнению с 2023 г., но снизившись на 916 т. р. (40,02%) по сравнению с 2022 г.

Налоги на прибыль (доходы) в 2024 г. составили 789 т. р., увеличившись на 443 т. р. (128,03%) по сравнению с 2023 г. и на 31 т. р. (4,09%) по сравнению с 2022 г. Значительный рост налоговых платежей в последний год может быть связан с увеличением налогооблагаемой базы.

Чистая прибыль предприятия в 2024 г. составила 2584 т. р., увеличившись на 61 т. р. (2,42%) по сравнению с 2023 г. и на 776 т. р. (42,92%) по сравнению с 2022 г. Несмотря на существенный рост выручки, темп роста чистой прибыли в последний год значительно снизился, что может свидетельствовать о росте конкуренции и снижении рентабельности в отрасли.

В целом, анализ деятельности ООО «ПОЛИТЕКС» свидетельствует о динамично развивающемся предприятии с устойчивым ростом масштабов деятельности и стабильной прибыльностью. За период 2022-2024 гг. предприятие существенно увеличило объемы продаж (более чем в 2 раза), расширило географию присутствия, увеличило материально-техническую базу и нарастило имущественный потенциал. Важным фактором успеха является наличие собственной производственной базы, обеспечивающей контроль качества продукции и гибкость в удовлетворении потребностей клиентов, а также использование современных технологий брендинга и автоматизации производственных процессов.

Структура баланса характеризуется преобладанием оборотных активов (83,58%), что соответствует специфике торгового предприятия, и высокой долей заемного капитала (86,21%), что свидетельствует о зависимости от внешних источников финансирования. Наблюдается перераспределение в структуре заемного капитала – снижение доли краткосрочных заемных

средств и увеличение доли кредиторской задолженности, что может повышать риски ликвидности в случае ухудшения платежной дисциплины покупателей.

Несмотря на существенный рост выручки, в последние годы наблюдается замедление темпов роста прибыли, что требует внимания со стороны менеджмента к вопросам оптимизации затрат и повышения операционной эффективности. В целом, финансовое состояние ООО «ПОЛИТЕКС» можно охарактеризовать как устойчивое, с положительной динамикой развития и потенциалом для дальнейшего роста.

2.2 Анализ рынка спецодежды и средств индивидуальной защиты и выбор направления развития ООО «ПОЛИТЕКС»

Рынок спецодежды и средств индивидуальной защиты (СИЗ) в России демонстрирует устойчивый рост и высокую стабильность, что обусловлено как законодательными требованиями по охране труда, так и растущим пониманием предприятиями важности обеспечения безопасности сотрудников. Согласно данным Ассоциации разработчиков, изготовителей и поставщиков СИЗ России, объем рынка СИЗ в 2023 г. составил около 230 млрд р., а к 2028 г. прогнозируется его рост до 300 млрд рублей с ежегодным приростом около 10%. Примечательно, что до пандемии COVID-19 рынок СИЗ оценивался в 170 млрд р., что демонстрирует значительный рост за последние годы [19].

Производство спецодежды в России в 2023 г. достигло впечатляющих объемов – 1 065 853,1 тыс. штук, что на 4,5% превышает показатели 2022 г. Лидирующие позиции по производству занимает Центральный федеральный округ, на долю которого приходится 80,3% общероссийского объема, что составляет 855 699,6 тыс. штук. Объем отгрузок спецодежды в 2023 г. составил 567 010,3 тыс. штук, продемонстрировав рост на 12,5% по сравнению с предыдущим годом [14].

Согласно исследованиям Grand View Research, Российская Федерация занимает четвертое место по производству и потреблению СИЗ в мире, уступая только США, Китаю и Германии. Это подтверждает высокую значимость отечественного рынка в глобальном масштабе. Особенно важным фактором, влияющим на стабильность рынка, является его жесткое регулирование законодательными органами: согласно нормам безопасности, спецодежда и обувь для сотрудников предприятий должна обновляться ежегодно, что обеспечивает постоянный спрос [1].

Рынок СИЗ в России переживает значительную трансформацию вследствие ухода зарубежных предприятий, сложностей с логистикой и валютными платежами, что создает как новые вызовы, так и возможности для отечественных производителей. В настоящее время наблюдается активное импортозамещение и развитие новых российских производителей, занимающих ниши ушедших иностранных предприятий.

Следует отметить, что цены на средства индивидуальной защиты существенно различаются по регионам России. В период с 2021 г. по 2024 г. средняя стоимость некоторых видов СИЗ выросла на 98,4% – с 11,0 р. до 21,9 р. за пару. Наиболее высокие цены зафиксированы в Северо-Западном федеральном округе, где они превышают среднероссийские показатели на 2450,3%, в то время как в Центральном федеральном округе цены ниже средних по стране на 40,9% [14]. Такая разница обусловлена различиями в логистике, уровне спроса и структуре производства в разных регионах.

Капиталовложения в развитие отрасли СИЗ увеличиваются, по прогнозам, они могут составить около 390 млн р. в ближайшие годы. Государство активно поддерживает данный сектор, что проявилось в реализации программы импортозамещения и утверждении программы развития промышленности в сфере производства СИЗ. Важным шагом стало также введение риск-ориентированного подхода в сфере безопасности труда и внедрение «Единых типовых норм» (ЕТН), которые начали действовать с 1 сентября 2023 г. [1].

Для более детального понимания конкурентной среды был проведен сравнительный анализ ключевых предприятий, работающих на рынке спецодежды и СИЗ Самарской области. Результаты представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Сравнительная таблица конкурентов

Критерии оценки	ООО СТРОЙСТАНДАР Т	ООО «Самара- Техноавиа»	ООО «Самара- Восток- Сервис»	ООО «ПОЛИТЕКС »
Выручка, млн руб. (2024)	782	581	445	392
Активы, млн руб. (2024)	542	163	184	149
Собственное производство	Нет	Частично	Нет	Да (через ПолиКомб)
Технологическая оснащенность	Средняя	Средняя	Низкая	Высокая
Автоматизация производства	Низкая	Средняя	Низкая	Высокая
Возможности кастомизации	Ограниченные	Средние	Ограниченны е	Широкие
Количество товарных позиций	780	850	690	928
Эксклюзивные товары	Нет	Ограниченн о	Нет	Да
Складские площади, кв.м	2500	1800	1200	1200
Собственный автопарк	Частично	Нет	Нет	Да
Брендирование продукции	Да (2 способа)	Да (3 способа)	Нет	Да (5 способов)
Бесплатная доставка	Нет	Условно	Нет	Да
Зарегистрированны й товарный знак	Да	Да	Да	Да

На основе проведенного анализа можно выделить следующие ключевые конкурентные преимущества ООО «ПОЛИТЕКС» – таблица 6.

Таблица 6 – Конкурентные преимущества ООО «ПОЛИТЕКС»

Конкурентное преимущество	Описание
1. Вертикальная интеграция и производственная база	Собственное производство через «ПолиКомб», что обеспечивает полный контроль над качеством продукции и независимость от внешних поставщиков
	Высокотехнологичное оборудование, включая автоматизированные раскройные комплексы и специализированные производственные линии
	Уникальное производство электрообогревателей автомобильных сидений без аналогов по уровню технологической оснащённости
2. Высокая динамика роста	Двукратный рост выручки за последние 3 года (211,96%)
	Устойчивый рост прибыли (почти на 43% за 3 года)
	Активное расширение бизнеса с увеличением штата сотрудников и торговых площадей
3. Многоканальная система брендинга	Пять различных способов нанесения логотипов: термотрансферная печать, машинная вышивка, вышитые шевроны, нанесение ПВХ, тампонная печать
	Собственное оборудование для брендинга продукции
	Зарегистрированный товарный знак, что подтверждает защиту интеллектуальной собственности
4. Логистические и инфраструктурные преимущества	Собственный автопарк с бесплатной доставкой товаров клиентам
	Крупнейший шоу-рум спецодежды и перчаток в Тольятти
	Географическая экспансия с открытием магазина и склада в Самаре
	Масштабное расширение с строительством нового здания площадью 4000 кв. м.
5. Диверсификация и гибкость предложения	Широкий ассортимент (928 позиций в 6 основных категориях)
	Возможность оперативно менять объёмы предлагаемого товара
	Комплексные решения от производства до брендинга
	Работа с розничными и оптовыми клиентами

Для комплексной оценки потенциала развития ООО «ПОЛИТЕКС» в таблице 7 представлены результаты SWOT-анализа, который позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия, а также определить потенциальные возможности и угрозы внешней среды.

Таблица 7 – SWOT-анализ ООО «ПОЛИТЕКС»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
1. Наличие производственной базы «ПолиКомб» с высокотехнологичным оборудованием	1. Высокая доля заемного капитала (86,21%)
2. Самый широкий в регионе ассортимент товаров (928 позиций)	2. Низкая доля собственного капитала (13,79%)
3. Уникальное производство электрообогревателей сидений автомобилей	3. Высокая доля кредиторской задолженности (56,55%)
4. Многоканальная система брендинга (5 различных способов)	4. Низкая рентабельность продаж (0,66%)
5. Собственный автопарк с бесплатной доставкой	5. Замедление темпов роста чистой прибыли (2,42% за последний год)
6. Зарегистрированный товарный знак	6. Низкая доля денежных средств в структуре активов (0,32%)
7. Высокие темпы роста выручки (211,96% за 3 года)	7. Недостаточное развитие онлайн-каналов продаж
8. Крупнейший в г. Тольятти шоу-рум спецодежды и перчаток	-
Возможности (O)	Угрозы (T)
1. Рост рынка СИЗ с прогнозируемым ежегодным приростом около 10%	1. Высокий уровень конкуренции на рынке СИЗ
2. Активное импортозамещение после ухода зарубежных предприятий	2. Риск повышения процентных ставок и удорожание кредитных ресурсов
3. Государственная поддержка отрасли СИЗ	3. Рост цен на сырье и материалы
4. Внедрение «Единых типовых норм» (ЕТН) в сфере охраны труда	4. Снижение платежеспособности клиентов
5. Расширение географии присутствия в других регионах	5. Ужесточение требований к качеству СИЗ
6. Развитие электронной коммерции в сегменте B2B	6. Риск появления новых производителей на рынке
7. Освоение новых сегментов специализированной одежды	7. Валютные риски при закупке импортного сырья и оборудования
8. Расширение производственных мощностей	-

Матрица SWOT-анализа ООО «ПОЛИТЕКС» представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Матрица SWOT-анализа ООО «ПОЛИТЕКС»

-	Возможности (O)	Угрозы (T)
Сильные стороны (S)	<p>SO-стратегия</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение производственных мощностей для удовлетворения растущего спроса на рынке СИЗ (S1, S3, O1, O2, O8) 2. Увеличение ассортимента за счет освоения новых сегментов специализированной одежды (S1, S2, O5, O7) 3. Географическая экспансия в другие регионы с использованием существующих конкурентных преимуществ (S4, S5, S6, O5) 4. Развитие электронной коммерции для расширения клиентской базы (S2, S6, O6) 5. Участие в государственных программах поддержки отечественных производителей (S1, S3, O2, O3) 	<p>ST-стратегия</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение эффективности производства для сохранения конкурентоспособности в условиях роста цен на сырье (S1, S3, T1, T3) 2. Диверсификация поставщиков сырья и оборудования для снижения валютных рисков (S1, T7) 3. Усиление брендинга и качества обслуживания для удержания клиентов в условиях высокой конкуренции (S4, S5, S6, T1, T4) 4. Совершенствование системы контроля качества для соответствия ужесточающимся требованиям (S1, T5)
Слабые стороны (W)	<p>WO-стратегия</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение рентабельности за счет оптимизации затрат и расширения в высокомаржинальные сегменты (W4, W5, O1, O7) 2. Увеличение доли собственного капитала через реинвестирование прибыли в расширение бизнеса (W1, W2, O1, O8) 3. Развитие онлайн-каналов продаж для снижения операционных расходов (W4, W7, O6) 4. Оптимизация управления запасами для высвобождения оборотных средств (W3, W6, O1) 5. Привлечение государственной поддержки для снижения финансовой нагрузки (W1, W3, O3) 	<p>WT-стратегия</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внедрение системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью (W3, W6, T4) 2. Диверсификация клиентской базы для снижения рисков неплатежей (W3, T4) 3. Повышение операционной эффективности для сохранения прибыльности в условиях роста затрат (W4, W5, T3) 4. Оптимизация кредитного портфеля для снижения рисков повышения процентных ставок (W1, W2, T2)

На основе проведенного SWOT-анализа можно сделать вывод о том, что ООО «ПОЛИТЕКС» обладает существенным потенциалом для дальнейшего развития, несмотря на имеющиеся финансовые ограничения. Ключевыми конкурентными преимуществами предприятия являются собственная производственная база с высокотехнологичным оборудованием, широкий ассортимент продукции и многоканальная система брендинга. В условиях

трансформации российского рынка СИЗ, связанной с уходом зарубежных предприятий и импортозамещением, предприятие имеет благоприятные возможности для укрепления своих рыночных позиций и дальнейшего роста.

Исходя из результатов SWOT-анализа, для ООО «ПОЛИТЕКС» можно предложить следующие перспективные направления развития:

- расширение производственных мощностей для увеличения выпуска высокомаржинальной продукции;
- развитие электронной коммерции и создание B2B-платформы для автоматизации процесса заказов;
- географическая экспансия в новые регионы через открытие представительств или франчайзинговую сеть;
- разработка инновационных моделей спецодежды с использованием современных материалов и технологий;
- создание сервисного центра по обслуживанию и восстановлению СИЗ для формирования дополнительного потока доходов.

В качестве наиболее перспективного направления развития ООО «ПОЛИТЕКС» предлагается инвестиционный проект по расширению производственных мощностей с фокусом на выпуск инновационной спецодежды с интегрированными системами мониторинга состояния работника и окружающей среды. Более детально данный проект будет представлен в третьей главе исследования.

Далее представлены ключевые выводы по второй главе исследования.

Анализ деятельности ООО «ПОЛИТЕКС» свидетельствует о динамично развивающемся предприятии с устойчивой положительной динамикой основных показателей. За период 2022-2024 гг. предприятие продемонстрировало впечатляющий рост выручки (более чем в 2 раза), расширила географию присутствия за счет открытия магазина и склада в Самаре, увеличило материально-техническую базу и нарастило имущественный потенциал. Ключевым конкурентным преимуществом является наличие производственной базы «ПолиКомб» с

высокотехнологичным оборудованием, обеспечивающей полный контроль качества и гибкость в удовлетворении потребностей клиентов. Финансовый анализ показал рост валюты баланса на 57,32% за три года, стабильное увеличение собственного капитала на 32,9% и чистой прибыли на 42,92%. Однако структура баланса характеризуется высокой долей заемного капитала (86,21%) и значительной долей кредиторской задолженности (56,55%), что требует оптимизации финансовой политики для снижения рисков ликвидности. Несмотря на замедление темпов роста прибыли в последний год, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как устойчивое, с положительной динамикой развития и значительным потенциалом для дальнейшего роста.

Исследование рынка спецодежды и средств индивидуальной защиты в России показало его устойчивый рост с прогнозируемым ежегодным приростом около 10%, что создает благоприятные условия для развития ООО «ПОЛИТЕКС». В 2023 г. объем рынка СИЗ достиг 230 млрд р. с перспективой роста до 300 млрд рублей к 2028 г. Конкурентный анализ выявил ключевые преимущества: вертикальную интеграцию с собственным производством, многоканальную систему брендинга, логистические и инфраструктурные преимущества, а также высокую динамику роста бизнеса. На основе SWOT-анализа определены перспективные направления развития, среди которых наиболее приоритетным признан инвестиционный проект по расширению производственных мощностей с фокусом на выпуск инновационной спецодежды с интегрированными системами мониторинга состояния работника. Данный проект позволит использовать благоприятные рыночные возможности, связанные с импортозамещением и государственной поддержкой отрасли, а также укрепить конкурентные позиции предприятия за счет предложения уникальной высокомаржинальной продукции, отвечающей современным требованиям безопасности труда.

Глава 3 Разработка бизнес-плана предлагаемого для ООО «ПОЛИТЕКС» проекта

3.1 Маркетинговый план инвестиционного проекта

Итак, в рамках настоящего исследования предлагается к реализации инвестиционный проект по расширению производственных мощностей ООО «ПОЛИТЕКС» с фокусом на выпуск инновационной спецодежды с интегрированными системами мониторинга состояния работника и окружающей среды.

Данный проект представляется оптимальным решением на основании следующих факторов:

- рыночный потенциал. Интеллектуальные системы мониторинга состояния работников являются перспективным направлением на рынке СИЗ. По данным аналитического агентства MarketsandMarkets, мировой рынок «умной» спецодежды растет на 15-20% ежегодно и к 2028 г. достигнет 5,3 млрд долларов;
- технологическая база. ООО «ПОЛИТЕКС» уже обладает опытом производства технологически сложных изделий (электрообогреватели сидений автомобилей) и имеет необходимую инфраструктуру для освоения производства инновационной спецодежды;
- конкурентные преимущества. Внедрение данного проекта позволит создать уникальное предложение на российском рынке спецодежды, где сегмент интеллектуальных СИЗ пока развит слабо, особенно среди отечественных производителей;
- государственная поддержка. Проект соответствует государственной политике импортозамещения в сфере высокотехнологичной продукции и может претендовать на получение субсидий и льготного финансирования;

- синергия с существующим бизнесом. Проект органично дополняет текущий ассортимент предприятия и позволяет использовать имеющиеся каналы сбыта и клиентскую базу.

Проект представляет собой комплексное решение для укрепления рыночных позиций предприятия в высокотехнологичном сегменте и предполагает создание нового производственного участка, оснащение его современным оборудованием, формирование команды квалифицированных специалистов и выпуск линейки «умной» спецодежды под брендом SmartProtect.

Маркетинговый план проекта основан на концепции комплекса 7Р, учитывающей все ключевые аспекты взаимодействия с потребителями и обеспечивающей комплексный подход к продвижению инновационной продукции на рынке.

Первый элемент маркетингового комплекса – продукт (Product) – представлен линейкой «умной» спецодежды SmartProtect, включающей четыре базовые категории изделий.

В таблице 9 представлены основные продуктовые категории и их функциональные особенности.

Таблица 9 – Продуктовая линейка SmartProtect

Категория продукции	Ключевые особенности	Целевые отрасли
SmartProtect Safety	Интегрированные датчики опасных газов, температуры и давления, автоматическая система оповещения, модули геолокации, светоотражающие элементы, защита от статического электричества	Нефтегазовая промышленность, химическое производство, горнодобывающая промышленность
SmartProtect Comfort	Терморегуляция с автоматическим поддержанием комфортной температуры, влагоотводящие свойства, датчики физической активности, сенсоры сердечного ритма и давления	Строительство, транспорт, сельское хозяйство, коммунальные службы

Продолжение таблицы 9

Категория продукции	Ключевые особенности	Целевые отрасли
SmartProtect Motion	Датчики движения для контроля правильности выполнения операций, защита от статического напряжения, эргономичные вставки, распределение нагрузки, поддержка мышц спины	Машиностроение, автомобильная промышленность, складские комплексы, логистические центры
SmartProtect Extreme	Комбинированная защита от экстремальных температур, датчики внешней среды, система контроля переохлаждения/перегрева, экстренная сигнализация, усиленная защита от механических повреждений	Металлургия, работа в условиях Крайнего Севера, службы МЧС, добыча полезных ископаемых

Каждая категория продукции разрабатывается с учетом специфических требований целевых отраслей и включает базовую модель и расширенные версии с дополнительными функциями по запросу клиента. Уникальность предложения заключается в интеграции электронных компонентов непосредственно в структуру ткани, что обеспечивает надежность, долговечность и комфорт при эксплуатации. Все модели соответствуют требованиям Технического регламента Таможенного союза «О безопасности средств индивидуальной защиты» (ТР ТС 019/2011) и имеют необходимые сертификаты соответствия.

Второй элемент – цена (Price) – сформирован с учетом ценовой политики конкурентов, инновационности продукта и потенциальной выгоды для конечных потребителей. Поскольку продукция SmartProtect относится к премиальному сегменту, ценообразование строится на основе стратегии «ценности для клиента», учитывающей не только прямые расходы на приобретение, но и долгосрочную экономию от сокращения производственных травм, повышения эффективности работы сотрудников и продления срока службы изделий.

В таблице 10 представлены базовые ценовые категории продукции.

Таблица 10 – Ценовая политика линейки SmartProtect

Категория продукции	Базовая цена (без НДС), руб.	Прогнозируемая валовая маржа, %	Средняя наценка к аналогичной традиционной спецодежде, %
SmartProtect Safety	18 500	42	85
SmartProtect Comfort	12 800	38	65
SmartProtect Motion	15 200	40	75
SmartProtect Extreme	22 300	45	95

Для корпоративных клиентов разработана система скидок, зависящая от объема заказа и длительности сотрудничества. При заказе от 50 комплектов предусмотрена скидка 5%, от 100 комплектов – 8%, от 200 комплектов – 12%. Дополнительно предлагаются сервисные контракты на обслуживание и обновление программного обеспечения интегрированных систем мониторинга, что формирует дополнительный поток доходов и повышает лояльность клиентов.

Третий элемент – место (Place) – описывает каналы дистрибуции продукции. Основной акцент сделан на прямые продажи корпоративным клиентам, которые обеспечат основной объем заказов. Для этого формируется выделенный отдел корпоративных продаж из специально обученных менеджеров, способных профессионально презентовать технологические преимущества SmartProtect.

В таблице 11 представлена структура каналов сбыта.

Таблица 11 – Каналы дистрибуции продукции SmartProtect

Канал сбыта	Прогнозируемая доля в общем объеме продаж, %	Ключевые особенности
Прямые корпоративные продажи	65	Персональные презентации, выездные демонстрации, участие в тендерах, долгосрочные контракты на поставку
Дилерская сеть	15	Сотрудничество с дистрибьюторами промышленного оборудования и СИЗ, обучение персонала дилеров, совместные маркетинговые активности
Собственная розничная сеть	12	Выделенные зоны в существующих магазинах в Тольятти и Самаре, демонстрационные образцы, консультации специалистов
Интернет-продажи	8	Специализированный раздел на корпоративном сайте, B2B-платформа для автоматизации заказов, онлайн-конфигуратор продукции

Для обеспечения эффективного представления продукции на внутреннем рынке планируется создание двух демонстрационных зон в существующих магазинах ООО «ПОЛИТЕКС» в Тольятти и Самаре, а также мобильной выставочной экспозиции для презентаций потенциальным клиентам.

Четвертый элемент – продвижение (Promotion) – включает комплекс маркетинговых коммуникаций, направленных на формирование осведомленности о новой продуктовой линейке и стимулирование спроса. Учитывая B2B-специфику продукта, основные инструменты продвижения сосредоточены вокруг отраслевых мероприятий, специализированных изданий и прямых контактов с потенциальными клиентами.

В таблице 12 представлены основные инструменты продвижения.

Таблица 12 – Маркетинговые инструменты продвижения линейки SmartProtect

Инструмент продвижения	Бюджет, тыс. руб.	Ожидаемый результат
Участие в отраслевых выставках	980	Привлечение 25-30 крупных корпоративных клиентов, установление контактов с потенциальными дилерами
Публикации в специализированных изданиях	420	Формирование экспертного имиджа, повышение осведомленности среди специалистов по охране труда
Прямые рассылки и презентации для предприятий целевых отраслей	350	Конверсия 5-7% в тестовые заказы, 2-3% в регулярных клиентов
Корпоративный сайт и B2B-платформа	560	Упрощение процесса заказа для постоянных клиентов, визуализация технологических преимуществ
Демонстрационные образцы и тестовая эксплуатация	890	Преодоление сопротивления внедрению инноваций, получение обратной связи от реальных пользователей
Обучающие семинары для специалистов	320	Формирование сообщества профессионалов, рекомендующих SmartProtect

Особое внимание уделяется выстраиванию долгосрочных отношений с ключевыми игроками целевых отраслей – крупными промышленными холдингами, добывающими предприятиями, производственными предприятиями с опасными условиями труда. Для них разрабатываются персонализированные предложения, учитывающие специфику производства и существующую систему охраны труда.

Пятый элемент – персонал (People) – охватывает требования к квалификации и подготовке сотрудников, непосредственно вовлеченных во взаимодействие с клиентами. Для успешного продвижения высокотехнологичной продукции особое значение приобретает компетентность и профессионализм персонала, способность доступно объяснить преимущества инновационных решений и их практическую ценность для клиента.

В таблице 13 представлена программа обучения персонала.

Таблица 13 – Программа подготовки персонала для продвижения линейки SmartProtect

Категория персонала	Программа обучения	Периодичность обучения	Ответственное подразделение
Менеджеры корпоративных продаж	Технические особенности продукции, методики расчета TCO и ROI для клиентов, преодоление возражений, проведение демонстраций	Базовое обучение (40 часов) + ежеквартальные обновления (8 часов)	Отдел маркетинга + Технический отдел
Технические специалисты	Углубленное изучение всех функций системы мониторинга, интеграция с IT-системами клиентов, устранение неисправностей	Базовое обучение (60 часов) + ежемесячные технические обновления	Производственный отдел + R&D-лаборатория
Консультанты розничных магазинов	Базовые характеристики продукции, определение потребностей клиентов, ведение первичных переговоров	Базовое обучение (16 часов) + ежеквартальные обновления (4 часа)	Отдел розничных продаж
Клиентская поддержка	Обработка обращений клиентов, организация сервисного обслуживания, работа с рекламациями	Базовое обучение (24 часа) + полугодовые обновления (8 часов)	Отдел клиентского сервиса

Дополнительно разрабатывается система мотивации персонала, включающая бонусы за достижение плановых показателей, комиссионные вознаграждения от продаж и нематериальные стимулы (корпоративные награды, программы признания достижений).

Шестой элемент – процесс (Process) – определяет алгоритмы взаимодействия с клиентами на всех этапах от первичного контакта до постпродажного обслуживания. Для инновационной продукции особенно важно обеспечить бесшовный клиентский опыт, минимизирующий барьеры для принятия решения о покупке. В таблице 14 представлены основные элементы клиентского пути.

Таблица 14 – Процесс работы с клиентами при продвижении линейки SmartProtect

Этап	Ключевые действия	Инструменты	Ответственное подразделение
Привлечение интереса	Первичная презентация продукции, демонстрация ключевых преимуществ, определение потенциальных болевых точек клиента	Презентационные материалы, видеодемонстрации, образцы продукции	Отдел маркетинга + Менеджеры корпоративных продаж
Техническая консультация	Детальное обсуждение технологических возможностей продукции, адаптация под специфические требования клиента	Технические спецификации, расчет потенциальной экономии, моделирование внедрения	Технический отдел + R&D-лаборатория
Тестовая эксплуатация	Предоставление образцов продукции для испытаний в реальных условиях, сбор обратной связи	Тестовые комплекты, формы оценки, мониторинг использования	Отдел корпоративных продаж + Технический отдел
Формирование предложения	Разработка коммерческого предложения с учетом результатов тестирования и специфических требований клиента	Конфигуратор продукции, калькулятор ТСО, шаблоны договоров	Отдел корпоративных продаж + Юридический отдел
Поставка и внедрение	Производство и доставка заказа в согласованные сроки, инструктаж персонала клиента по эксплуатации	Графики производства, логистическая система, обучающие материалы	Производственный отдел + Логистический отдел
Постпродажное обслуживание	Техническая поддержка, обновление программного обеспечения, сервисное обслуживание, сбор обратной связи	Система технической поддержки, регулярные обновления, сервисные контракты	Отдел клиентского сервиса

Для автоматизации процессов планируется внедрение CRM-системы, интегрированной с B2B-платформой и 1С, что позволит оптимизировать документооборот, сократить время обработки заказов и обеспечить персонализированный подход к каждому клиенту.

Седьмой элемент – физическое окружение (Physical Evidence) – охватывает визуальные и тактильные элементы, подтверждающие качество и инновационность предлагаемых решений. Для высокотехнологичной продукции материальные свидетельства качества приобретают особую значимость, формируя доверие к бренду и обоснованность премиальной цены. В таблице 15 представлены ключевые элементы физического окружения.

Таблица 15 – Элементы физического окружения при продвижении линейки SmartProtect

Элемент	Описание	Значение для клиента
Демонстрационные зоны	Специально оборудованные пространства в магазинах ООО «ПОЛИТЕКС» с интерактивными стендами, демонстрирующими работу интегрированных систем	Возможность «прикоснуться к будущему», визуализация технологических преимуществ
Упаковка продукции	Эргономичная экологичная упаковка с QR-кодами для доступа к цифровой документации, защитными элементами, подтверждающими оригинальность	Подтверждение премиального позиционирования, экологическая ответственность бренда
Сертификаты и документация	Полный комплект сертификатов соответствия, инструкций по эксплуатации, гарантийных талонов в брендированной папке	Юридическое обоснование соответствия требованиям безопасности, уверенность в качестве
Фирменный стиль	Единая визуальная идентификация бренда SmartProtect во всех точках контакта – от документации до оформления демонстрационных стендов	Формирование целостного восприятия бренда, профессиональный имидж
Мобильное приложение	Приложение для мониторинга работы интегрированных систем, сбора и визуализации данных	Наглядное представление преимуществ продукции, удобство использования

Особое внимание уделяется дизайну и эргономике самой продукции, которая должна не только обеспечивать функциональность, но и визуально выделяться среди конкурентов, подчеркивая технологическое превосходство.

3.2 Организационный и производственный планы инвестиционного проекта

Организационный план проекта предусматривает создание выделенной структуры управления, отвечающей за реализацию проекта по разработке и производству инновационной спецодежды, а также формирование квалифицированной команды специалистов различного профиля.

Для эффективной реализации проекта планируется создание проектной структуры, включающей следующие ключевые роли и подразделения:

- руководитель проекта (Project Manager) – координация всех аспектов реализации проекта, взаимодействие с руководством предприятия, контроль исполнения бюджета и сроков, управление командой проекта;
- R&D-лаборатория – центр исследований и разработок, в задачи которого входит создание инновационных технологических решений, тестирование прототипов, совершенствование существующих продуктов, отслеживание технологических трендов в отрасли;
- производственное подразделение – организация производственного процесса, контроль качества, взаимодействие с поставщиками компонентов, оптимизация производственных операций;
- отдел маркетинга и продаж – продвижение новой продуктовой линейки, взаимодействие с клиентами, сбор обратной связи, формирование коммерческих предложений, проведение презентаций;
- отдел клиентского сервиса – техническая поддержка клиентов, обработка рекламаций, организация сервисного обслуживания, сбор и анализ пользовательского опыта.

Для реализации проекта планируется привлечение новых сотрудников с соответствующей квалификацией, а также переподготовка части существующего персонала ООО «ПОЛИТЕКС».

В таблице 16 представлен план формирования персонала проекта.

Таблица 16 – План формирования персонала проекта

Должность	Количество, чел.	Статус	Основные требования	Фонд оплаты труда, тыс. руб./мес.
Руководитель проекта	1	Новый сотрудник	Высшее техническое образование, опыт управления инновационными проектами от 5 лет, знание индустрии СИЗ, навыки бюджетирования	180
Инженер-конструктор	2	Новые сотрудники	Высшее образование в области конструирования одежды, опыт работы со спецодеждой от 3 лет, владение САПР	130 (65×2)
Инженер-электронщик	2	Новые сотрудники	Высшее техническое образование, опыт разработки электронных систем мониторинга, навыки программирования встраиваемых систем	150 (75×2)
Технолог-материаловед	1	Новый сотрудник	Высшее образование в области материаловедения, опыт работы с технологиями «умного» текстиля, знание современных функциональных материалов	70
Инженер по качеству	1	Перевод существующего сотрудника	Высшее техническое образование, знание стандартов качества в сфере СИЗ, опыт тестирования продукции	60
Менеджер по маркетингу инновационной продукции	1	Новый сотрудник	Высшее образование в области маркетинга, опыт продвижения высокотехнологичных B2B-продуктов, знание специфики рынка СИЗ	80
Менеджеры корпоративных продаж	3	1 перевод + 2 новых	Высшее образование, опыт B2B-продаж в промышленном секторе, навыки проведения презентаций сложных технических решений	180 (60×3)

Продолжение таблицы 16

Должность	Количество, чел.	Статус	Основные требования	Фонд оплаты труда, тыс. руб./мес.
Специалисты производственного участка	6	2 перевода + 4 новых	Среднее специальное образование, опыт работы с высокотехнологичным швейным оборудованием, навыки работы с электронными компонентами	270 (45×6)
Специалисты технической поддержки	2	Новые сотрудники	Среднее специальное или высшее техническое образование, навыки диагностики электронных систем, опыт работы с клиентами	90 (45×2)
Итого	19	13 новых + 6 переводов	-	1210

Для обеспечения эффективной работы персонала предусмотрены программы обучения и повышения квалификации, включающие как внутренние тренинги, так и внешние курсы по специализированным направлениям. Особое внимание уделяется формированию корпоративной культуры, ориентированной на инновации, командную работу и клиентоцентричность.

Система мотивации персонала включает как материальные стимулы (конкурентоспособная заработная плата, премии за выполнение KPI, бонусы за инновационные предложения), так и нематериальные (возможности профессионального роста, участие в значимом инновационном проекте, признание достижений).

Правовое обеспечение проекта предполагает регистрацию патентов на технологические решения, разработанные в рамках проекта, регистрацию товарного знака SmartProtect, заключение соглашений о конфиденциальности с ключевыми сотрудниками и партнерами, а также оформление всей

необходимой сертификационной документации для соответствия продукции требованиям технических регламентов и стандартов безопасности.

Производственный план проекта определяет технологические процессы, необходимое оборудование, сырье и материалы, а также описывает организацию производственного процесса выпуска инновационной спецодежды.

Технологический процесс производства «умной» спецодежды включает несколько ключевых этапов:

- проектирование изделия – разработка конструкторской документации, создание лекал, определение расположения электронных компонентов, моделирование эргономики;
- подготовка материалов – входной контроль качества тканей и фурнитуры, раскрой материалов на автоматизированном раскройном комплексе;
- изготовление электронных компонентов – сборка электронных модулей, программирование микроконтроллеров, тестирование функциональности;
- швейные операции – пошив базовых элементов спецодежды, подготовка каналов для прокладки коммуникаций;
- интеграция электронных компонентов – монтаж датчиков, прокладка проводников, подключение модулей управления и питания;
- финальная сборка – соединение всех элементов, установка защитных оболочек, крепление фурнитуры;
- тестирование и контроль качества – проверка функциональности всех электронных систем, тестирование защитных свойств, контроль качества исполнения;
- упаковка и маркировка – нанесение индивидуальных идентификационных номеров, упаковка изделий, комплектация сопроводительной документацией.

Для организации производства требуется создание специализированного участка площадью не менее 300 кв. м., оборудованного в соответствии с требованиями к производству высокотехнологичной продукции, включая зону с контролем статического электричества (ESD-защита) для работы с электронными компонентами.

В таблице 17 представлен перечень необходимого оборудования.

Таблица 17 – Перечень оборудования для производства линейки SmartProtect

Наименование оборудования	Количество, ед.	Стоимость, тыс. руб.	Назначение
Автоматизированный раскройный комплекс Gerber Paragon HX	1	6 800	Высокоточный раскрой многослойных материалов
Промышленная швейная машина Juki DDL-9000C с компьютерным управлением	6	2 700 (450×6)	Базовые швейные операции с электронным контролем
Специализированная машина для работы с техническими тканями Durkopp Adler 887-160122	2	1 640 (820×2)	Обработка многослойных технических тканей, армированных вставок
Ультразвуковая машина для сварки тканей VETRON 5064	1	1 350	Герметизация швов, соединение специальных материалов
Система лазерной маркировки и перфорации Kern EVO	1	2 900	Создание вентиляционных отверстий, маркировка изделий
Автоматический пресс для установки фурнитуры PRESMAK PM-36	2	920 (460×2)	Установка металлической фурнитуры, кнопок, заклепок
Рабочие станции для монтажа электронных компонентов с ESD-защитой	4	1 200 (300×4)	Интеграция электронных модулей в текстильные изделия
Паяльные станции Hakko FM-206	4	640 (160×4)	Монтаж электронных компонентов, соединение проводников
Тестовые стенды для проверки функциональности электронных систем	2	1 850 (925×2)	Комплексное тестирование работоспособности изделий

Продолжение таблицы 17

Наименование оборудования	Количество, ед.	Стоимость, тыс. руб.	Назначение
Климатическая камера для испытаний BINDER MKF 240	1	2 300	Тестирование изделий в различных температурно-влажностных режимах
Станция программирования микроконтроллеров MCU-PRO	2	740 (370×2)	Запись и обновление программного обеспечения встроенных систем
Система компьютерного проектирования Assyst Bullmer	1	1 200	Разработка конструкторской документации, создание цифровых моделей
3D-принтер Ultimaker S5	1	580	Прототипирование элементов крепления, корпусов датчиков
Оборудование для контроля качества тканей Texttechno STATIMAT	1	1 450	Проверка физико-механических характеристик текстильных материалов
Машина для вакуумной упаковки готовых изделий VPM-53	1	430	Герметичная упаковка готовой продукции
Термотрансферный принтер для маркировки Zebra ZT620	2	480 (240×2)	Печать этикеток, инструкций и маркировочных элементов
Система хранения компонентов и комплектующих KARDEX Shuttle XP	1	2 900	Автоматизированное хранение и учет материалов и комплектующих
Гидравлический пресс для тестирования защитных свойств	1	720	Проверка устойчивости к механическим воздействиям
Итого	34	30 800	-

Для обеспечения бесперебойного производства линейки SmartProtect необходимо организовать стабильные поставки сырья и комплектующих. Ключевыми материалами являются специализированные технические ткани, электронные компоненты и фурнитура. Основная часть тканей будет закупаться у российских производителей, что соответствует стратегии

импортозамещения, а также снижает риски, связанные с колебаниями валютных курсов и международной логистикой.

Для размещения производства планируется использовать часть нового строящегося здания ООО «ПОЛИТЕКС» площадью 4000 кв. м., выделив под проект следующие помещения: производственный цех по изготовлению «умной» спецодежды – 300 кв. м.; лаборатория R&D для разработки и тестирования – 80 кв. м.; склад материалов и комплектующих – 120 кв. м.; склад готовой продукции – 100 кв. м.; бытовые и административные помещения – 50 кв. м. Общая площадь производственных и вспомогательных помещений составит 650 кв. м., что позволит обеспечить комфортные условия работы для персонала и оптимальную организацию производственного процесса. Производственная мощность будет наращиваться постепенно, с выходом на полную загрузку к концу второго года реализации проекта.

План производства по категориям продукции представлен в таблице 18.

Таблица 18 – План производства по категориям продукции

Категория продукции	1 год			2 год			3 год		
	I кв.	II кв.	III-IV кв.	I кв.	II кв.	III-IV кв.	I кв.	II кв.	III-IV кв.
SmartProtect Safety	25	40	120	150	180	400	220	250	520
SmartProtect Comfort	40	60	180	200	240	520	280	320	680
SmartProtect Motion	35	50	150	180	210	460	240	280	600
SmartProtect Extreme	20	30	90	120	150	320	180	200	440
Итого, шт.	120	180	540	650	780	1700	920	1050	2240
Итого за год, шт.	840			3130			4210		

Производственная мощность при полной загрузке оборудования и двухсменном режиме работы составит до 5000 комплектов в год. Планируемый уровень загрузки производственных мощностей в первый год составит около 17%, во второй год – 63%, в третий год – 84%, что обеспечивает резерв для дальнейшего расширения производства.

Для обеспечения высокого качества продукции планируется внедрение системы менеджмента качества. Процедуры контроля качества будут документироваться, результаты испытаний архивироваться, что обеспечит прослеживаемость процессов и возможность оперативного выявления и устранения причин возможных дефектов.

При организации производства особое внимание уделяется соблюдению экологических требований и минимизации негативного воздействия на окружающую среду. Все производственные процессы будут соответствовать требованиям законодательства РФ в области охраны окружающей среды.

В рамках проекта будут внедрены следующие инновационные технологические решения:

- интеграция микроэлектроники в текстильные материалы с использованием токопроводящих нитей и гибких печатных плат;
- датчики физиологического состояния работника, собирающие информацию о пульсе, температуре тела, уровне стресса и физической активности;
- системы мониторинга окружающей среды, отслеживающие наличие опасных газов, уровень радиации, температуру и влажность;
- технология терморегуляции с автоматическим поддержанием комфортного микроклимата внутри спецодежды;
- система геолокации и экстренного оповещения для отслеживания местоположения работника и автоматического вызова помощи в случае опасности;
- модульная архитектура электронных компонентов, позволяющая легко обновлять и заменять отдельные элементы системы.

В перспективе планируется развитие технологий в следующих направлениях:

- интеграция дополненной реальности для визуализации данных и инструкций непосредственно в поле зрения работника;

- разработка системы предиктивной аналитики для прогнозирования потенциально опасных ситуаций;
- создание экзоскелетных элементов, интегрированных в спецодежду для снижения физической нагрузки;
- применение биомиметических материалов, адаптирующихся к изменениям внешней среды.

Постоянное совершенствование технологий обеспечит конкурентоспособность продукции и соответствие требованиям рынка.

3.3 Финансовый план и оценка рисков инвестиционного проекта

Финансовый план инвестиционного проекта по производству инновационной спецодежды SmartProtect определяет объемы и источники финансирования, прогнозирует финансовые результаты и денежные потоки и оценивает экономическую эффективность инвестиций.

Общий объем инвестиционных затрат составляет 62500 т. р.

Структура инвестиционных затрат представлена в таблице 19.

Таблица 19 – Структура инвестиционных затрат проекта

Статья затрат	Сумма, тыс. руб.
Подготовка и ремонт помещений	7500
Приобретение и монтаж производственного оборудования	30800
Приобретение офисного и вспомогательного оборудования	4200
Разработка и тестирование прототипов	8500
Регистрация интеллектуальной собственности (патенты, товарные знаки)	1500
Инвестиции в оборотный капитал	10000
Итого	62 500

Наибольшую долю в структуре инвестиций занимают затраты на приобретение и монтаж производственного оборудования, что обусловлено

высокотехнологичным характером проекта и необходимостью обеспечения высокого качества производимой продукции.

Финансирование проекта планируется осуществить за счет комбинации собственных и заемных средств. В качестве заемных средств выступит льготный заём от Фонда развития промышленности по программе «Производительность труда». Условия финансирования – минимальная стоимость проекта 62500 т. р., минимальные средства собственника – 20 % [17].

Структура источников финансирования представлена в таблице 20.

Таблица 20 – Источники финансирования проекта

Источник	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Условия
Средства собственников	12500	20	-
Льготный заём (ФРП, программа «Производительность труда»))»	50000	80	5% срок на 5 лет
Итого	62500	100,0	-

Привлечение кредитных ресурсов позволит ускорить реализацию проекта и расширить его масштаб. При этом доля собственных средств (20%) соответствует требованиям фонда по финансированию инвестиционных проектов и демонстрирует заинтересованность инициатора проекта в его успешной реализации.

Прогноз доходов и расходов проекта составлен на основе плана производства и продаж, а также расчета себестоимости продукции, коммерческих и управленческих расходов, а также процентов к уплате. График платежей по кредиту в разрезе основного долга и процентам по кредиту представлен в Приложении Б.

Прогноз доходов и расходов представлен в таблице 21.

Таблица 21 – План доходов и расходов проекта, тыс. руб.

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Выручка от реализации	12 580	47 260	68 530	82 940	95 680
SmartProtect Safety	3 850	13 520	19 830	23 980	27 450
SmartProtect Comfort	3 460	13 140	18 740	22 650	26 230
SmartProtect Motion	3 120	12 380	17 850	21 560	24 980
SmartProtect Extreme	2 150	8 220	12 110	14 750	17 020
Себестоимость продукции	8 640	29 420	41 320	49 540	56 830
Материалы и комплектующие	4 320	15 780	22 460	26 980	30 960
Оплата труда производственного персонала	2 480	7 340	10 230	12 170	13 850
Страховые взносы	744	2 202	3 069	3 651	4 155
Амортизация оборудования	616	2 464	2 464	2 464	2 464
Электроэнергия и коммунальные услуги	240	980	1 570	1 870	2 150
Прочие производственные расходы	240	654	1 527	2 405	3 251
Валовая прибыль	3 940	17 840	27 210	33 400	38 850
Коммерческие расходы	1 850	5 230	7 490	8 950	10 240
Расходы на маркетинг и продвижение	980	2 850	3 920	4 580	5 150
Транспортные расходы	420	1 230	1 850	2 270	2 690
Заработная плата коммерческого персонала	350	890	1 320	1 610	1 850
Страховые взносы	105	267	396	483	555
Прочие коммерческие расходы	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	1 640	3 260	4 150	4 980	5 640
Заработная плата административного персонала	850	1 720	2 180	2 610	2 940
Страховые взносы	255	516	654	783	882
Арендные платежи	280	560	720	880	990
Прочие управленческие расходы	255	464	596	707	828
Прибыль от продаж	450	9350	15570	19470	22970
Проценты к уплате	2295	1833	1348	837	301
Прибыль до налогообложения	-1845	7517	14222	18633	22669
Налог на прибыль (25%)	0	1879	3556	4658	5667
Чистая прибыль	-1845	5638	10667	13975	17002

Анализ плана доходов и расходов показывает, что проект начинает генерировать положительную прибыль от продаж уже в первый год реализации, однако чистая прибыль в первый год отрицательна из-за значительных процентных платежей по привлеченному финансированию. Начиная со второго года проект становится прибыльным, а к пятому году чистая прибыль достигает 17002 т. р.

Прогноз движения денежных средств отражает реальные денежные потоки проекта и учитывает особенности расчетов с поставщиками и покупателями.

Денежный поток от операционной деятельности составлен косвенным методом: чистая прибыль скорректирована на амортизацию и изменение чистого оборотного капитала. Изменение чистого оборотного капитала – изменение авансов полученных (25%). Также здесь отдельной строкой отражены инвестиции в оборотный капитал при запуске проекта, так как по факту это изменение запасов.

План движения денежных средств представлен в таблице 22.

Таблица 22 – План движения денежных средств проекта, тыс. руб.

Показатель	0 год	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Операционная деятельность (косвенный метод)						
Чистая прибыль	0	-1845	5638	10667	13975	17002
Амортизация	0	616	2464	2464	2464	2464
Изменение чистого оборотного капитала (изменение авансов полученных)	3145	8670	5318	3603	3185	0
Инвестиции в оборотный капитал	-10000	0	0	0	0	0
Чистый денежный поток от операционной деятельности	-6855	7441	13420	16734	19624	19466
Инвестиционная деятельность						
Капитальные вложения во внеоборотные активы (оборудование, НМА)	-15000	-15000	-15000	0	0	0
Ремонт помещений	-5000	-2500	0	0	0	0
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	-20000	-17500	-15000	0	0	0
Финансовая деятельность						
Собственные средства	12500	0	0	0	0	0
Поступления кредитных средств	50000	0	0	0	0	0
Погашение кредита (основного долга)	0	-9028	-9490	-9975	-10485	-11022
Чистый денежный поток от финансовой деятельности	62500	-9028	-9490	-9975	-10485	-11022
Суммарное сальдо	35645	-19087	-11070	6759	9139	8444
Денежные средства на конец периода	35645	16558	5488	12246	21385	29829

План движения денежных средств подтверждает финансовую реализуемость проекта. В течение всего прогнозного периода сохраняется положительный остаток денежных средств. То есть проект будет генерировать достаточный денежный поток, чтобы иметь возможность погашать кредит.

Накопленный денежный поток к концу пятого года составляет 29829 т. р., что свидетельствует о достаточно высокой финансовой устойчивости проекта.

Для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта использованы показатели чистая приведенная стоимость (NPV), индекс доходности (PI), внутренняя норма доходности (IRR), дисконтированный срок окупаемости (DPP).

Показатели рассчитаны на основании чистого денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности. Денежный поток спрогнозирован по модели FCFF (оценка эффективности самого проекта).

Ставка дисконтирования рассчитана по модели средневзвешенной цены капитала. Так, цена заёмного капитала – 3,75% (цена займа, скорректированная на налоговый коэффициент), доля – 80 %. Цена собственного капитала складывается из безрисковой ставки (21% [18]) и премии за риск для инновационных проектов (15%) и составляет 36%, доля – 20%.

Расчёт ставки дисконтирования представлен ниже в формуле (7):

$$WACC = 36\% \cdot 0,2 + 3,75\% \cdot 0,8 = 10,2\% \quad (7)$$

Итак, ставка дисконтирования составляете 10,2 %.

В таблице 23 представлены результаты расчёта динамических показателей эффективности на базе дисконтированных денежных потоков от операционной и инвестиционной деятельности.

Таблица 23 - Результаты расчёта динамических показателей эффективности на базе дисконтированных денежных потоков от операционной и инвестиционной деятельности

Показатель	0 год	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	Сумма
Чистый денежный поток от операционной деятельности, тыс. руб.	-6855	7441	13420	16734	19624	19466	69829
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-20000	-17500	-15000	0	0	0	-52500
Суммарный денежный поток, тыс. руб.	-26855	-10059	-1580	16734	19624	19466	17329
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,91	0,82	0,75	0,68	0,62	-
Чистый денежный поток от операционной деятельности (дисконтированный), тыс. руб.	-6855	6752	11051	12504	13306	11978	48736
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности (дисконтированный), тыс. руб.	-20000	-15880	-12352	0	0	0	-48232
Суммарный денежный поток (дисконтированный), тыс. руб.	-26855	-9128	-1301	12504	13306	11978	504
Суммарный денежный поток (дисконтированный) нарастающим итогом, тыс. руб.	-26855	-35983	-37284	-24780	-11473	504	-
NPV, тыс. руб.	504						
PI	1,01						
IRR %	10,60%						
DPP, лет	4,96						

Результаты расчётов позволяют сделать вывод о том, что проект эффективен. Так, чистый дисконтированный доход положительный (504 т. р.),

индекс доходности больше единицы (1,01), внутренняя норма доходности превышает требуемую норму доходности ($10,6\% > 10,2\%$), дисконтированный срок окупаемости меньше прогнозного периода.

Реализация инвестиционного проекта по производству инновационной спецодежды связана с различными рисками, которые могут оказать негативное влияние на достижение запланированных результатов.

В таблице 24 представлена оценка основных рисков проекта и мероприятия по их снижению.

Таблица 24 – Оценка рисков проекта и мероприятия по их снижению

Вид риска	Вероятность (1-5)	Влияние (1-5)	Итоговая оценка	Мероприятия по снижению риска
Технологические риски				
Сложности при интеграции электронных компонентов в текстильные изделия	4	5	20	Привлечение опытных инженеров, тестирование прототипов, сотрудничество с научными организациями
Проблемы с надежностью и долговечностью электронных компонентов	3	4	12	Тщательный отбор поставщиков, многоступенчатый контроль качества, расширенная гарантия
Рыночные риски				
Недостаточный спрос на инновационную продукцию	3	5	15	Предварительные маркетинговые исследования, тестовые продажи, программа демонстрации продукции
Ценовое давление со стороны конкурентов	3	3	9	Акцент на уникальных свойствах продукта, программа лояльности, гибкая ценовая политика
Финансовые риски				
Рост стоимости материалов и комплектующих	4	4	16	Долгосрочные контракты с поставщиками, поиск альтернативных материалов, создание запасов

Продолжение таблицы 24

Вид риска	Вероятность (1-5)	Влияние (1-5)	Итоговая оценка	Мероприятия по снижению риска
Недостаточное финансирование проекта	2	5	10	Поэтапная реализация проекта, привлечение дополнительных инвесторов
Производственные риски				
Задержки при монтаже и наладке оборудования	3	3	9	Детальное планирование работ, привлечение опытных подрядчиков, резервирование времени
Нехватка квалифицированного персонала	3	4	12	Программа обучения, сотрудничество с профильными учебными заведениями, конкурентоспособная оплата труда
Регуляторные риски				
Сложности при сертификации инновационной продукции	3	4	12	Предварительные консультации с сертифицирующими органами, соблюдение всех требований на этапе разработки
Изменение требований к средствам индивидуальной защиты	2	3	6	Мониторинг изменений законодательства, участие в отраслевых ассоциациях

Для минимизации выявленных рисков будет реализована комплексная программа управления рисками, включающая:

- регулярный мониторинг и анализ факторов риска;
- разработку и актуализацию планов реагирования на риски;
- создание финансовых резервов для покрытия возможных непредвиденных расходов;
- страхование ключевых рисков;
- диверсификацию поставщиков и каналов сбыта;
- постоянное обучение персонала и обмен опытом с отраслевыми экспертами.

Далее представлены ключевые выводы по третьей главе исследования.

Маркетинговый план инвестиционного проекта по производству инновационной спецодежды SmartProtect для ООО «ПОЛИТЕКС» разработан на основе концепции комплекса 7Р и полностью охватывает ключевые элементы взаимодействия с потребителями. Продуктовая линейка представлена четырьмя категориями функциональной «умной» спецодежды (Safety, Comfort, Motion и Extreme), разработанными с учетом специфических требований целевых отраслей промышленности. Ценовая политика сформирована по стратегии «ценности для клиента» с базовыми ценами от 12,8 до 22,3 тыс. рублей за единицу продукции и системой скидок для корпоративных клиентов. Каналы дистрибуции включают преимущественно прямые корпоративные продажи (65% объема), дилерскую сеть, собственную розничную сеть и интернет-продажи. Продвижение осуществляется через участие в отраслевых выставках, публикации в специализированных изданиях, прямые рассылки и презентации, демонстрационные образцы и тестовую эксплуатацию. Особое внимание уделяется подготовке персонала, оптимизации процессов работы с клиентами и созданию физического окружения, подтверждающего премиальное позиционирование бренда.

Организационный план проекта предусматривает формирование выделенной структуры управления с привлечением специалистов различного профиля, включая руководителя проекта, инженеров-конструкторов и электронщиков, технолога-материаловеда, специалистов по маркетингу, продажам и техподдержке. Технологический процесс производства включает восемь последовательных этапов от проектирования до упаковки, для реализации которых необходимо специализированное оборудование стоимостью 30,8 млн рублей, включая автоматизированный раскройный комплекс, швейные машины с компьютерным управлением, системы лазерной маркировки, тестовые стенды и климатическую камеру. Производственная мощность при полной загрузке составит до 5000 комплектов в год, с планируемым объемом производства 840 единиц в первый год, 3130 – во

второй и 4210 – в третий. В проекте будут реализованы инновационные технологические решения, включая интеграцию микроэлектроники в текстильные материалы, системы мониторинга физиологического состояния работника и окружающей среды, а также технологии терморегуляции и экстренного оповещения.

Финансовый план инвестиционного проекта предусматривает общий объем инвестиционных затрат в размере 62,5 млн рублей, финансируемых за счет собственных средств (12,5 млн рублей, доля 20%) и льготного займа Фонда развития промышленности по программе «Производительность труда» (50 млн р., доля 80%). Прогноз доходов и расходов показывает, что проект начинает генерировать положительную прибыль от продаж в первый год реализации, а со второго года становится прибыльным по показателю чистой прибыли, которая к пятому году достигает 17 млн р. План движения денежных средств подтверждает финансовую реализуемость проекта и возможность погашать заём – в течение всего прогнозного периода сохраняется положительный остаток денежных средств, достигающий к концу пятого года 29829 млн р. Расчет динамических показателей эффективности при ставке дисконтирования 10,2%, определённой по модели средневзвешенной цены капитала, демонстрирует положительный NPV (504 т. р.), индекс доходности 1,01, внутреннюю норму доходности 10,6% и дисконтированный срок окупаемости 4,96 года, что свидетельствует об экономической эффективности проекта. Для минимизации выявленных рисков (технологических, рыночных, финансовых, производственных и регуляторных) разработана комплексная программа управления, включающая мониторинг, планы реагирования, финансовые резервы и диверсификацию поставщиков.

Заключение

В результате проведённого исследования можно сделать следующие выводы.

Бизнес-план инвестиционного проекта представляет собой комплексный документ, содержащий всестороннее обоснование инвестиционного проекта с анализом и оценкой его рыночного потенциала, организационно-технических и финансово-экономических аспектов, рисков и ожидаемых результатов. Данный инструмент выполняет несколько ключевых функций: выступает средством разработки стратегии бизнеса, служит планирующим механизмом для оценки перспектив развития, является основой для привлечения внешнего финансирования и потенциальных партнеров, а также выполняет внутриорганизационную функцию по координации усилий коллектива. Структура бизнес-плана варьируется в зависимости от специфики проекта и требований инвесторов, однако оптимальная структура включает резюме, описание бизнеса и проекта, анализ рынка и конкурентной среды, план маркетинга, производственный и организационный планы, финансовый план, оценку рисков и план мероприятий по их снижению, а также необходимые приложения. Правильно структурированный бизнес-план не только способствует привлечению инвестиций, но и служит руководством к действию при реализации проекта, существенно повышая вероятность его успешного осуществления.

Финансовый план является ключевым разделом бизнес-плана инвестиционного проекта, представляя собой документальное оформление экономического обоснования целесообразности вложения средств. Он включает в себя несколько взаимосвязанных компонентов: инвестиционные затраты, источники финансирования, прогноз доходов и расходов, а также прогноз движения денежных средств. Особое внимание при составлении финансового плана уделяется структурированию денежных потоков по видам деятельности (операционной, инвестиционной и финансовой), что позволяет

более точно оценить влияние различных аспектов на финансовое состояние проекта. Для оценки эффективности инвестиционного проекта используются как статические показатели (срок окупаемости, коэффициент эффективности инвестиций), так и динамические (чистая приведенная стоимость, индекс рентабельности инвестиций, внутренняя норма доходности, дисконтированный срок окупаемости), учитывающие временную стоимость денег. Комплексное использование этих показателей с тщательным определением ставки дисконтирования, отражающей альтернативные возможности вложения капитала с аналогичным уровнем риска, способствует повышению качества финансового планирования и обеспечивает эффективную реализацию инвестиционных проектов.

Анализ деятельности ООО «ПОЛИТЕКС» свидетельствует о динамично развивающемся предприятии с устойчивой положительной динамикой основных показателей. За период 2022-2024 гг. предприятие продемонстрировало впечатляющий рост выручки (более чем в 2 раза), расширила географию присутствия за счет открытия магазина и склада в Самаре, увеличило материально-техническую базу и нарастило имущественный потенциал. Ключевым конкурентным преимуществом является наличие производственной базы «ПолиКомб» с высокотехнологичным оборудованием, обеспечивающей полный контроль качества и гибкость в удовлетворении потребностей клиентов. Финансовый анализ показал рост валюты баланса на 57,32% за три года, стабильное увеличение собственного капитала на 32,9% и чистой прибыли на 42,92%. Однако структура баланса характеризуется высокой долей заемного капитала (86,21%) и значительной долей кредиторской задолженности (56,55%), что требует оптимизации финансовой политики для снижения рисков ликвидности. Несмотря на замедление темпов роста прибыли в последний год, финансовое состояние предприятия можно охарактеризовать как устойчивое, с положительной динамикой развития и значительным потенциалом для дальнейшего роста.

Исследование рынка спецодежды и средств индивидуальной защиты в России показало его устойчивый рост с прогнозируемым ежегодным приростом около 10%, что создает благоприятные условия для развития ООО «ПОЛИТЕКС». В 2023 г. объем рынка СИЗ достиг 230 млрд р. с перспективой роста до 300 млрд рублей к 2028 г. Конкурентный анализ выявил ключевые преимущества предприятия: вертикальную интеграцию с собственным производством, многоканальную систему брендинга, логистические и инфраструктурные преимущества, а также высокую динамику роста бизнеса. На основе SWOT-анализа определены перспективные направления развития, среди которых наиболее приоритетным признан инвестиционный проект по расширению производственных мощностей с фокусом на выпуск инновационной спецодежды с интегрированными системами мониторинга состояния работника. Данный проект позволит использовать благоприятные рыночные возможности, связанные с импортозамещением и государственной поддержкой отрасли, а также укрепить конкурентные позиции предприятия за счет предложения уникальной высокомаржинальной продукции, отвечающей современным требованиям безопасности труда.

Маркетинговый план инвестиционного проекта по производству инновационной спецодежды SmartProtect для ООО «ПОЛИТЕКС» разработан на основе концепции комплекса 7Р и полностью охватывает ключевые элементы взаимодействия с потребителями. Продуктовая линейка представлена четырьмя категориями функциональной «умной» спецодежды (Safety, Comfort, Motion и Extreme), разработанными с учетом специфических требований целевых отраслей промышленности. Ценовая политика сформирована по стратегии «ценности для клиента» с базовыми ценами от 12,8 до 22,3 тыс. рублей за единицу продукции и системой скидок для корпоративных клиентов. Каналы дистрибуции включают преимущественно прямые корпоративные продажи (65% объема), дилерскую сеть, собственную розничную сеть и интернет-продажи. Продвижение осуществляется через

участие в отраслевых выставках, публикации в специализированных изданиях, прямые рассылки и презентации, демонстрационные образцы и тестовую эксплуатацию. Особое внимание уделяется подготовке персонала, оптимизации процессов работы с клиентами и созданию физического окружения, подтверждающего премиальное позиционирование бренда.

Организационный план проекта предусматривает формирование выделенной структуры управления с привлечением специалистов различного профиля, включая руководителя проекта, инженеров-конструкторов и электронщиков, технолога-материаловеда, специалистов по маркетингу, продажам и техподдержке. Технологический процесс производства включает восемь последовательных этапов от проектирования до упаковки, для реализации которых необходимо специализированное оборудование стоимостью 30,8 млн рублей, включая автоматизированный раскройный комплекс, швейные машины с компьютерным управлением, системы лазерной маркировки, тестовые стенды и климатическую камеру. Производственная мощность при полной загрузке составит до 5000 комплектов в год, с планируемым объемом производства 840 единиц в первый год, 3130 – во второй и 4210 – в третий. В проекте будут реализованы инновационные технологические решения, включая интеграцию микроэлектроники в текстильные материалы, системы мониторинга физиологического состояния работника и окружающей среды, а также технологии терморегуляции и экстренного оповещения.

Финансовый план инвестиционного проекта предусматривает общий объем инвестиционных затрат в размере 62,5 млн рублей, финансируемых за счет собственных средств (12,5 млн рублей, доля 20%) и льготного займа Фонда развития промышленности по программе «Производительность труда» (50 млн р., доля 80%). Прогноз доходов и расходов показывает, что проект начинает генерировать положительную прибыль от продаж в первый год реализации, а со второго года становится прибыльным по показателю чистой прибыли, которая к пятому году достигает 17 млн р. План движения денежных

средств подтверждает финансовую реализуемость проекта и возможность погашать заём – в течение всего прогнозного периода сохраняется положительный остаток денежных средств, достигающий к концу пятого года 29829 млн р. Расчет динамических показателей эффективности при ставке дисконтирования 10,2%, определённой по модели средневзвешенной цены капитала, демонстрирует положительный NPV (504 т. р.), индекс доходности 1,01, внутреннюю норму доходности 10,6% и дисконтированный срок окупаемости 4,96 года, что свидетельствует об экономической эффективности проекта. Для минимизации выявленных рисков (технологических, рыночных, финансовых, производственных и регуляторных) разработана комплексная программа управления, включающая мониторинг, планы реагирования, финансовые резервы и диверсификацию поставщиков.

Список используемой литературы и используемых источников

- 1 Аналитика рынка средств индивидуальной защиты // Гетсиз.ру [Электронный ресурс]. URL: <https://getsiz.ru/glavnaya-stranica-getsiz-ru/rynok-siz/analitika-rynka-siz> (дата обращения 25.03.2025 г.).
- 2 Бринк И.Ю. Бизнес-план предприятия : теория и практика / И.Ю. Бринк, Н.А. Савельева. Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. 377 с.
- 3 Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта : учебное пособие / Т.С. Бронникова. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2022. 215 с.
- 4 Головань С.И. Бизнес-планирование и инвестирование : учебник / С.И. Головань, М.А. Спиридонов. - Ростов-на-Дону ; Феникс, 2009 (Ростов н/Д : Книга). 363 с.
- 5 Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчётности [Электронный ресурс]. URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/1739686> (дата обращения 31.03.2025 г.).
- 6 Дмитриева Г.С. Бизнес-план: сущность и структура // Организационно-экономические и инновационно-технологические проблемы модернизации экономики России : Сборник статей XII Международной научно-практической конференции, Пенза, 24–25 июня 2022 года / Под научной редакцией В.Н. Лазарева, Б.Я. Татарских. Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2022. С. 107-110.
- 7 Кикоть И.И. Финансовое обоснование коммерческого предложения инвестору инвестиционного проекта // Тенденции экономического развития в XXI веке : Материалы IV Международной научно-практической конференции, Минск, 01 марта 2022 года. Минск: Белорусский государственный университет, 2022. С. 262-265.
- 8 Кодрянская Ю.Д. Бизнес-план инвестиционного проекта // Проблемы социально-экономической устойчивости региона : Сборник статей XVI Международной научно-практической конференции, Пенза, 29–30 января

2019 года. Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2019. С. 91-94.

9 Кудинова А.А. Методический подход к формированию структуры и содержанию бизнес-плана // Современные проблемы социально-экономических систем в условиях глобализации : Сборник научных трудов ХУ Международной научно-практической конференции, Белгород, 21 октября 2021 года / Под научной редакцией Е.Н. Камышанченко, Ю.Л. Растопчиной, А.А. Швецовой. Белгород: Общество с ограниченной ответственностью Эпицентр, 2021. С. 175-178.

10 Курлыкова А.В. Бизнес-планирование: учебное пособие / А.В. Курлыкова, И.Н. Корабейников. М: Директ-Медиа, 2023. 132 с.

11 Лимитовский М.А. Современные технологии обоснования инвестиционных и финансовых решений : дайджест теории и кейсы / М. А. Лимитовский ; Высш. шк. финансов и менеджмента АНХ при правительстве Российской Федерации. 2-е изд., доп. М. : ВШФМ, 2009. 212 с.

12 Официальный сайт ООО «ПОЛИТЕКС» [Электронный ресурс]. URL: <https://politeks-tlt.ru/> (дата обращения 25.03.2025 г.).

13 Райх Е.А., Фокина О.М. Бизнес-план и его роль в финансовом обосновании инвестиционного проекта // Профессиональные компетенции государственных служащих: формирование и развитие : материалы межвузовской научно-практической конференции, Воронеж, 27 апреля 2016 года / ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Воронежский филиал. Воронеж: Издательско-полиграфический центр «Научная книга», 2016. С. 148-154.

14 Рынок спецодежды в России: Актуальная ситуация и Перспективы // ИА «Город Новостей» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.city-n.ru/view/475114.html> (дата обращения 25.03.2025 г.).

15 Сафин Н.В. Структура бизнес-плана // Развитие современной науки и технологий в условиях трансформационных процессов : Сборник

материалов XV Международной научно-практической конференции, Москва, 27 октября 2023 года. Санкт-Петербург: Печатный цех, 2023. С. 168-172.

16 Терехова Е.В. Финансовое планирование бизнес-проекта, коэффициенты и показатели // Вестник Тульского филиала Финуниверситета. 2017. № 1. С. 53-56.

17 Фонд развития промышленности [Электронный ресурс] // URL: <https://frprf.ru/zaumy/proizvoditelnost-truda/> (дата обращения 31.03.2025 г.).

18 Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения 25.03.2025 г.).

19 Что происходит с рынком СИЗ в России? Перспективы и тенденции // Международная выставка Securika Moscow [Электронный ресурс]. URL: <https://securika-moscow.ru/ru/about/news/2023/september/14/rynok-siz-v-rossii-2023/> (дата обращения 25.03.2025 г.).

20 Шабалина Т.А., Гусева П.Ю. Бизнес-планирование в стратегическом развитии предприятия // Вопросы отраслевой экономики. 2024. № 1(5). С. 50-57.

21 UNIDO Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Studies. Vienna, UNIDO, ID/206. W.86.

Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ПОЛИТЕКС»

ИНН 6321246487
КПП 632101001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 года	На 31 декабря 2023 год	На 31 декабря 2022 года
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
	Материальные внеоборотные активы ²	1150	24 582	29 817	8 185
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1170	49	128	-
	Запасы	1210	32 674	33 508	25 468
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	472	463	3 518
	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1230	91 841	68 232	57 931
	БАЛАНС	1600	149 618	132 148	95 102
ПАССИВ					
	Капитал и резервы ⁵	1300	20 631	18 047	15 524
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	40 700	47 273	24 690
	Другие долгосрочные обязательства	1450	3 553	4 612	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	128	454	19 036
	Кредиторская задолженность	1520	84 606	61 762	35 852
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	БАЛАНС	1700	149 618	132 148	95 102

¹ Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

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

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

⁴ Включая дебиторскую задолженность.

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

Продолжение Приложения А

ИНН 6321246487
КПП 632101001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ⁶	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 года.	На 31 декабря 2023 года.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁷	2110	392 539	319 180
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(385 662)	(312 317)
	Проценты по уплате	2330	(3 066)	(3 668)
	Прочие доходы	2340	935	380
	Прочие расходы	2350	(1 373)	(706)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(789)	(346)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 584	2 523

⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

⁷ За минусом налога на прибыль.

⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

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



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

Продолжение Приложения А

ИНН 6321246487
КПП 632101001

Форма по КНД 0710096
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ⁶	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 года.	На 31 декабря 2022 года.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁷	2110	319 180	185 198
	Расходы по обычной деятельности ⁸	2120	(312 317)	(179 156)
	Проценты по уплате	2330	(3 668)	(1 648)
	Прочие доходы	2340	380	461
	Прочие расходы	2350	(706)	(2 289)
	Налоги и прибыль (доходы) ⁹	2410	(346)	(758)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 523	1 808

⁶ Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

⁷ За минусом налога на прибыль.

⁸ Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

⁹ Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

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



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

Приложение Б
График аннуитетных платежей

Таблица Б.1 – График аннуитетных платежей (составлен в Ms Excel)

Ставка за период (месяц)	Количество периодов (месяцев)	Сумма кредита, руб.		
0,004166667	60	50 000 000		
Период (месяц)	Выплата основного долга	Выплата процентов	Суммарный платёж	Остаток задолженности
0				50 000 000,00р.
1	735 228,35р.	208 333,33р.	943 561,68р.	49 264 771,65р.
2	738 291,80р.	205 269,88р.	943 561,68р.	48 526 479,85р.
3	741 368,02р.	202 193,67р.	943 561,68р.	47 785 111,83р.
4	744 457,05р.	199 104,63р.	943 561,68р.	47 040 654,79р.
5	747 558,95р.	196 002,73р.	943 561,68р.	46 293 095,83р.
6	750 673,78р.	192 887,90р.	943 561,68р.	45 542 422,05р.
7	753 801,59р.	189 760,09р.	943 561,68р.	44 788 620,46р.
8	756 942,43р.	186 619,25р.	943 561,68р.	44 031 678,03р.
9	760 096,36р.	183 465,33р.	943 561,68р.	43 271 581,67р.
10	763 263,43р.	180 298,26р.	943 561,68р.	42 508 318,25р.
11	766 443,69р.	177 117,99р.	943 561,68р.	41 741 874,56р.
12	769 637,20р.	173 924,48р.	943 561,68р.	40 972 237,35р.
13	772 844,03р.	170 717,66р.	943 561,68р.	40 199 393,32р.
14	776 064,21р.	167 497,47р.	943 561,68р.	39 423 329,11р.
15	779 297,81р.	164 263,87р.	943 561,68р.	38 644 031,30р.
16	782 544,89р.	161 016,80р.	943 561,68р.	37 861 486,42р.
17	785 805,49р.	157 756,19р.	943 561,68р.	37 075 680,93р.
18	789 079,68р.	154 482,00р.	943 561,68р.	36 286 601,25р.
19	792 367,51р.	151 194,17р.	943 561,68р.	35 494 233,74р.
20	795 669,04р.	147 892,64р.	943 561,68р.	34 698 564,70р.
21	798 984,33р.	144 577,35р.	943 561,68р.	33 899 580,37р.
22	802 313,43р.	141 248,25р.	943 561,68р.	33 097 266,94р.
23	805 656,40р.	137 905,28р.	943 561,68р.	32 291 610,54р.
24	809 013,30р.	134 548,38р.	943 561,68р.	31 482 597,23р.
25	812 384,19р.	131 177,49р.	943 561,68р.	30 670 213,04р.
26	815 769,13р.	127 792,55р.	943 561,68р.	29 854 443,91р.
27	819 168,17р.	124 393,52р.	943 561,68р.	29 035 275,74р.
28	822 581,37р.	120 980,32р.	943 561,68р.	28 212 694,38р.
29	826 008,79р.	117 552,89р.	943 561,68р.	27 386 685,59р.
30	829 450,49р.	114 111,19р.	943 561,68р.	26 557 235,10р.
31	832 906,54р.	110 655,15р.	943 561,68р.	25 724 328,56р.
32	836 376,98р.	107 184,70р.	943 561,68р.	24 887 951,58р.

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

Период (месяц)	Выплата основного долга	Выплата процентов	Суммарный платёж	Остаток задолженности
33	839 861,88р.	103 699,80р.	943 561,68р.	24 048 089,70р.
34	843 361,31р.	100 200,37р.	943 561,68р.	23 204 728,39р.
35	846 875,31р.	96 686,37р.	943 561,68р.	22 357 853,07р.
36	850 403,96р.	93 157,72р.	943 561,68р.	21 507 449,11р.
37	853 947,31р.	89 614,37р.	943 561,68р.	20 653 501,80р.
38	857 505,42р.	86 056,26р.	943 561,68р.	19 795 996,38р.
39	861 078,36р.	82 483,32р.	943 561,68р.	18 934 918,01р.
40	864 666,19р.	78 895,49р.	943 561,68р.	18 070 251,82р.
41	868 268,97р.	75 292,72р.	943 561,68р.	17 201 982,86р.
42	871 886,75р.	71 674,93р.	943 561,68р.	16 330 096,10р.
43	875 519,62р.	68 042,07р.	943 561,68р.	15 454 576,49р.
44	879 167,61р.	64 394,07р.	943 561,68р.	14 575 408,87р.
45	882 830,81р.	60 730,87р.	943 561,68р.	13 692 578,06р.
46	886 509,27р.	57 052,41р.	943 561,68р.	12 806 068,79р.
47	890 203,06р.	53 358,62р.	943 561,68р.	11 915 865,73р.
48	893 912,24р.	49 649,44р.	943 561,68р.	11 021 953,48р.
49	897 636,88р.	45 924,81р.	943 561,68р.	10 124 316,61р.
50	901 377,03р.	42 184,65р.	943 561,68р.	9 222 939,58р.
51	905 132,77р.	38 428,91р.	943 561,68р.	8 317 806,81р.
52	908 904,15р.	34 657,53р.	943 561,68р.	7 408 902,66р.
53	912 691,25р.	30 870,43р.	943 561,68р.	6 496 211,40р.
54	916 494,13р.	27 067,55р.	943 561,68р.	5 579 717,27р.
55	920 312,86р.	23 248,82р.	943 561,68р.	4 659 404,41р.
56	924 147,50р.	19 414,19р.	943 561,68р.	3 735 256,91р.
57	927 998,11р.	15 563,57р.	943 561,68р.	2 807 258,80р.
58	931 864,77р.	11 696,91р.	943 561,68р.	1 875 394,03р.
59	935 747,54р.	7 814,14р.	943 561,68р.	939 646,49р.
60	939 646,49р.	3 915,19р.	943 561,68р.	0,00р.