

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Финансовый менеджмент

(направленность (профиль) / специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Оценка эффективности инвестиционного проекта

Обучающийся

А.В. Гончаренко

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент К.Ю. Курилов

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

Тольятти 2025

Аннотация

Инвестиционная деятельность является важнейшим направлением развития любого коммерческого предприятия. В современных условиях высокой конкуренции и нестабильной экономической ситуации компании стремятся к поиску новых возможностей для расширения своей деятельности и повышения эффективности. Одним из ключевых инструментов достижения этих целей являются инвестиционные проекты, реализация которых позволяет предприятию не только укрепить свои позиции на рынке, но и повысить финансовую устойчивость.

Актуальность рассматриваемой темы определяется потребностью в комплексной оценке инвестиционного проекта, направленного на развитие бизнеса компании. Такой анализ позволяет определить потенциальную доходность проекта, сроки его окупаемости, а также выявить возможные риски, что крайне важно для принятия обоснованных управленческих решений.

Цель бакалаврской работы — исследовать теоретические подходы и практические методы оценки эффективности инвестиционного проекта на примере ООО «Фитнес Фуд».

Объектом исследования выступает деятельность предприятия ООО «Фитнес Фуд».

Предметом исследования является инвестиционный проект, планируемый к реализации на базе данного предприятия.

В процессе написания работы использовались современные научные труды, учебники, статьи и нормативные документы в области инвестиционного анализа и финансового менеджмента. Методологической основой послужили экономические и финансовые методы оценки инвестиционных проектов, включая расчет показателей эффективности и анализ рисков.

Бакалаврская работа включает введение, три раздела, заключение, список используемой литературы и приложения.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические аспекты оценки инвестиционных проектов.....	6
1.1 Основные принципы инвестиционной деятельности организации	6
1.2 Инвестиционный проект как инструмент реализации инвестиционной деятельности	9
1.3 Способы и инструменты для оценки инвестиционного проекта	13
2 Анализ и оценка деятельности ООО «Фитнес Фуд».....	17
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	17
2.2 Анализ финансово-хозяйственных показателей деятельности	21
2.3 Оценка эффективности инвестиционной деятельности ООО «Фитнес Фуд»	27
3 Оптимизация инвестиционного проекта ООО Фитнес Фуд.....	31
3.1 Предложения по совершенствованию инвестиционного проекта.....	31
3.2 Оценка результативности и потенциальных угроз предлагаемого инвестиционного проекта.....	33
Заключение	40
Список используемой литературы	42
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Фитнес Фуд» ..	46

Введение

Актуальность бакалаврской работы связана с ключевой ролью инвестиционной деятельности в развитии экономики страны. Увеличение объемов инвестиций является обязательным условием для подъема экономики, так как обеспечивает поступление финансовых средств в различные отрасли. Стимулирование инвестиционной деятельности способствует улучшению производственных процессов, внедрению инноваций и созданию новых рабочих мест. В конечном итоге это ведет к увеличению валового внутреннего продукта (ВВП) и улучшению уровня жизни населения, поскольку экономический рост напрямую влияет на уровень благосостояния людей, его достижение невозможно без активного инвестиционного климата. Поэтому анализ факторов, влияющих на инвестиционную деятельность и разработка стратегий для ее стимулирования имеют большое значение для поддержания стабильного развития экономики и улучшения материального положения людей.

Согласно мнению аналитиков, российский рынок относится к категории развивающихся, что подразумевает необходимость учета факторов риска при оценке инвестиционных проектов. Этот вывод подтверждается результатами исследований, которые показывают корреляцию между уровнем развития рынка и требуемой доходностью инвестиций. Упорядочение развивающихся рынков, как правило, связано со снижением социально-политической нестабильности. Подобная стабилизация обеспечивается посредством мер государственной поддержки, направленных на улучшение инвестиционной среды, а также путем внедрения передовых методик управления инвестиционными проектами на уровне отдельных субъектов экономики.

В быстро меняющейся экономической среде инвестиции являются ключевым фактором поддержания устойчивого роста и усиления конкурентоспособности предприятий.

Цель работы — исследовать теоретические и практические методы оценки эффективности инвестиционного проекта на примере компании ООО «Фитнес Фуд».

Для достижения этой цели были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические основы инвестиционной деятельности и рассмотреть существующие методы оценки эффективности инвестиционных проектов;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность ООО «Фитнес Фуд» с целью оценки эффективности осуществляемой инвестиционной деятельности предприятия;
- разработать рекомендации по улучшению реализации инвестиционного проекта ООО «Фитнес Фуд» и осуществить расчёт его экономической целесообразности.

Объектом данного исследования выступает хозяйственная деятельность ООО «Фитнес Фуд».

Предметом исследования являются методы и инструменты анализа эффективности инвестиционного проекта, реализуемого в рамках деятельности данной компании.

При подготовке работы были использованы современные научные источники: учебные и методические пособия, статьи, публикации, а также актуальные нормативные документы, регулирующие сферу инвестиционного анализа и финансового управления.

Методологическую основу составили экономические и финансовые инструменты оценки инвестиционных проектов, включающие в себя расчет показателей эффективности и оценку возможных рисков.

В качестве информационной базы исследования использовались данные бухгалтерской отчетности ООО «Фитнес Фуд» за 2021–2023 годы, официальная статистика, аналитические отчёты, а также нормативные правовые акты Российской Федерации.

1 Теоретические аспекты оценки инвестиционных проектов

1.1 Основные принципы инвестиционной деятельности организации

Инвестиционная деятельность в современной экономике рассматривается как ключевой инструмент развития бизнеса, модернизации производственных мощностей и формирования устойчивого конкурентного преимущества. В условиях трансформационной экономики инвестиции приобретают особую значимость как средство адаптации к быстро меняющейся рыночной конъюнктуре и технологическим изменениям [2].

Согласно Федеральному закону от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «инвестиции представляют собой денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, включая имущественные права, и интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1].

«Инвестиционная деятельность организации охватывает процесс формирования, распределения и использования инвестиционных ресурсов для реализации проектов, направленных на рост экономического потенциала предприятия, его доходности и рыночной стоимости. При этом она может охватывать как вложения в основной капитал (например, строительство, реконструкция, техническое перевооружение), так и в нематериальные активы — патенты, лицензии, программное обеспечение, брендинг» [2].

По мнению Паштовой Л.Г., инвестиции представляют собой отказ от текущего потребления в пользу будущего дохода, что обуславливает необходимость их эффективного планирования и оценки рисков [3]. Таким образом, инвестиционная деятельность предполагает не только мобилизацию ресурсов, но и комплексный анализ внешней и внутренней среды, в которой функционирует организация.

С теоретической точки зрения инвестиции делятся на реальные (капитальные) и финансовые. Реальные инвестиции связаны с приобретением, созданием или модернизацией производственных мощностей, тогда как финансовые — с покупкой ценных бумаг, долей участия в капитале других предприятий и вложениями в банковские инструменты [2]. Кроме того, в последние годы активно развивается направление интеллектуальных инвестиций, что связано с цифровизацией экономики и усилением роли нематериальных активов.

Инвестиционная деятельность осуществляется в рамках нормативно-правовой базы, определяющей правила и механизмы взаимодействия участников инвестиционного процесса. Помимо уже упомянутого Закона № 39-ФЗ, значительную роль играет Гражданский кодекс Российской Федерации, регулирующий формы договорных отношений, правовой режим собственности и обязательства между инвестором и другими субъектами рынка [4].

Особое значение в правовом регулировании инвестиционной деятельности играет бюджетное и налоговое законодательство, поскольку государственные стимулы (налоговые льготы, субсидии, государственные гарантии) зачастую определяют привлекательность проекта и его финансовую состоятельность. Также необходимо учитывать положения федеральных и региональных программ поддержки инвестиционной деятельности, включая механизмы государственно-частного партнерства [5].

Таким образом, инвестиционная деятельность представляет собой системную категорию, сочетающую в себе элементы финансового менеджмента, стратегического управления, правового регулирования и оценки рисков. Организации, осуществляющие инвестиции, должны учитывать не только экономическую целесообразность вложений, но и институциональные, правовые и инфраструктурные условия их реализации.

Одной из ключевых классификаций в инвестиционном процессе является разграничение инвестиций по их направленности и функциональному назначению. Согласно Л.М. Теслюк и А.В. Румянцевой, инвестиции могут быть

подразделены на следующие виды: первоначальные (основные), реинвестиции и брутто-инвестиции. Первоначальные инвестиции направлены на запуск нового производства или проекта, реинвестиции — на расширение или модернизацию действующих объектов, а брутто-инвестиции охватывают совокупность всех вложений, включая компенсацию износа [6].

В зависимости от источника происхождения инвестиционные ресурсы делятся на собственные, заёмные и привлечённые. Собственные средства формируются за счёт прибыли, амортизационных отчислений и других внутренних источников. Заёмные — поступают от банков, других кредитных организаций или через выпуск долговых инструментов. Привлечённые средства представляют собой инвестиции третьих лиц, заинтересованных в совместной реализации проекта, в том числе в рамках акционерного капитала или государственно-частного партнерства [7].

«Осуществление инвестиционного проекта включает в себя несколько фаз: предынвестиционная, инвестиционная и постинвестиционная (эксплуатационная). каждая из которых играет ключевую роль в достижении поставленных экономических и стратегических целей. Подобная классификация позволяет структурировать процесс вложения капитала и обеспечить контроль на всех этапах жизненного цикла проекта.

Первая фаза – предынвестиционная, оценивается идея проекта, проводится анализ рынка, рассчитываются возможные затраты и доходы. На этой стадии принимается решение — стоит ли запускать проект

Вторая фаза – инвестиционная. На этом этапе проект начинает реализовываться: закупается оборудование, ведётся строительство, оформляются контракты. Происходит основное вложение средств и реализация задуманного.

Третья фаза – постинвестиционная, начинается тогда, когда объект построен и начинает работать. В этот период проект начинает приносить прибыль, проводится оценка его эффективности и при необходимости —

модернизация. Именно на этом этапе проверяется, насколько оправдались вложения» [33].

С развитием цифровой экономики важным направлением стало внедрение проектного финансирования, при котором возврат вложенных средств осуществляется исключительно за счёт доходов, генерируемых проектом. Это требует высококачественной предпроектной подготовки, формирования специальной проектной компании и тесного взаимодействия с финансовыми учреждениями [8].

В условиях рыночной экономики организации выбирают различные стратегии инвестиционного поведения, которые могут быть охарактеризованы как агрессивные, умеренные или консервативные. Агрессивная стратегия предполагает активное инвестирование в инновационные или рискованные проекты с высокой потенциальной доходностью. Консервативная стратегия, напротив, ориентирована на сохранение капитала и минимизацию риска. Умеренная стратегия сочетает отдельные черты двух подходов в зависимости от фазы экономического цикла и финансового положения компании [9].

Таким образом, инвестиционная деятельность представляет собой многоуровневый процесс, включающий стратегические, тактические и операционные решения. Успешная реализация инвестиционных проектов требует комплексного подхода, сочетающего правовые, финансовые и управленческие инструменты, а также учёта внутреннего и внешнего контекста, в котором функционирует организация.

1.2 Инвестиционный проект как инструмент реализации инвестиционной деятельности

По мнению И.А. Бланка, эффективность любого инвестиционного проекта в значительной степени определяется способностью формировать стабильные и положительные денежные потоки в течение всего срока его реализации. Денежный поток инвестиционного проекта представляет собой совокупность

всех денежных поступлений и выплат, возникающих в процессе осуществления проекта на различных этапах его жизненного цикла. Прогнозирование будущих денежных потоков выступает ключевым элементом инвестиционного анализа, позволяя субъектам инвестиционной деятельности проводить обоснованную оценку целесообразности и эффективности капиталовложений с учётом временной стоимости денег и уровня сопутствующих рисков [14].

Прогнозирование денежных потоков – ключевой этап процесса оценки инвестиционного проекта, поскольку именно на основании ожидаемых поступлений и выплат определяется его финансовая привлекательность [14].

Как отмечает И.В. Липсиц, точность прогноза денежных потоков во многом определяет достоверность оценки эффективности проекта и уровень риска для инвестора [10]. Ошибки на этом этапе могут привести к неверной оценке доходности и, как следствие, к принятию неэффективных управленческих решений.

Денежный поток любого инвестиционного проекта включает три основных компонента: притоки, оттоки и чистое сальдо. Приток отражает все поступления денежных средств, связанные с реализацией проекта (например, выручка от продажи продукции или услуг). Отток – это сумма всех расходов, необходимых для осуществления проекта (затраты на материалы, оплату труда, налоги, обслуживание кредитов и др.). Чистое сальдо представляет собой разницу между притоками и оттоками за определённый период.

«В структуре денежного потока выделяют три направления:

Операционная деятельность – поступления и выплаты, связанные с основной деятельностью проекта. К притокам относят доходы от реализации продукции, к оттокам – текущие производственные и административные расходы.

Инвестиционная деятельность – операции по приобретению или продаже долгосрочных активов (оборудование, здания, лицензии и др.). Притоки возможны при продаже ненужных активов, оттоки – при покупке новых основных средств.

Финансовая деятельность – поступления и выплаты, связанные с привлечением и возвратом капитала (получение кредитов, выпуск акций, выплата процентов и дивидендов).

Важной особенностью является то, что при расчёте денежных потоков не учитываются неденежные расходы, такие как амортизация, поскольку они не приводят к реальному оттоку средств. Однако амортизация влияет на налогооблагаемую прибыль, а значит – на величину налоговых выплат, которые уже включаются в расчёт денежных потоков» [30].

Как отмечают М.В. Грачева и Д.С. Александров, в процессе прогнозирования денежных потоков необходимо учитывать изменения в чистом оборотном капитале. Рост объёмов запасов и дебиторской задолженности приводит к дополнительным расходам денежных средств, тогда как увеличение кредиторской задолженности временно способствует увеличению притока финансовых ресурсов [11].

Так же выделяют прямые и косвенные денежные потоки. Прямые денежные потоки – это поступления и выплаты, которые напрямую обусловлены осуществлением конкретного проекта, такие как доход от продаж и производственные издержки. Косвенные же представляют собой изменения в доходах или расходах компании, вызванные реализацией проекта, но не входящие напрямую в его бюджет (например, рост продаж других продуктов компании, снижение общехозяйственных расходов) [12].

Для оценки инвестиционных проектов применяются различные модели прогнозирования денежных потоков, наиболее распространённые из которых – FCFF (Free Cash Flow to Firm) и FCFE (Free Cash Flow to Equity).

«FCFF отражает денежные потоки, доступные всем поставщикам капитала (как собственникам, так и кредиторам). При расчёте FCFF учитываются денежные потоки от операционной и инвестиционной деятельности, а выплаты по долгам и привлечённые кредиты не включаются.

FCFE характеризует денежные потоки, доступные только собственникам (акционерам) после всех обязательных выплат по долгам и инвестициям. В

модели FCFE учитываются притоки и оттоки по финансовой деятельности, связанные с заёмными средствами» [2].

Выбор модели зависит от целей анализа: если инвестор оценивает проект с позиции всей компании, применяется FCFF; если с позиции акционеров - FCFE.

Процесс прогнозирования денежных потоков включает несколько этапов:

- первоначальный анализ информации подразумевает детальное рассмотрение финансовой документации, изучение рыночной конъюнктуры и оценку производственного потенциала предприятия;
- этап формирования бюджета, на котором идентифицируются все возможные источники притока денежных средств и направления их расходования;
- оценка влияния внешних и внутренних факторов - учёт инфляции, изменения налогового законодательства, колебаний спроса и цен на ресурсы;
- расчёт денежных потоков по периодам - составление прогноза по годам или кварталам;
- анализ чувствительности, позволяющий оценить степень влияния изменений ключевых параметров на конечные показатели эффективности проекта [13].

Прогнозирование денежных потоков – сложный, но необходимый процесс для оценки инвестиционных проектов. Оно позволяет не только определить, будет ли проект приносить прибыль, но и выявить возможные финансовые риски, что особенно важно в условиях нестабильной экономической среды. Для этого важно учитывать не только текущие финансовые показатели, но и прогнозы изменения экономических условий в будущем.

1.3 Способы и инструменты для оценки инвестиционного проекта

В условиях динамично развивающейся экономики оценка эффективности инвестиционных проектов приобретает первостепенное значение для обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов. Корректное применение релевантных методов оценки способствует оптимизации распределения ресурсов, минимизации рисков и максимизации финансового результата. Настоящий раздел посвящен рассмотрению основных методов и инструментов, применяемых для оценки эффективности инвестиционных проектов, с акцентом на их теоретические основы, преимущества, недостатки и области применения.

В современной практике финансового анализа выделяют две основные категории методов оценки эффективности инвестиционных проектов: статические и динамические. Ключевое различие между данными категориями заключается в учете фактора временной стоимости денег.

Существенным недостатком статических подходов является игнорирование фактора временной стоимости денег. Это обстоятельство ограничивает их применимость для анализа долгосрочных инвестиционных проектов, в которых интервал между вложением капитала и получением прибыли достаточно велик.

Динамические методы, напротив, основаны на принципе дисконтирования денежных потоков, что позволяет привести будущие доходы и расходы к текущей стоимости и, тем самым, более адекватно оценить экономическую целесообразность инвестиционного проекта. Подобные методы рассматриваются, в частности, в трудах И.А. Бланка и В.В. Ковалева [14].

«Ставка дисконтирования является ключевым параметром при оценке инвестиционных проектов, поскольку она отражает требуемую инвестором доходность на вложенный капитал с учетом рисков. Существует несколько подходов к определению ставки дисконтирования, наиболее распространенными из которых являются:

- модель оценки капитальных активов (САРМ): данная модель связывает требуемую доходность актива с его бетой (коэффициентом, отражающим волатильность актива по отношению к рынку) и рыночной премией за риск;
- средневзвешенная стоимость капитала (WACC): WACC отражает среднюю стоимость финансирования компании с учетом доли различных источников финансирования (собственный и заемный капитал) и их стоимости» [29].

Номинальная ставка дисконтирования включает в себя инфляционную премию. Для проведения корректного анализа инвестиционного проекта необходимо использовать реальную ставку дисконтирования, которая отражает реальную доходность с учетом инфляции. Определение реальной ставки из номинальной производится на основании уравнения Фишера (формула 1):

$$(1 + i) = (1 + r) * (1 + \pi) \quad (1)$$

где i – номинальная процентная ставка (номинальная доходность инвестиции),

r – реальная процентная ставка (реальная доходность инвестиции),

π – ожидаемый уровень инфляции [23].

«После установления значения ставки дисконтирования, следует произвести вычисление ключевых динамических индикаторов результативности инвестиционного замысла, таких как чистая приведенная стоимость (NPV), индекс прибыльности (PI), внутренняя норма доходности (IRR) и дисконтированный срок окупаемости (DPP). Эти показатели позволяют оценить привлекательность и целесообразность вложения капитала» [15].

«Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, NPV) представляет собой разницу между приведенной стоимостью будущих денежных потоков и

первоначальными инвестиционными затратами. Расчет осуществляется по формуле (формула 2):

$$NPV = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} - Initial Investment \quad (2)$$

где, CF_t – денежный поток в период t ,

r – ставка дисконтирования,

t – период времени.

Проект признается экономически целесообразным при положительном значении NPV ($NPV > 0$). Более высокое значение NPV свидетельствует о большей привлекательности проекта.

Показатель прибыльности (Profitability Index, PI) определяется как отношение дисконтированной стоимости ожидаемых денежных поступлений к сумме первоначальных инвестиций - формула (3):

$$PI = \sum \frac{\frac{CF_t}{(1+r)^t}}{C} \quad (3)$$

где C – объем начальных инвестиций.

Проект считается целесообразным, если $PI > 1$. Данный показатель особенно полезен при выборе между несколькими проектами в условиях ограниченного бюджета.

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, IRR) — это ставка дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта равна нулю – формула (4):

$$0 = \sum \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - IC \quad (4)$$

где IC – объем начальных вложений.

Преимуществом IRR является то, что она выражает доходность в процентной форме, упрощая сравнение альтернативных проектов. Однако при наличии нетипичных денежных потоков могут возникать множественные значения IRR.

Дисконтированный срок окупаемости (Discounted Payback Period, DPP) — это период, за который дисконтированные денежные потоки покрывают первоначальные инвестиции. Преимущества DPP заключаются в учете временной стоимости денег, однако его расчет требует определённых трудозатрат» [15].

Таким образом, выбор метода оценки эффективности зависит от специфики проекта, уровня доступной информации, финансовых целей компании и степени риска. Для достижения объективной оценки инвестиционного проекта целесообразно использовать комбинацию нескольких методов.

2 Анализ и оценка деятельности ООО «Фитнес Фуд»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

ООО «Фитнес Фуд» — молодая, стремительно растущая компания, основанная в 2017 году силами всего 15 человек в городе Тольятти с целью производства и реализации продуктов здорового питания. Виталий Викторович Хабрусов стал основателем этой организации и продолжает определять вектор её развития посредством принятия ключевых стратегических решений. Организационная структура предприятия характеризуется как линейно-функциональная, что предполагает централизованное принятие стратегических решений на высшем уровне управления и децентрализованную реализацию функциональными подразделениями. Каждое подразделение возглавляется руководителем, ответственным за координацию деятельности сотрудников и достижение поставленных целей в рамках своей функциональной области.

Сегодня, это более 2000 сотрудников, которые трудятся на производственных линиях, находящихся на 2-х заводах, расположенных в Центральном районе и в Экономической зоне г. Тольятти, с общей площадью более 150 000 м², на которых находятся: полный цикл производства продукта, склады сырья и готового продукта. Предприятие соответствует самым высоким современным российским и зарубежным требованиям и стандартам, производящих на сегодняшний день более 700 наименований товаров.

Вся продукция производится на высокотехнологичном оборудовании. Рецептура каждого продукта уникальна, без сахара, содержит большое количество полезных веществ, Продукция производится под брендами: Bombbar, Chikalab, Snaq Fabriq и представлена на рынках таких стран, как: Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Армения, Азербайджан, Узбекистан, Монголия, Молдова, Чехия, Польша, Эстония, Абхазия, Сербия, Китай, Сингапур, Ирак, ОАЭ (Объединенные Арабские Эмираты), Кувейт, Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн.

На первоначальном этапе развития, компания была с небольшими объемами производства, с фокусом на внутренний рынок и ограниченным количеством поставщиков. Основными задачами на данном этапе являлось создание клиентской базы, повышение эффективности производственных процессов и налаживание партнерских отношений с поставщиками.

Следующими шагами компании стало расширение производственных территорий и выход на новые рынки сбыта, что включало в себя расширение географии продаж и заключение контрактов о поставках в сети фитнес-клубов, кафе и розничные магазины.

На сегодняшний день, ООО «Фитнес Фуд» показывает положительную динамику развития, стремление к постоянному совершенствованию производственных процессов и учет потребностей клиентов. Организация оперативно реагирует на изменения на рынке и корректирует свою стратегию для обеспечения устойчивого развития. Ниже, в таблице 1, представлены финансовые показатели ООО «Фитнес Фуд» за период с 2021 г. по 2023 г.

Таблица 1 - Финансовые показатели ООО «Фитнес Фуд» за 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель	Год			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. – 2021 г.	2023 г. – 2022 г.	2023 г. / 2021	2023 г. / 2022 г.
Выручка, тыс. руб.	3 388 760	4 893 625	8 833 466	5 444 706	3 939 841	60,7	80,5
Себестоимость продаж, тыс. руб.	2 376 107	3 400 290	5 663 945	3 287 838	2 263 655	38,4	66,6
Валовая прибыль, тыс. руб.	1 012 653	1 493 335	3 169 521	2 156 868	1 676 186	13	12,2
Коммерческие расходы, тыс. руб.	4 366	17 729	77 011	72 645	59 282	1 663,9	334,4
Управленческие расходы, тыс. руб.	73 897	102 331	134 425	60 528	32 094	81,9	31,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	934 390	1 373 275	2 958 085	2 023 695	1 584 810	216,6	115,4
Проценты к получению, тыс. руб.	292	4 621	39 106	38 814	34 485	13 292,5	746,3

Продолжение таблицы 1

Показатель	Год			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. – 2021 г.	2023 г. – 2022 г.	2023 г. / 2021	2023 г. / 2022 г.
Прочие доходы, тыс. руб.	130 512	360 537	390 024	259 512	29 487	198,8	8,2
Прочие расходы, тыс. руб.	115 032	393 184	380 928	265 896	-12 256	231,1	-3,1
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	940 730	1 309 674	2 979 148	2 038 418	1 669 474	216,7	127,5
Чистая прибыль, тыс. руб.	748 860	1 037 219	2 330 484	1 581 624	1 293 265	211,2	124,7

На рисунке 1 показана динамика себестоимости и выручки ООО «Фитнес Фуд» за 3 года.

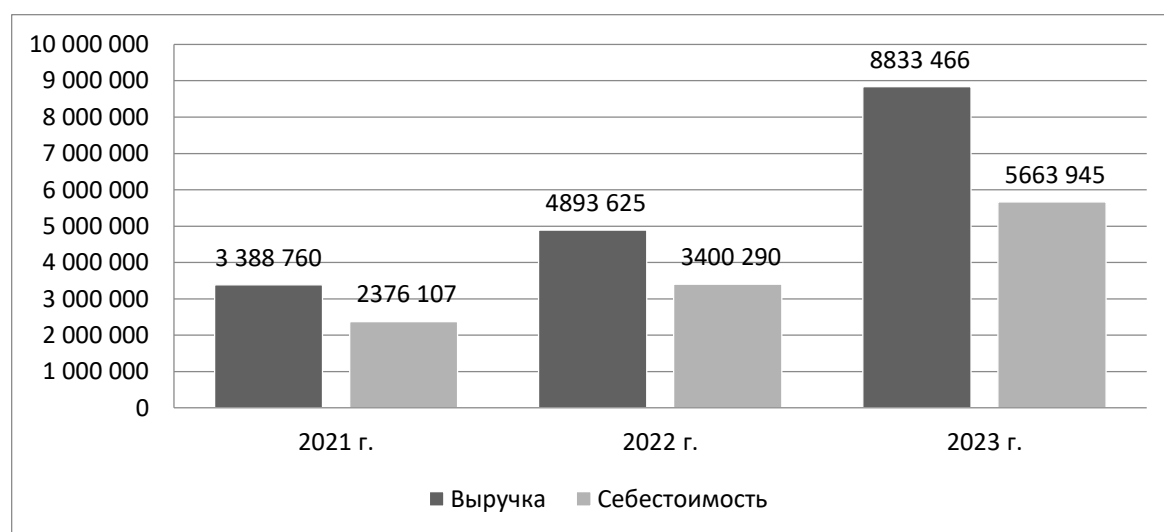


Рисунок 1 – Динамика себестоимости и выручки ООО «Фитнес Фуд» за 2021-2023 гг.

Наблюдается уверенный рост выручки: с 3 388 760 тыс. руб. в 2021 г. до 8 833 466 тыс. руб. в 2023 г. Себестоимость продаж так же увеличилась, с 2 376 107 тыс. руб. в 2021 г. до 5 663 945 тыс. руб. в 2023 г. Это может быть связано с ростом объемов производства и продаж. Валовая прибыль растет, но темпы роста

замедляются: она увеличилась с 1 012 653 тыс. руб. в 2021 г. до 3 169 521 тыс. руб. в 2023 г. Однако темп прироста валовой прибыли в 2023 г. по отношению к 2022 г. составил всего 12,2%, что значительно ниже, чем по отношению к 2021 г - 13%, что может свидетельствовать о более быстром росте себестоимости по сравнению с выручкой. В период с 2021 по 2023 год наблюдается существенный рост коммерческих расходов компании: их величина увеличилась с 4 366 тыс. руб. до 77 011 тыс. руб., что может быть обусловлено увеличением маркетинговой активности и расширением каналов сбыта. Одновременно с этим произошло увеличение управленческих расходов — с 73 897 тыс. руб. в 2021 году до 134 425 тыс. руб. в 2023 году, что может быть связано с расширением численности персонала, ростом заработных плат и увеличением административных издержек. Прибыль от продаж так же значительно выросла - с 934 390 тыс. руб. в 2021 г. до 1 373 275 тыс. руб. в 2022 г. и до 2 023 695 тыс. руб. в 2023 г. Темп роста прибыли в 2023 г. по отношению к 2022 г. составил 115,4%. Прибыль до налогообложения увеличилась с 940 730 тыс. руб. в 2021 г. до 2 979 148 тыс. руб. в 2023 г. Чистая прибыль выросла с 748 860 тыс. руб. в 2021 г. до 2 330 484 тыс. руб. в 2023 г.

Результаты анализа финансовых показателей ООО «Фитнес Фуд» указывают нам на значительный рост основных показателей компании за период с 2021 по 2023 год. Тем не менее, несмотря на стабильный рост выручки и чистой прибыли, темпы увеличения себестоимости превышают темпы прироста доходов, что потенциально может негативно сказаться на сохранении высокой рентабельности в долгосрочной перспективе. В целях обеспечения финансовой стабильности компании следует обратить внимание на оптимизацию производственных процессов и усиление контроля над расходами, а также пересмотреть подходы к ценообразованию с целью сохранения прибыльности.

2.2 Анализ финансово-хозяйственных показателей деятельности

Оценка инвестиционной деятельности компании тесно связана с изучением его финансовых показателей. Для полного анализа инвестиционной деятельности, необходимо изучить динамику активов и пассивов предприятия, которые отражены в финансовой отчетности. Такой подход позволит понять сильные и слабые стороны в управлении финансами и оценить, насколько эффективно организация использует свои ресурсы для достижения инвестиционных целей.

Таблица 2 – Основные разделы бухгалтерского баланса ООО «Фитнес Фуд» за период 2021-2023 гг., тыс. руб.

Показатель	В тыс. рублях			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	31.12.2021 г.	31.12.2022 г.	31.12.2023 г.	2023 г. – 2021	2023 г. – 2022 г.	2023 г. / 2021 г.	2023 г. / 2022 г.
1 Внеоборотные активы, в том числе:	934 780	1 474 182	3 116 044	3 116 044	1 641 862	233,4	111,4
Основные средства	934 734	1 469 064	2 090 913	1 156 179	621 849	123,7	42,3
Финансовые вложения	-	-	1 016 049	-	-	-	-
Нематериальные активы	46	5 118	9 082	9 036	3 964	11 026,1	77,5
2 Оборотные, в том числе:	770 358	1 506 659	1 993 027	1222669	486 368	95,6	32,3
Запасы	624 652	875 937	1 461 858	837 206	585 921	134	66,9
Дебиторская задолженность	134 009	213 459	430 218	296 209	216 759	221	101,5
Денежные средства и денежные эквиваленты	9 496	415 772	98 431	88 935	-317 341	4 278,4	-76,3
Прочие оборотные активы	2 201	1 491	2 520	319	1 029	14,5	69
3 Капитал и резервы	1 319 907	2 315 002	4 547 552	3 227 645	2 232 550	244,5	96,4
Уставный капитал	10	10	10				
Нераспределенная прибыль	1 319 897	2 314 992	4 547 542	3 227 645	2 232 550	244,5	96,4
4 Долгосрочные обязательства	-	-	200 000	-	-	-	-
5 Краткосрочные обязательства	471 812	770 321	615 523	143 711	-154 798	30,5	-20,1
Заемные средства	102 629	562 779	90 932	-11 697	-471 847	-11,4	-83,8

Продолжение таблицы 2

Показатель	В тыс. рублях			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	31.12.2021 г.	31.12.2022 г.	31.12.2023 г.	2023 г. – 2021	2023 г. – 2022 г.	2023 г. / 2021 г.	2023 г. / 2022 г.
Кредиторская задолженность	271 812	207 542	524 591	252 779	317 049	93	152,8
Баланс	1 705 138	2 983 829	4 284 094	2 578 956	1 300 265	151,2	43,6

Анализ одного из разделов бухгалтерского баланса ООО «Фитнес Фуд», за период с 31.12.2021 по 31.12.2023, позволяет наблюдать за положительной динамикой ключевых показателей. Общий баланс предприятия увеличился с 1 705 138 тыс. руб в 2021 г. до 4 284 094 тыс. руб в 2023 г. (или на 151,2%), что указывает на расширение масштабов деятельности. Внеоборотные активы увеличились с 934 780 тыс. руб. до 1 474 182 тыс. руб за период 2021-2022гг., в 2023 г. этот показатель вырос до 3 116 044 тыс. руб, а общий темп прироста с 2021 г. по 2023 г. составил 233,4%, что может говорить нам о активном инвестировании в основные средства и другие долгосрочные активы. Основные средства выросли на 123,7% за период, что является основным драйвером роста внеоборотных активов. Это может указывать на расширение производственных мощностей или приобретение нового оборудования. Темп роста основных средств в 2023 г. по отношению к 2022 г. составил 42,3%. Появление значительных финансовых вложений в 2023 году (1 016 049 тыс. руб.) может свидетельствовать о новых инвестициях компании. Рост нематериальных активов также значителен (темп прироста 77,5% в 2023 г. к 2022 г.), хотя их доля в общей сумме внеоборотных активов невелика. Это может быть связано с приобретением лицензий, патентов или других нематериальных активов.

Заметный рост показали оборотные активы, которые увеличились на 95,6% за период, что также свидетельствует о росте масштабов деятельности компании. Темп роста в 2023 г. по отношению к 2022 г. составил 32,3%. Значительный рост запасов (на 134% за период), что может указывать на увеличение объемов производства или на замедление сбыта продукции. Темп роста запасов в 2023 г.

по отношению к 2022 г. составил 66,9%. Рост дебиторской задолженности на 221% за период может свидетельствовать о расширении продаж в кредит или о проблемах со сбором платежей. Темп роста дебиторской задолженности в 2023 г. по отношению к 2022 г. составил 101,5%. Резкое увеличение денежных средств в 2022 году и последующее снижение в 2023 году может быть связано с крупными поступлениями денежных средств в 2022 г. и их использованием для финансирования инвестиционных проектов или погашения задолженности в 2023 г. Темп прироста денежных средств в 2023 г. по отношению к 2022 г. составил -76,3%. Капитал и резервы увеличились на 244,5% за период, что положительно характеризует финансовую устойчивость компании. Темп роста в 2023 г. по отношению к 2022 г. составил 96,4%. Практически весь рост приходится на нераспределенную прибыль, что говорит о прибыльной деятельности компании и реинвестировании прибыли в развитие бизнеса. Краткосрочные обязательства показали неоднозначную динамику, увеличившись в 2022 году, а затем сократившись в 2023 году на 20,1% по сравнению с 2022. Значительное снижение заемных средств может указывать на погашение кредитов и снижение финансовой нагрузки на компанию. Сокращение составило 83,8%. Рост кредиторской задолженности может быть связан с увеличением закупок или с замедлением погашения задолженности перед поставщиками. Темп прироста кредиторской задолженности в 2023 г. по отношению к 2022 г. составил 152,8%.

Компания ООО «Фитнес Фуд» демонстрирует динамичный рост, который сопровождается увеличением активов, капитала и выручки. Наблюдается значительный рост запасов и дебиторской задолженности, в связи с чем необходимо внимание к управлению оборотными средствами.

Прежде чем принимать решение об инвестировании, необходимо провести комплексный анализ предприятия, что предполагает изучение также других финансовых показателей, помимо анализа динамики капитала.

В связи с этим будет проведен анализ ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Фитнес Фуд» на 31.12.2023 г., который позволит понять,

насколько компания способна отвечать по своим краткосрочным обязательствам в течение указанного периода.

Таблица 3 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Фитнес Фуд» на конец 2021-2023 гг.

Показатель	Год			Абсолютное отклонение	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. – 2021 г.	2023 г. – 2022 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,63	1,96	3,24	1,61	1,28
Коэффициент быстрой ликвидности	0,31	0,82	0,86	0,55	0,04
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,02	0,54	0,16	0,14	-0,38

По состоянию на конец 2023 года, компания ООО «Фитнес Фуд» демонстрирует соответствие критериям абсолютной ликвидности бухгалтерского баланса. Наблюдается заметное увеличение коэффициента текущей ликвидности за анализируемый период, с особым подъемом в 2023 году. Данная динамика свидетельствует о возросшей способности компании обеспечивать покрытие краткосрочных обязательств за счет оборотных средств. Отмечено, что в 2023 году значение коэффициента превышает общепринятый норматив, составляющий обычно >1 (в ряде случаев >2).

Коэффициент быстрой ликвидности продемонстрировал рост в 2022 году, однако в 2023 году остался практически неизменным. Это обстоятельство может указывать на значительную долю запасов в структуре оборотных активов. В 2022-2023 годах значения данного коэффициента близки к нормативным ($>0.7-1$), в то время как в 2021 году наблюдалось существенное отклонение вниз.

Коэффициент абсолютной ликвидности также увеличился в 2022 году, но впоследствии снизился в 2023 году. Общий уровень абсолютной ликвидности оценивается как недостаточный, что может отражать стратегию компании по

инвестированию средств в активы, а не хранению их в денежной форме. Показатели 2021 и 2023 годов не достигают нормативного уровня ($>0.2-0.5$).

В целом, ликвидность ООО «Фитнес Фуд» продемонстрировала улучшение в период с 2021 по 2023 год, особенно с точки зрения коэффициента текущей ликвидности. Тем не менее, низкий коэффициент абсолютной ликвидности требует анализа структуры оборотных активов, в частности, оценки ликвидности запасов и дебиторской задолженности.

В таблице 4, представленной ниже, показаны результаты расчетов коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Фитнес Фуд» за трехлетний период 2021-2023 гг.

Таблица 4 – Результаты анализа показателей финансовой устойчивости организации ООО «Фитнес Фуд» на конец 2021-2023 гг.

Показатель	Год			Абсолютное отклонение	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. – 2021 г.	2023 г. – 2022 г.
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,8	0,8	1,1	0,3	0,3
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,5	0,6	0,7	0,2	0,1
Коэффициент покрытия инвестиций (финансовой устойчивости)	1,4	1,6	1,5	0,1	-0,1

Показатель финансовой автономии продемонстрировал существенный подъем в 2023 году, достигнув отметки выше 1. В 2021 и 2022 годах данный индикатор также превышал нормативное значение (более 0.5), что свидетельствует о значительной независимости предприятия от привлеченного капитала. Увеличение значения до 1,1 в 2023 году демонстрирует, что организация практически полностью финансируется за счет собственных активов.

Наблюдается рост коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, что свидетельствует об укреплении финансовой устойчивости предприятия. При нормативном значении более 0.1, наблюдаемый рост подчеркивает возросшую финансовую устойчивость и снижение зависимости от внешних источников финансирования для покрытия текущих обязательств.

Таблица 5 демонстрирует подробный анализ ликвидности бухгалтерского баланса компании ООО «Фитнес Фуд» по состоянию на 31 декабря 2023 года.

Таблица 5 – Анализ ликвидности бухгалтерского баланса ООО «Фитнес Фуд» на отчетную дату 31.12.2023 гг.

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Излишек/недостаток платеж. средств тыс. руб.
A1. Высоколиквидные активы	1 114 480	≥	П1. Наиболее срочные обязательства	615 523	498 957
A2. Быстрореализуемые активы	430 218	≥	П2. Среднесрочные обязательства	90 932	339 286
A3. Медленно реализуемые активы	1 461 858	≥	П3. Долгосрочные обязательства	200 000	1 261 858
A4. Труднореализуемые активы	3 116 044	≤	П4. Постоянные пассивы	4 547 552	-1 431 508

В период с 2021 по 2023 год наблюдалось существенное укрепление финансовой стабильности общества с ограниченной ответственностью «Фитнес Фуд».

Для достижения оптимального соотношения между собственным и заемным капиталом рекомендуется оптимизировать структуру капитала. Привлечение заемных средств может способствовать повышению рентабельности собственного капитала.

Необходимо осуществлять тщательный контроль за объемом дебиторской и кредиторской задолженности с целью предотвращения возникновения проблем, связанных с ликвидностью.

2.3 Оценка эффективности инвестиционной деятельности ООО «Фитнес Фуд»

В данном разделе планируется провести анализ эффективности инвестиционного проекта, взятого для рассмотрения. Для оценки результативности инвестиционной активности ООО «Фитнес Фуд» будет применён комплексный подход, включающий исследование как финансовых, так и нефинансовых показателей, расчет которых

Таблица 6 – Расчёт показателя эффективности маркетинговых инвестиций ООО «Фитнес Фуд» за период с 2021 по 2023 гг. включительно

Показатель	Год			Абсолютное отклонение	
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2023 г. – 2021 г.	2023 г. – 2022 г.
Собственный капитал (на конец года, тыс. руб.)	1 319 907	2 315 002	4 547 552	3 227 645	2 232 550
Долгосрочные обязательства (на конец года, тыс. руб.)	0	0	200 000	200 000	200 000
Итого вложенный капитал (средний)	1 319 907	2 315 002	4 747 552	3 427 645	2 432 550
Чистая прибыль	748 860	1 037 219	2 330 484	1 581 624	1 293 265
ROI	56,7	44,8	49,1	46,1	53,2

Важным показателем, посчитанным в таблице, является коэффициент окупаемости инвестиций (ROI), который отражает степень доходности вложенного капитала по отношению к сумме вложений. Данный показатель является индикатором, который следует учитывать при оценке эффективности инвестиционного проекта.

ROI на основе вложенного капитала (собственного и долгосрочного) демонстрирует устойчивый рост в период с 2021 по 2023 год. Увеличение коэффициента возврата инвестиций (ROI) говорит об эффективном использовании капитала компанией для получения прибыли. В 2023 году компания начала использовать долгосрочные обязательства (вероятно, кредиты или займы), но это не оказало негативного влияния на ROI, а наоборот, способствовало его росту.

«Для определения возможностей предприятия по успешному воплощению инвестиционного проекта, следующим шагом осуществляют SWOT-анализ деятельности организации.

Сильной стороной является то, что ООО «Фитнес Фуд» является лидером продаж в сфере продукции правильного питания на российском рынке. Компания отличается высоким европейским качеством сырья от сертифицированных поставщиков, натуральным составом, отсутствием искусственных консервантов и добавок. Данный факт подтверждается признанием на конкурсах, таких как «Лучший продукт-2025»-ПРОДЭКСПО, «За качество»-SOEX и «Лучшие полезные сладости»-Здоровое питание. ООО «Фитнес Фуд». Так же, продукция Bombbar, Chikalab, Snaq Fabriq отвечает требованиям Халяль и имеет соответствующий сертификат.

Бренд компании уже успел завоевать широкое признание и сформировал базу лояльных клиентов. Высокий уровень доверия покупателей подтверждается тем, что на официальном сайте компании большая посещаемость и стабильный поток повторных заказов, а в социальных сетях активное взаимодействие с подписчиками. Торговые марки Bombbar, Chikalab и Snaq Fabriq, пользуются большой популярностью, что подтверждается многочисленными положительными отзывами клиентов на различных платформах и в социальных сетях.

ООО «Фитнес Фуд» предлагает широкий ассортимент продукции функционального питания с учетом различных потребностей клиентов, включая

продукцию для помощи в снижении веса, набора мышечной массы, поддержания формы и повышения энергии и силы.

В штате организации числятся опытные профессионалы, такие как, например: технологи пищевой промышленности, которые занимаются разработкой рецептуры, специалисты отдела продаж, обеспечивающие появление торговых марок на полках крупных розничных магазинов, а также SMM-менеджеры, отвечающие за продвижение продукции в медиа-пространстве.

Слабыми сторонам является увеличение производственных издержек компании, это связано с применением высококачественного сырья, что оказывает прямое воздействие на рост себестоимости продукции. Так же, существенные затраты связаны с логистикой, включая транспортировку сырья от поставщиков и дистрибуцию готовой продукции потребителям.

Компания тщательно следит за безопасностью продуктов и соблюдением всех санитарных норм, что требует дополнительных затрат на контроль качества. В то же время, для продвижения бренда и привлечения новых клиентов используется продуманная маркетинговая стратегия, которая включает серьезные вложения в рекламу и пиар.

Производство определенных позиций товаров осуществляется посредством ручного труда, изготовление готовой продукции занимает больше количество времени в сравнении с товарами, выпускаемыми в автоматизированном режиме, в результате чего, может возникнуть ситуация, когда данный продукт временно отсутствует в наличии торговых площадок. Подобные перебои в поставках потенциально ведут к недополученной прибыли.

Возможностями для компании можно считать растущий интерес к здоровому образу жизни и фитнесу.

В настоящее время наблюдается рост интереса к здоровому образу жизни, что создает хорошие условия для расширения ассортимента продукции компании не только продуктами здорового питания, но и сопутствующими

товарами, ориентированными на поддержание активного образа жизни, такими как аксессуары для тренировок.

Среди возможных рисков для компании — высокая конкуренция в сфере здорового питания и фитнеса. Чтобы удержать клиентов, нужно постоянно улучшать качество продукции и сервиса. Кроме того, сложности могут возникнуть из-за новых требований к качеству продуктов или изменений в налогах, что может привести к дополнительным расходам.

Сдвиги в потребительских вкусах, к примеру, уменьшение заинтересованности в здоровом образе жизни или возникновение новых тенденций в питании, также способно негативно повлиять на объем продаж и прибыльности компании.

На основании анализа второго раздела дипломной работы, можно сформулировать следующие заключения. Компания «Фитнес Фуд» является значимым российским производителем, специализирующимся на разработке и выпуске функциональных продуктов питания. Деятельность организации демонстрирует эффективность, подтверждаемую положительными финансовыми показателями. Рентабельность инвестированного капитала (ROI) к концу рассматриваемого периода достигает существенного уровня, указывая на высокую эффективность использования вложенных в предприятие ресурсов. Для обеспечения дальнейшего устойчивого роста и развития, компании рекомендуется направлять инвестиции в освоение технологий и расширение спектра предлагаемой продукции»[32].

3 Оптимизация инвестиционного проекта ООО Фитнес Фуд

3.1 Предложения по совершенствованию инвестиционного проекта

На основании проведённого анализа представим варианты развития ООО «Фитнес Фуд», способствующие дальнейшему росту, укреплению конкурентных позиций и повышению инвестиционной привлекательности компании:

- развитие новых направлений деятельности, смежных с основной специализацией компании;
- увеличение доли на российском рынке функционального питания;
- расширение географии деятельности за счёт выхода на рынки стран СНГ и ближнего зарубежья;
- внедрение инновационных технологий производства и упаковки продукции;
- оптимизация логистических процессов с целью снижения издержек;
- развитие собственной розничной и онлайн-торговли;
- усиление бренда и повышение уровня лояльности аудитории через маркетинговые инициативы и кросс-промо.

«Остановимся на одном из вариантов, а именно на варианте диверсификации товарного ассортимента компании за счёт расширения линейки продукции в сферу спортивного инвентаря. Данный шаг включает разработку и выпуск продукции, не выходящей за рамки общей философии компании, направленной на поддержку здорового образа жизни, но при этом расширяющей товарную линейку за пределы пищевой категории. К числу потенциально-новых продуктов, способных органично дополнить текущий ассортимент, можно отнести:

- спортивные полотенца разных размеров и материалов, брендированные логотипом компании, а также функциональные модели с повышенной скоростью высыхания и отделениями для хранения мелких предметов.

- бутылки и шейкеры разных объемов и материалов изготовления (нержавеющая сталь, пластик), разнообразие дизайнов, бутылки, оснащенные фильтрами для воды, и термобутылки.
- специализированные сумки для занятий фитнесом, йогой и плаванием, рюкзаки для активного времяпровождения на открытом воздухе, термосумки для транспортировки еды.
- фитнес-резинки, эспандеры, роллеры для миофасциального расслабления, скакалки, утяжелители, перчатки для фитнеса.

В перспективе возможно добавление в ассортимент одежды для фитнеса: футболки, шорты, леггинсы с фирменным дизайном и логотипом компании.

Расширение ассортимента позволит: увеличить прибыльность за счет высокой маржинальности аксессуаров, повысить узнаваемость бренда благодаря спортивному инвентарю с символикой компании, создать дополнительный источник дохода, стимулировать сопутствующие покупки, снизить зависимость от конкуренции. Для формирования уникального торгового предложения необходимы: гарантия качества, оригинальный дизайн, индивидуальность, создание программы лояльности, партнерство.

План развития продаж ООО «Фитнес Фуд» включает несколько ключевых шагов – это создание профиля клиента для каждой категории товаров, анализ цен и ассортимента, а также разработка маркетинговых стратегий.

Для обеспечения стабильного роста, запланирован регулярный анализ объемов продаж и обратной связи от покупателей, что позволит своевременно корректировать стратегию сбыта и повышать эффективность маркетинговых мероприятий.

Успешная реализация данного проекта позволит компании ООО «Фитнес Фуд» значительно расширить каналы сбыта, повысить узнаваемость бренда и укрепить свои позиции на рынке спортивного питания и аксессуаров.

По результатам проведенных исследований, прогнозируется стабильный спрос на новые виды спортивного инвентаря и аксессуаров, которые будут

выпускаться под собственной торговой маркой компании, на уровне более 1 500 000 единиц в год. Средняя розничная цена одной единицы продукции ожидается около 2000 рублей, при этом себестоимость изготовления каждой единицы, например, полотенец, бутылок или других аксессуаров, составит примерно 400 рублей» [31], [32].

Для инвестирования в новый проект потребуется порядка 5 млн.р., которые планируется брать из оборота собственных средств компании. В эту сумму входят расходы на производство продукции под собственной торговой маркой, при этом изготовление товаров планируется выпускать на стороннем предприятии, что позволит избежать значительных затрат на покупку и обслуживание собственного оборудования на первоначальном этапе.

3.2 Оценка результативности и потенциальных угроз предлагаемого инвестиционного проекта

«В этом разделе рассматривается прогнозирование финансовой эффективности инвестиционного проекта ООО «Фитнес Фуд» и оценка связанных с ним рисков. Основным инструментом для этого будет метод анализа денежных потоков, который позволяет определить реальный финансовый потенциал проекта.

Для оценки потоков используется модель FCFF (Free Cash Flow to Firm), которая учитывает все источники финансирования компании, включая как собственные, так и заемные средства. Этот подход позволяет получить более точную картину экономической устойчивости проекта, поскольку включает не только чистую прибыль, но и амортизационные отчисления, капитальные затраты и изменения в оборотном капитале.

Прогноз денежных потоков охватывает 5 лет и составлен в нынешних ценах. При этом, для оценки эффективности проекта применялась реальная ставка дисконтирования.

Прогноз охватывает как потоки, связанные с операционной деятельностью, так и денежные движения, отражающие инвестиционную активность компании в рамках рассматриваемого проекта.

Ниже показаны результаты расчетов экономической эффективности инвестиционного проекта по модели FCFF, в таблице 7» [31], [32].

Таблица 7 – Прогноз движения денежных средств по планируемому инвестиционному проекту (модель FCFF) тыс. руб.

Денежный поток	Прогнозный период					
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
1 Дополнительный денежный поток от операционной деятельности (модель FCFF)	-5 000	-	-	-	-	-
Затраты на расширение складских помещений, покупку оборудования и пр	-5 000	0	0	0	0	0
2 Дополнительный денежный поток от операционной деятельности (FCFF)	-	-	-	-	-	-
- дополнительные поступления от продаж (+)	-	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
- дополнительные затраты	-	608	608	608	608	608
Итого, операционный поток	0	2 392	2 392	2 392	2 392	2 392
3 Суммарный денежный поток (Операционный)	-5 000	2 392	2 392	2 392	2 392	2 392
4 Суммарный денежный поток нарастающим итогом	-5 000	-2 608	-216	2 176	4 568	6 960

Денежные потоки, формируемые в рамках операционной деятельности, включают поступления от реализации выпускаемой продукции, а также расходы, связанные с текущими производственными издержками. На рисунке 2 показан график окупаемости проекта ООО «Фитнес Фуд», построенный на основе спрогнозированных денежных потоков.

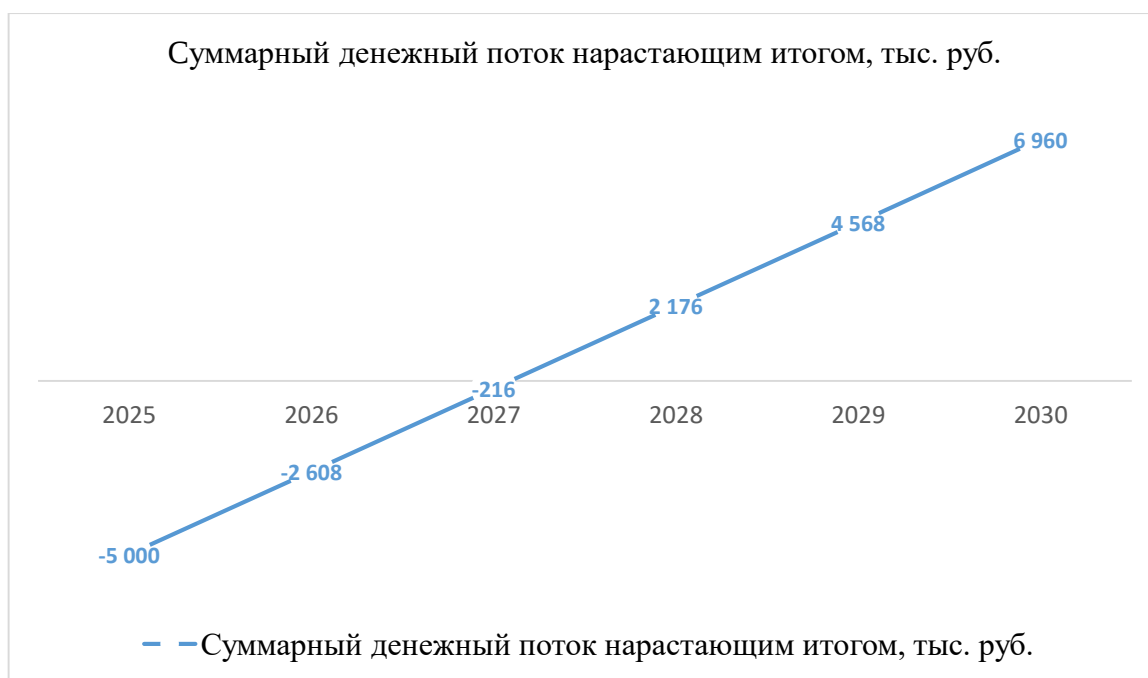


Рисунок 2 – График окупаемости проекта ООО «Фитнес Фуд», построенный на основе спрогнозированных базовых денежных потоков

Период возврата инвестиций, вычисленный без учета дисконтирования денежных потоков, равен 2,1 года.

Для определения ставки дисконтирования применим нормативный подход. К значению ключевой ставки прибавим величину премии за риск. Размер премии за риск определим, используя Методику оценки поправок на риск, разработанную компанией «Альт-Инвест». Согласно рекомендациям «Альт-Инвест», величина премии за риск варьируется в зависимости от целей инвестиционного проекта. Так, например, при реализации проектов, направленных на расширение производственных мощностей, географии сбыта или разработку новых продуктов, премия за риск может составлять от 3% до 9%. Учитывая, что ключевая ставка составляет 21%, премию за риск примем равной 6%, итоговая номинальная ставка дисконтирования составит 27%. Поскольку денежный поток выражен в текущих ценах, произведем корректировку ставки дисконтирования на уровень инфляции (10,1%) на основе уравнения Фишера по формуле (1). В результате, реальная ставка дисконтирования составит 15,35%.

$$R_{\text{реал}} = \frac{1 + 0.27}{1 + 0.101} - 1 = 0.1535$$

Используя предварительный анализ прогнозируемых денежных потоков и ставку дисконтирования, были определены ключевые динамические показатели, которые демонстрируют эффективность предложенного инвестиционного проекта. Результаты расчетов дисконтированных денежных потоков, связанных с этим проектом, представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Дисконтированные денежные потоки, произведенные с использованием ставки дисконтирования в размере 27%.

Денежный поток	Прогнозный период						Сумма
	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности	-5 000	0	0	0	0	0	-5 000
Дисконтированный дополнительный денежный поток от операционной деятельности (модель FCFF)	0	2 074	1 798	1 559	1 351	1 171	7 953
Дисконтированный суммарный денежный поток	-5 000	2 074	1 798	1 559	1 351	1 171	2 953
Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом	-5 000	-2 926	-1 128	431	1 782	2 953	-

Ниже представлен расчёт показателей эффективности инвестиционного проекта на основании формул (2), (3), (4).

$$NPV = 7\,953 - 2\,953 = 1\,179$$

$$PI = 7\,953 / 5\,000 = 1,6$$

$$IRR = 38,2 \%$$

При условии, что чистая приведенная стоимость больше нуля, индекс прибыльности превышает единицу, а внутренняя норма доходности оказывается выше установленного минимального значения, инвестиционный проект признается рентабельным и целесообразным для осуществления. Визуализация периода возврата инвестиций, рассчитанного на основе дисконтированных денежных потоков, представлена в форме графика (рисунок 3).



Рисунок 3 – График периода возврата инвестиций ООО «Фитнес Фуд», рассчитанный на основе дисконтированных денежных потоков

Срок возврата инвестиций с учетом дисконтирования для данного проекта равен 2,5 годам. Важно подчеркнуть, что суммарный баланс денежных поступлений и выплат по всем направлениям деятельности остается положительным на протяжении всего периода прогнозирования. Это указывает на практическую осуществимость рассматриваемого проекта.

В то же время существуют потенциальные угрозы, сопряженные с предложенным проектом:

- риски операционной деятельности: выход из строя производственного оборудования, перебои в обеспечении сырьем, рост производственных затрат на единицу продукции.
- финансовые риски: нехватка денежных средств, волатильность обменных курсов валют (в случае использования компанией импортных компонентов и техники).

- нормативно-правовые риски: корректировки в законодательных актах, регламентирующих выпуск и сбыт продуктов питания, ужесточение стандартов сертификации продукции.
- риски, обусловленные сбытом: малоэффективная стратегия продвижения, трудности в организации каналов распределения продукции.

В рамках стратегии управления рисками, ООО «Фитнес Фуд» осуществляет систематический анализ рыночной конъюнктуры и потребительского поведения, что обеспечивает своевременное реагирование на колебания спроса и адаптацию ассортимента. Компания заключает договоры страхования производственного оборудования, что позволяет возместить убытки при авариях и поломках. Разрабатывается детальный план маркетинговых действий, учитывающий различные варианты развития рыночной ситуации, что способствует повышению результативности рекламных мероприятий и увеличению объемов продаж. Проводится анализ чувствительности с целью оценки воздействия изменений ключевых параметров проекта (стоимость сырья, объемы реализации, ставки процента) на финансовые показатели. Формируются резервные фонды для покрытия неожиданных затрат.

Осуществление проекта компании позволит удовлетворить растущий потребительский спрос на качественный спортивный инвентарь, предлагая широкий выбор товаров для различных дисциплин, а так же получит возможность занять прочные позиции на рынке спортивных товаров, специализируясь на производстве оборудования, ориентированного на поддержание здорового образа. ООО «Фитнес Фуд» сможет внедрять инновационные и эргономичные конструктивные решения, отвечающие современным требованиям к комфорту и результативности тренировок. Расширение деятельности позволит увеличить прибыль и повысить рентабельность, диверсифицируя источники дохода и укрепляя финансовое положение компании. Запуск производства приведет к созданию новых рабочих

мест и найму квалифицированных специалистов в различных областях. Так же, выпуск спортивного инвентаря укрепит репутацию компании как поставщика товаров для здорового образа жизни и станет логичным развитием текущей деятельности, связанной с производством «правильных» продуктов питания. В результате, ООО «Фитнес Фуд» имеет возможность значительно увеличить число клиентов, привлекая тех, кто увлечен спортом. Кроме того, компания сможет предоставлять своим клиентам комплексные предложения в области фитнеса, объединяя продукты питания и спортивное оборудование, что будет способствовать повышению приверженности клиентов и увеличению объемов продаж.

Оценка будущих денежных поступлений произведена с использованием модели FCFF, охватывающей период в пять лет. Поскольку финансирование данного проекта осуществляется исключительно за счет собственных средств, для определения ставки дисконтирования применен нормативный подход, установивший ее на уровне 27% в год. Скорректированная на инфляцию ставка, которую удалось вычислить по формуле уравнения Фишера, составила 15,35% годовых. Рассчитанные значения показателей продемонстрировали следующее: чистая приведенная стоимость (NPV) составила 1 179 тысяч рублей, индекс доходности (PI) достиг 1,6, а внутренняя норма доходности (IRR) показала значение 38,2 %. Т.к. чистая приведенная стоимость приняла положительное значение, индекс доходности превысил единицу, а внутренняя норма доходности составила выше установленного порогового уровня доходности, можно сделать вывод о том, что проект целесообразен.

Положительные денежные потоки в течение прогнозируемого периода также подтверждает реализуемость инвестиционного проекта.

В числе возможных рисков, способных оказать влияние на результаты проекта, выделяются операционные, финансовые, рыночные и правовые факторы. Внедрение проекта ожидаемо приведёт к росту чистой прибыли предприятия, что поспособствует укреплению его собственного капитала и финансовой устойчивости.

Заключение

В ходе работы, был сделан анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Фитнес Фуд», который позволил сделать ряд заключений. Компания ООО «Фитнес Фуд» представляет собой динамично развивающееся российское предприятие, специализирующееся на производстве продуктов питания для здорового образа жизни. Анализ финансовых показателей демонстрирует положительную динамику: отмечается рост выручки, прибыли от продаж и рентабельности продаж. Увеличение собственного капитала и резервов свидетельствует об эффективном управлении и наличии финансовых ресурсов для дальнейшего развития. Незначительное увеличение объема краткосрочных обязательств требует дополнительного анализа, особенно в контексте привлечения заемных средств. Коэффициенты ликвидности находятся в пределах нормативных значений, что свидетельствует о достаточном уровне платежеспособности компании. Компания демонстрирует приемлемый уровень финансовой устойчивости, достаточный для реализации инвестиционных планов.

Необходимо подчеркнуть, что организация обладает значительным потенциалом для расширения масштабов инвестиционной деятельности. С целью обеспечения устойчивого развития целесообразно направлять инвестиционные ресурсы на внедрение инновационных решений, улучшение маркетинговой стратегии и расширение продуктовой линейки.

В третьем разделе, опираясь на результаты анализа хозяйственной деятельности ООО «Фитнес Фуд», предложено стратегическое направление развития, направленное на усиление рыночных позиций компании посредством реализации инвестиционного проекта, связанного с расширением ассортимента выпускаемой продукции.

Предлагается включить в ассортимент: спортивные полотенца, бутылки и шейкеры, специализированные сумки, фитнес-резинки, эспандеры, роллеры и другие сопутствующие товары. Данная мера создаёт условия для повышения

конкурентоспособности ООО «Фитнес Фуд» и наращивания объёмов оказываемых услуг.

Ключевые элементы рекламной стратегии включают в себя продвижение информации на официальном сайте и в социальных сетях, разработку маркетинговой концепции, использование таргетированной рекламы, сотрудничество с блогерами, а также организацию промо-акций.

Реализация данного инвестиционного проекта предполагается за счет использования исключительно внутренних средств предприятия.

Прогноз построен в рамках подхода FCFF на пятилетний период и охватывает потоки как операционного, так и инвестиционного характера.

Расчёты показали, что срок возврата вложенных средств на основе недисконтированных потоков составляет 2,1 года. Ставка дисконтирования была определена нормативным методом и составила 21% годовых. Реальная ставка составила 15,35% годовых.

На основании полученных данных были рассчитаны ключевые показатели инвестиционной эффективности: чистая приведенная стоимость составила 1 179 тыс. руб., индекс доходности достиг 1,6, внутренняя норма доходности на уровне 38,2%, а дисконтированный срок окупаемости составил 2,5 года, что подтверждают экономическую обоснованность проекта и целесообразность его внедрения.

Для минимизации потенциальных угроз ООО «Фитнес Фуд» применяет такие инструменты риск-менеджмента, как формирование резервных фондов и диверсификация деятельности.

Внедрение проекта окажет положительное влияние на финансовые результаты предприятия, обеспечив рост чистой прибыли и увеличение собственного капитала.

Анализ динамических показателей эффективности предоставляет основания полагать, что рассматриваемый инвестиционный проект демонстрирует достаточный уровень эффективности и может быть рекомендован для реализации.

Список используемой литературы

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст]: учебный курс / И.А. Бланк. [Москва]: Омега-Л, 2013. 560 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 26.10.2021 г.) [Электронный ресурс] // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 15.02.2025 г.).
3. Грачева М.В., Александров Д.С. Финансовый анализ инвестиционных проектов: основные правила формирования денежных потоков // Аудит. 2021. № 5. С. 35-41.
4. Захарин Ю.С. Денежные потоки инвестиционных проектов // European Scientific Conference: сборник статей XXVIII Международной научно-практической конференции, Пенза, 08 января 2022 года. Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022. С. 94-96.
5. Касимов Р.С. Роль бизнес-планирования в современных условиях / Р.С. Касимов, Е.Ю. Лемешко // В сборнике: «проблемы и перспективы социально-экономического развития России в XXI веке». 2020. С.112-117.
6. Кельчевская Н. Р. Инвестиционное проектирование: учебное пособие / Н. Р. Кельчевская, И. С. Пелымская, Л. М. Макаров; под общей редакцией Н. Р. Кельчевской; — Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2020. — 140 с. — ISBN 978-5-7996-3022-5. — Текст: электронный. - URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/88683/1/978-5-7996-3022-5_2020.pdf (дата обращения: 21.04.2025).
7. Кельчевская, Н. Р. Инвестиционное проектирование : учебное пособие / Н.Р. Кельчевская, И.С. Пелымская, Л.М. Макаров ; [под общ. ред. Н. Р. Кельчевской]; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет.—Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2020.— 140 с.

8. Ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения 21.02.2025 г.).
9. Ключевые показатели инфляции Банка России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cbr.ru/key-indicators/> (дата обращения 21.02.2025 г.).
10. Ковалев В. В. Инвестиции / В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2022. – 592 с.
11. Колтынюк Б.А. Инвестиции. Учебник. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2003.
12. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 320 с.
13. Лукасевич, И. Я. Инвестиции: учебник / И.Я. Лукасевич. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2024. — 413 с. - ISBN 978-5-9558-0129-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2057642> (дата обращения: 09.03.2025).
14. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ). М., 2023. 450 с.) Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2022 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 16.02.2025 г.).
15. Олькова А. Е. Финансовое моделирование инвестиционных проектов : учебно-методическое пособие / А. Е. Олькова. М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. 80 с.
16. Официальный сайт ООО «Фитнес Фуд» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://fitnes-food.com/> (дата обращения 15.02.2025 г.).
17. Оценка корректировок на риск, разработанная компанией «Альт-Инвест» [Электронный ресурс] <https://studfile.net/preview/5866122/page:2/> (дата обращения 27.02.2025 г.).

18. Паштова, Л. Г. Инвестиционная составляющая экономической безопасности: монография / Л. Г. Паштова. - М: Издательство ГНОМ и Д, 2001. - 243 с

19. Полтева Т.В. Методический инструментарий оценки инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2023. № 1. С. 27–33.

20. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/ (дата обращения 15.02.2025 г.).

21. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (дата обращения 20.03.2025 г.).

22. Скрипниченко, М. В. Портфельные инвестиции: учебное пособие / М. В. Скрипниченко. — Санкт-Петербург: НИУ ИТМО, 2016. — 40 с.

23. ТекстПлюс [Электронный ресурс]// Режим доступа: <https://textplus.ru/rerait-teksta-nejrosetiy> (дата обращения 20.03.2025).

24. Теслиук Л. М. Оценка эффективности инвестиционного проекта [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Л. М. Теслиук, А. В. Румянцева; под редакцией М. В. 2014. — 140 с. - URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/27977/1/tesliyk_rymaynceva_2014.pdf (дата обращения: 20.04.2025).

25. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N

39-ФЗ [Электронный ресурс] // URL:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения:
14.02.2025 г.)

26. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 05.03.2025) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 15.03.2025 г.).

27. Федотова, М. А. Проектное финансирование и анализ: учебник для вузов / М. А. Федотова, И. А. Никонова, Н. А. Лысова. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 144 с. — ISBN 978-5-534-09860-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560163> (дата обращения: 10.03.2025).

28. Чараева М.В. Реальные инвестиции: [Текст]: учеб. пособие / М.: НИЦ ИНФРА-М, 2023. 265 с.

29. Юзвович Л. И., М. С. Марамыгин, Е. Г. Князева, М. И. Львова, Ю. В. Куваева, М. В. Чудиновских, С. А. Дегтярев. Инвестиции и инвестиционная деятельность: учебник — Екатеринбург : УрФУ, 2021. — 498 с.

30. Basu S., Dhavale D.G. A study on valuation of banks using FCFF and FCFE models // IUP Journal of Applied Finance. 2014. Vol. 20. № 3. P. 7–18.

31. ChatGPT [Электронный ресурс]// Режим доступа: <https://chatgpt.com/> (дата обращения 15.03.2025).

32. Copeland T., Koller T., Murrin J. Valuation-Measuring and Managing the Values of Companies. New York: John Wiley Sons, 2000. 576 p.

33. Damodaran A. Corporate Finance: Theory and Practice. 2nd ed. New York: John Wiley & Sons, 2001. 1008 p.

Приложение А
Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Фитнес Фуд»

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

**Бухгалтерский
баланс на 31 декабря 2023 г.**

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

Организация Общество с ограниченной ответственностью «Фитнес Фуд» по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН

Производство специализированной пищевой

Вид экономической продукции, в том числе диетических пищевых по
деятельности продуктов

ОКВЭД

Организационно-правовая форма/форма собственности

Общество с ограниченной ответственностью

по ОКОПФ/ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

по ОКЕИ

Местонахождение (адрес) 445007, Самарская Область, г.о. Тольятти, г Тольятти, проезд Тупиковый, влд. 26

0710001		
31	12	2023
6324078738		
10.86.6		
384 (385)		

Пояснения 1	Наименование показателя 2	31 На <u>декабря</u> 20 <u>23</u> г.3	На 31 декабря 20 <u>22</u> г.4	На 31 декабря 20 <u>21</u> г.5
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы			
	Результаты исследований и разработок			
	Нематериальные поисковые активы	9 082	5 118	46
	Материальные поисковые активы			
	Основные средства	2 090 913	1 469 064	934 734
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения	1 016 049	-	-
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	3 116 044	1 474 182	934 780
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	1 461 858	875 937	624 652
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям			
	Дебиторская задолженность	430 218	213 459	134 009
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	98 431	415 772	9 496
	Прочие оборотные активы	2520	1491	2201
	Итого по разделу II	1 993 027	1 506 659	770 358
	БАЛАНС	4 284 094	2 983 829	1 705 138

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.1

Пояснения 1	Наименование показателя 2	31 На декабря	На 31 декабря	На 31 декабря
		20 23 г. 3	20 22 г. 4	20 21 г. 5
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ 6			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() 7	()	()
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4 547 542	2 314 992	1 319 897
	Итого по разделу III	4 547 542	2 314 992	1 319 897
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	200 000	-	-
	Заемные средства			
	Отложенные налоговые обязательства			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	200 000		
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	90 932	562 779	102 629
	Кредиторская задолженность	524 591	207 542	271 812
	Доходы будущих периодов			
	Оценочные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	615 523	770 321	471 812
	БАЛАНС			

Продолжение приложения А

Продолжение таблицы А.2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	3а _____	3а _____
		20 _____ 23 г. ³	20 _____ 22 г. ⁴
	Выручка ⁵	8 833 466	4 893 625
	Себестоимость продаж	(5 663 945)	(3 400 290)
	Валовая прибыль (убыток)	3 169 521	1 493 335
	Коммерческие расходы	(77 011)	(17 729)
	Управленческие расходы	(134 425)	(102 331)
	Прибыль (убыток) от продаж	2 958 085	1 373 275
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	39 106	4 621
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	390 024	360 537
	Прочие расходы	(380 928)	(393 184)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2 979 148	1 309 674
	Налог на прибыль ⁷		
	в т.ч. текущий налог на прибыль	()	()
	отложенный налог на прибыль		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	2 330 484	1 037 219

Продолжение приложения А

Таблица А.3 - Отчет о финансовых результатах ООО «Фитнес Фуд» за 2022 год

Пояснения 1	Наименование показателя 2	За _____ 20 ____ 22 г. 3	За _____ 20 ____ 21 г. 4
	Выручка 5	4 893 625	3 388 760
	Себестоимость продаж	(3 400 290)	(2 376 107)
	Валовая прибыль (убыток)	1 493 335	1 012 653
	Коммерческие расходы	(17 729)	(4 366)
	Управленческие расходы	(102 331)	(73 897)
	Прибыль (убыток) от продаж	1 373 275	934 390
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению	4 621	292
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	360 537	130 512
	Прочие расходы	(393 184)	(115 032)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	1 309 674	940 730
	Налог на прибыль 7		
	в т.ч. текущий налог на прибыль	()	()
	отложенный налог на прибыль		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	1 037 219	748 860