

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)

Финансы и кредит

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему: Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «Новая
Высота» г. Пермь)

Обучающийся

Е.А. Агафонова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Е.Н. Золотарева

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Агафонова Елизавета Алексеевна

Тема работы: «Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «Новая Высота» г. Пермь)»

Научный руководитель: Золотарева Екатерина Николаевна

Цель исследования – произвести оценку эффективности инвестиционного проекта для ООО «Новая Высота» г. Пермь.

Объект исследования – ООО «Новая Высота» г. Пермь.

Предмет исследования – процесс построения денежных потоков инвестиционного проекта.

В качестве методов исследования использованы такие, как анализ показателей, анализ динамики, сравнительная оценка, дедукция.

В первом разделе представлено понятие инвестиционного проекта, классификация и этапы разработки инвестиционных проектов, методы и показатели оценки эффективности инвестиционных проектов.

Второй раздел содержит организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «Новая Высота», оценку финансовых результатов и финансового состояния организации, эффективности деятельности предприятия.

Третий раздел посвящен описанию инвестиционного проекта, анализу рынка и конкурентов, построению денежных потоков инвестиционного проекта, оценке показателей и повышению эффективности инвестиционного проекта, оценке рисков и чувствительности инвестиционного проекта.

Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы инвестиционного проекта.....	6
1.1 Понятие, классификация и этапы разработки инвестиционных проектов	6
1.2 Методы и показатели оценки эффективности инвестиционных проектов	12
2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Новая Высота»	18
2.1 Организационно - экономическая характеристика предприятия ООО «Новая Высота».....	18
2.2 Оценка финансовых результатов и финансового состояния организации, эффективности деятельности предприятия	21
3 Экономическое обоснование эффективности инвестиционного проекта для предприятия ООО «Новая Высота»	30
3.1 Описание инвестиционного проекта, анализ рынка и конкурентов, построение денежных потоков инвестиционного проекта.....	30
3.2 Оценка показателей и повышение эффективности инвестиционного проекта, оценка рисков и чувствительности инвестиционного проекта	43
Заключение	46
Список используемых источников.....	48
Приложение А Организационная структура ООО «Новая Высота»	53
Приложение Б Бухгалтерский баланс	54
Приложение В Многоугольник конкурентоспособности	60
Приложение Г Кривая бескупонной доходности по данным на 20 октября 2024 г.	61

Введение

Сохранение конкурентоспособности предприятий не представляется возможным без реализации инвестиционных проектов. Необходимость развития инвестиционной деятельности диктует и текущая мировая обстановка, требующая от предприятий современных решений, направленных на развитие российской экономики в условиях санкций. Оценка инвестиционного проекта выступает важнейшим элементом в процессе осуществления инвестиционной деятельности предприятия, которая позволяет понять экономический потенциал реализации проекта, рассчитать экономическую эффективность с целью принятия управленческого решения о реализации или не реализации проекта. Это определяет актуальность темы настоящей бакалаврской работы.

Цель исследования – произвести оценку эффективности инвестиционного проекта для ООО «Новая Высота» г. Пермь.

Задачи исследования:

- изучить теоретические основы инвестиционного проекта,
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Новая Высота»,
- предоставить экономическое обоснование эффективности инвестиционного проекта для предприятия ООО «Новая Высота».

Объект исследования – ООО «Новая Высота» г. Пермь.

Предмет исследования – процесс построения денежных потоков инвестиционного проекта.

Методологической основой послужили исследования российских и зарубежных учёных, а именно учебники, учебные пособия, научные статьи в научных журналах и сборниках конференций, раскрывающие вопросы оценки инвестиционных проектов.

Информационной базой для проведения исследования выступили данные о деятельности предприятия, а также исходные данные по планируемому к реализации инвестиционному проекту.

В качестве методов исследования использованы такие, как анализ показателей, анализ динамики, сравнительная оценка, дедукция.

Практическая значимость настоящей работы состоит в том, что сделанные в работе выводы могут быть использованы анализируемым предприятием с целью своего развития.

В первом разделе представлено понятие инвестиционного проекта, классификация и этапы разработки инвестиционных проектов, методы и показатели оценки эффективности инвестиционных проектов.

Второй раздел содержит организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «Новая Высота», оценку финансовых результатов и финансового состояния организации, эффективности деятельности предприятия.

Третий раздел посвящен описанию инвестиционного проекта, анализу рынка и конкурентов, построению денежных потоков инвестиционного проекта, оценке показателей и повышению эффективности инвестиционного проекта, оценке рисков и чувствительности инвестиционного проекта.

1 Теоретические основы инвестиционного проекта

1.1 Понятие, классификация и этапы разработки инвестиционных проектов

Любое предприятие, так или иначе, занимается инвестиционной деятельностью. При принятии инвестиционных решений учитываются следующие факторы: «виды инвестиций, цена инвестиционных проектов, количество проектов, доступных для реализации, ограниченный выбор денежных ресурсов, доступных при инвестировании, опасности, связанные с тем, какое из решений принимается, и т.д.» [23, с.78].

«Вложения нужны по разным причинам, но все типы обстоятельств по аспектам могут быть отнесены к одной из трех групп: проведение обновления существующих фондов, воплощение наращивания размера производственной работе, выпуск нового вида продукции. Уровень ответственности при принятии инвестиционных решений по тем либо другим фронтам различен. Если изменяются существующие промышленные мощности, решения могут быть довольно безболезненными, в связи с тем, что данные фонды могут употребляться и при остальных проектах. Задача становится труднее, если вложения соединены с процедурой по расширению главных видов работе, в связи с тем, что должны быть учтены почти все новые причины: компания может поменять свое положение на рынке, как доступными являются дополнительные объемы по вещественным, трудовым и денежным ресурсам и др.» [14, с.64]

«Решения часто принимаются по критериям отбора между другими или взаимно независимыми проектами. Затем возникает необходимость выбрать тот или иной проект или их комбинацию по некоторым аспектам. Понятно, что эти аспекты совершенно разные, их огромное количество, и вероятность того, что тот или иной проект будет лучше по отношению к другим на основе всех критериев, крайне мала» [14, с.65].

«В рыночной экономике всегда есть возможности для инвестиций. Но на любом предприятии не так много свободных денежных ресурсов для целей инвестирования. По этой причине необходимо выбирать лучшие проекты, необходимо оптимизировать инвестиционный портфель» [27, с.81].

«Фактор риска очень важен. Инвестиционная деятельность должна осуществляться постоянно, когда в той или иной степени существует неопределенность. Например, при покупке новых основных средств нереально предсказать, насколько хорошо они будут использоваться, какой уровень эффективности будет у этого процесса. По этой причине некоторые решения принимаются на основе интуиции» [27, с.81].

«Инвестиционные решения, как и другие виды управленческих решений, принимаются с помощью различных типов формальных и неформальных решений. Их комбинация используется в зависимости от различных условий, применимых в конкретном случае» [29, с.95]. Если с помощью формальных методов получить определенные оценки, можно принять финальные решения в области инвестиций, но универсального метода не существует.

Финансовая тактика и политика имеют большой вес в этой связи, так как являются основными направлениями в инвестициях.

«Основной целью при разработке инвестиционной тактики является воплощение подготовки всей необходимой информации, которая необходима для того, чтобы принять обоснованное решение относительно того или иного инвестиционного проекта» [32, с.39].

«Для того чтобы смоделировать конкретный инвестиционный проект, он изучается в том или ином временном интервале, при этом анализируемый временной промежуток, который называется горизонтом анализа, может быть разделен на равные периоды, которые являются периодами планирования» [32, с.41].

«Администрирование при реализации инвестиционных операций включает в себя следующие этапы, изображенные на рисунке 1» [22, с.97].

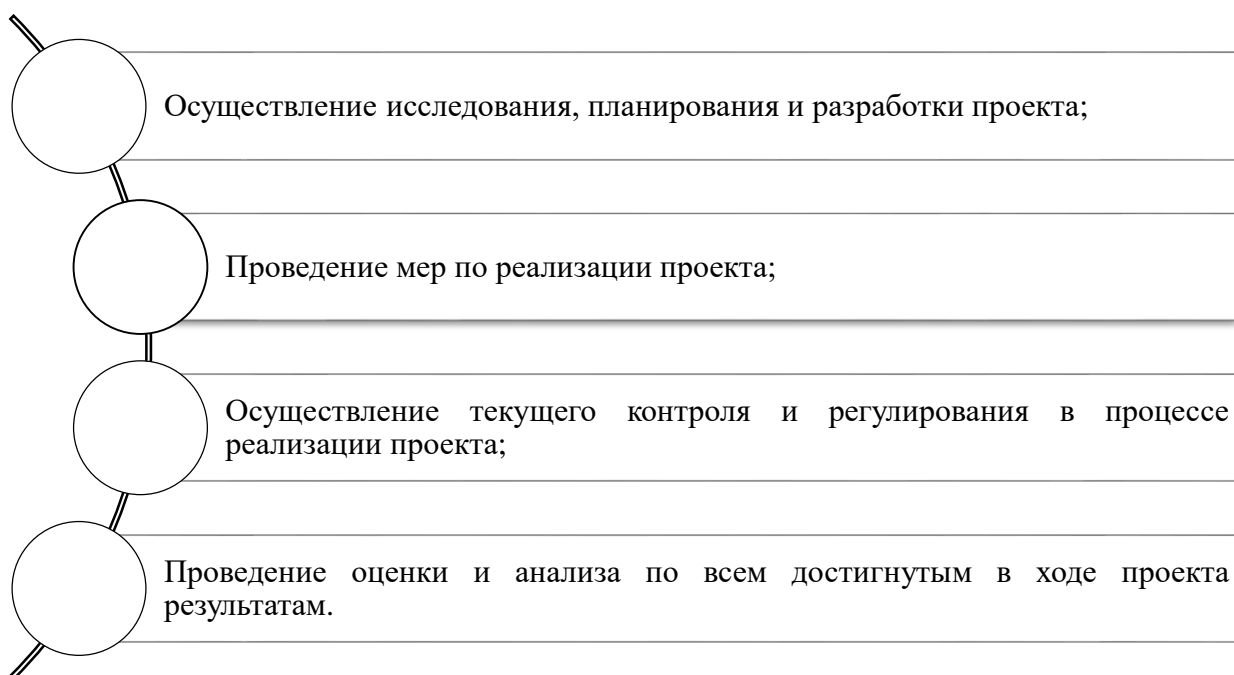


Рисунок 1 – Этапы администрирования при осуществлении инвестиционных операций

«При наличии хоть какой-то методологии, используемой в процессе изучения инвестиций, то или иное предприятие можно рассматривать как условно самостоятельный финансовый объект. По этой причине на первых 2 этапах разработки инвестиционного проекта его необходимо рассматривать отдельно от всех других видов деятельности организации, которая его реализует» [32, с.42].

«Оценку продуктивности инвестиционного проекта по техническим, технологическим, денежным, отраслевым либо местным особенностям проводят по единым принципам, приводимым И.А. Бланком изображены на рисунке 2. А также, должны быть учтены предстоящие утраты, которые связаны с конкретным воплощением проекта (например, при окончании работающих производств из-за проекта). Нужно учитывать также и так именуемую недополученную прибыль, другими словами, выгоду, другими словами, выгоду, которая могла бы быть получена, если б средства были израсходованы по-иному» [29, с.163].

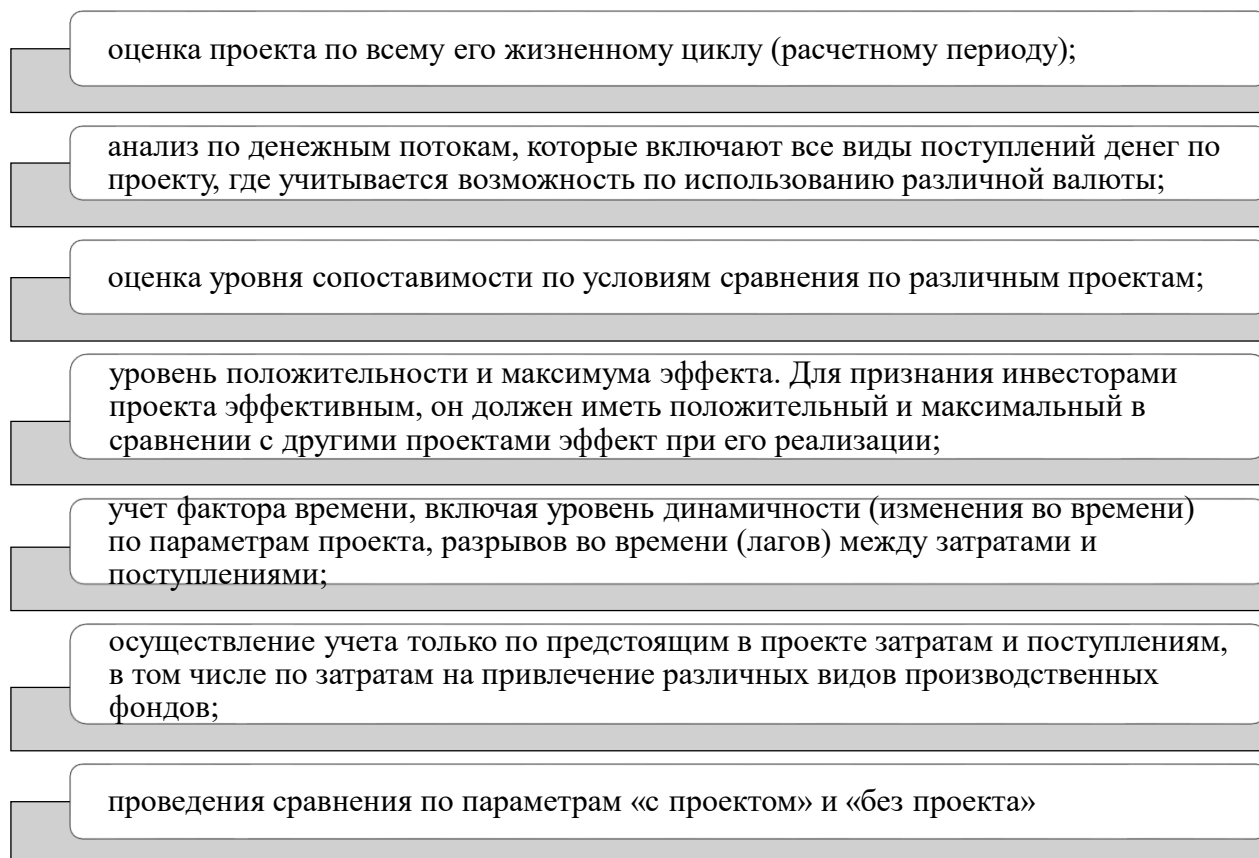


Рисунок 2 – Оценка продуктивности инвестиционного проекта

«Любые инвестиционные проекты можно охарактеризовать, за действуя финансовую, технологическую, организационную, временную и иные свойства» [44, с.91].

«При наличии всех иных подходящих черт проекты не будут реализованы, если ими не обеспечивается прежде всего:

- высочайший уровень возмещения по вложенным средствам доходами от реализации продуктов и услуг;
- высочайший уровень прироста капитала, за счет чего создается эффективность, которая компенсирует общий (инфляционный) уровень изменения покупательной возможности средств, при всем этом он должен покрывать риск финансиста по проекту;
- маленький срок окупаемости вложений, который больше всего применим для компании» [3, с.35].

Главная задача в анализе эффективности каждого инвестиционного проекта - достигнуть вышеизложенных инвестиционных результатов.

«Формируя продуктивную инвестиционную стратегию организации, нужен следовать определенным постулатам, а именно» [2, с.53]:

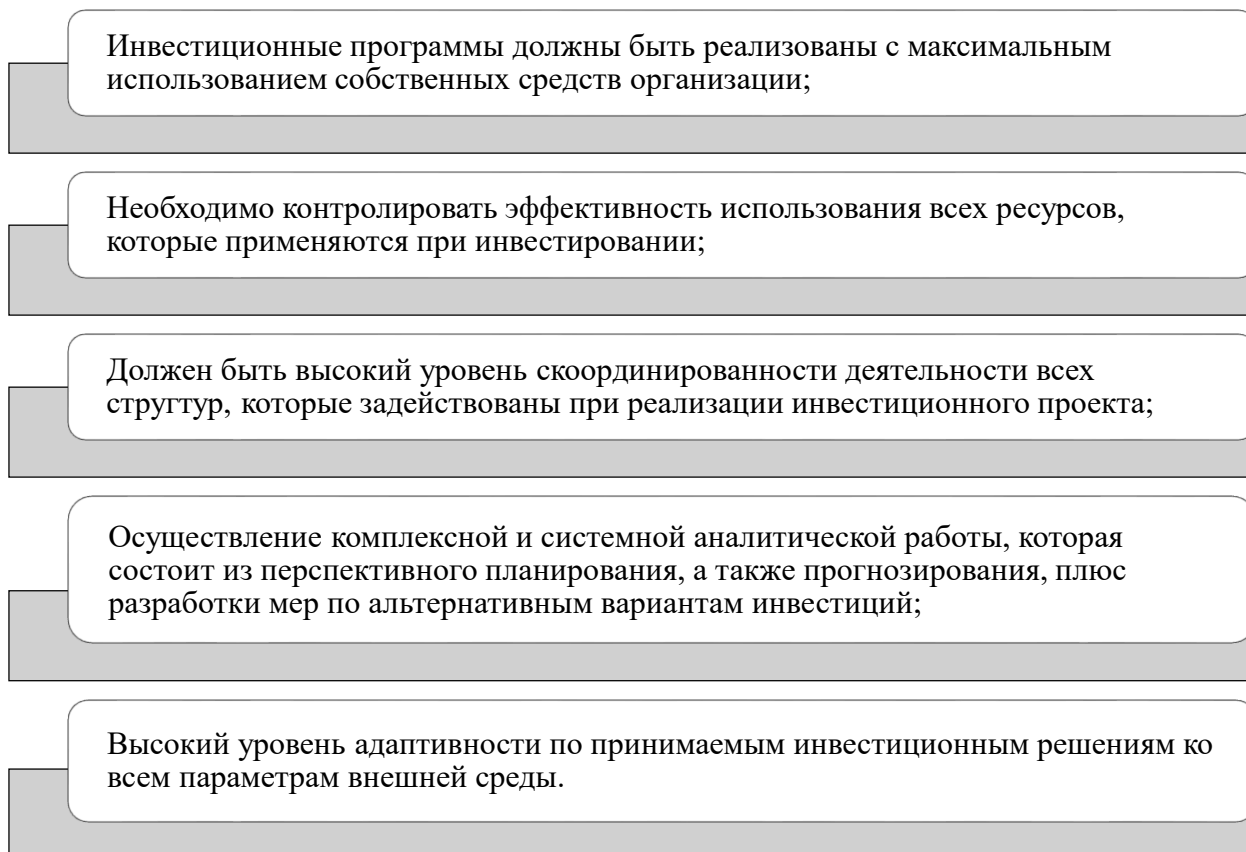


Рисунок 3 –Постулаты при формировании эффективной инвестиционной стратегии организации

Необходимо, чтобы финансисты верно балансировали между классическим и инновационным поведением, взяв во внимание инвестиционную тактику компании.

Разрабатывая инвестиционную тактику, организация может столкнуться с рядом проблем:

а) «Высочайший уровень интенсивности по происходящим изменениям причин во наружной инвестиционной среде. Сюда могут быть включены последующие причины:

1) стремительная динамика по главным макроэкономическим

показателям, имеющим прямую связь с уровнем инвестиционной активности организации;

2) быстрое развитие технологий;

3) высокий уровень колебаний конъюнктуры на инвестиционном рынке и т. д.

В данных критериях, если отсутствует разработанная инвестиционная стратегия, которая полностью приспособлена к вероятным изменениям, может быть принято некоторыми структурными отделениями организации инвестиционных решений, носящих разнонаправленный характер, что будут выступать предпосылкой появления разногласий, также понижения уровня продуктивности воплощения всей инвестиционной работе в целом» [17, с.152].

б) «Надобность производить переход на новую стадию в актуальном цикле. Любая стадия в актуальном цикле организации владеет соответствующими для нее уровнями инвестиционной активности, направлениями, также формами воплощения инвестиционной работе, чертами при формировании разных видов инвестиционных ресурсов. При разработке инвестиционной тактики нужно заблаговременно адаптировать инвестиционную деятельность организации к тому, что ей будет необходимо пройти через категоричные перемены в её экономическом развитии» [34, с.92].

в) «Категоричные изменения по целям организации в связи с возникновением новых коммерческих возможностей. Реализуя подобные цели, нужно изменять промышленный ассортимент, внедрять новые промышленные технологии, производить освоение нового рынка, где идет сбыт продукции и т. п. При всем этом значительно увеличивается уровень инвестиционной активности организации, также диверсифицируются формы её инвестиционной работе. Все это должно быть просто прогнозируемо, что обеспечивается тем, что уже разработана правильно изложенная. Как следует, наличие верно разработанной и осуществляемой инвестиционной

тактики, выступает в качестве поддержки для увеличения продуктивности развития организации, а именно:

1) обеспечивается механизм по реализации всех главных видов длительных инвестиционных задач организации;

2) возникает возможность провести настоящую оценку инвестиционных возможностей организации;

3) обеспечивается возможность воплотить данные инвестиционные возможности, которые возникают при динамических изменениях причин во внешней среде» [27, с.98].

«Инвестиционная стратегия представляет из себя всеохватывающие мероприятия, которые направлены на разработку, выбор и распространение более пригодного, экономически аргументированного и действенного направления решения задач, которые были поставлены управлением компании в инвестиционной сфере» [43, с.76].

На основании вышеперечисленных данных можно сделать вывод, что инвестиционный проект является финансово оправданным. Он считается оправдан размером и продолжительностью, в период которых будут поступать основные инвестиции, в составе с проектно-сметной документацией, разработанной в соответствии с законодательством Российской Федерации и принятыми стандартами.

1.2 Методы и показатели оценки эффективности инвестиционных проектов

Инвестор, перед тем, как вложить деньги в инвестиционный проект, производит выборку. Как только находится подходящий проект, необходимо произвести его оценку и принять решение о финансировании.

«Оценить проект поможет анализ его коммерческой и экономической эффективности. В ходе реализации проекта, финансовые результаты и понесенные затраты свидетельствуют о его коммерческой эффективности.

Рассчитать коммерческую эффективность необходимо не только для проекта, но и для каждого участника. В данном подходе используются различные финансовые индикаторы.

Используемые индикаторы показывают прибыльность, ликвидность и платёжеспособность на этапах жизненного цикла проекта. Благодаря этому становится проще принять решение по его реализации» [2].

«Вместе с тем, оценка вложений в инвестиционный проект имеет определённые ограничения, связанные с недоучётом временного фактора, фактора различия денежных поступлений. Данный факт не позволяет напрямую сравнивать денежные потоки начала инвестирования средств и в последующие фазы жизненного цикла инвестиционного проекта. Для решения этой проблемы используются динамические методы оценки проектов, в основе которых лежит процесс дисконтирования денежных потоков» [2].

Динамические показатели учитывают стоимость денег во времени и являются наиболее применимыми и объективными. «Динамические показатели, в отличие от статических, основываются на концепции стоимости денег во времени. Концепция стоимости денег во времени заключается в том, что стоимость денег изменяется с учетом нормы прибыли на финансовом рынке. В соответствии с этой концепцией одна и та же сумма денег в разные периоды времени имеет разную стоимость. Эта стоимость в настоящее время всегда выше, чем в любом будущем периоде, в связи с альтернативой возможного их инвестирования, а также влиянием факторов инфляции и риска. Эта концепция играет основополагающую роль в практике инвестиционных вычислений» [41].

Отметим, что ставкой дисконтирования называют обычно ежегодную ставку, которая отражает уровень доходности, которую хотел бы получить инвестор от использования вложенного капитала, с учетом уровня риска, присущего проекту. Существует несколько методов определения ставки дисконтирования: расчет ставки дисконтирования на основе CAPM-модели

(для собственного капитала), модель оценки средневзвешенной цены капитала WACC (для собственного и заёмного капитала), нормативный, кумулятивный и др.

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

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

Это четыре основных показателя, которые рассчитываются для оценки эффективности инвестиционного проекта (таблица 1).

Таблица 1 – Система показателей, основанных на методе дисконтирования

Показатель	Формула
Чистый дисконтированный доход (NPV)	$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+p)^t} - I \quad (1)$
Дисконтированный срок окупаемости ($t_{\text{док}}$)	$\sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+p)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+p)^t} \quad (2)$
Индекс доходности (PI)	$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+p)^t}}{I} \quad (3)$
Внутренняя норма доходности (IRR)	$\sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+p_0)^t} = I \quad (4)$

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

Отметим, что в основе расчёта данных показателей лежит не финансовый результат, а именно денежный поток. Так, в качестве поступлений рассматривается сальдо от операционной деятельности. В

качестве инвестиционных затрат рассматривается сальдо от инвестиционной деятельности.

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value - NPV) можно получить, если сопоставить доход от инвестиций в будущем и средств, вложенных сегодня. На основе полученного показателя можно принять максимально правильное решение:

- если $NPV > 0$, то этот проект можно инвестировать;
- если $NPV < 0$, то продолжается поиск других вариантов для вложений.

Случается, что в двух проектах показатель $NPV > 0$, то во внимание берется проект с большим значением. Этот показатель способен указать приоритет для инвестиций.

«Дисконтированный срок окупаемости (Сдок) - это период времени, в течение которого сумма чистых денежных потоков, дисконтированных на момент завершения инвестиций, равна их сумме» [1].

Данный показатель дает понять инвесторам, как долго они будут рисковать своими инвестициями. Следовательно, чем меньше период окупаемости, тем менее рискованный проект и наоборот.

В ходе принятия решения об инвестировании проекта, во внимание берется несколько факторов, в которых дисконтированный срок окупаемости учитывается, как ограничение, а не как главный показатель.

«Индекс доходности характеризует относительную прибыльность инвестиционного проекта, или дисконтированную стоимость денежных поступлений от проекта в расчёте на единицу вложений» [2]. «Значения, которые принимает индекс в зависимости от обстоятельств: $PI = 1$, при условии, что $NPV = 0$; $PI < 1$, при условии, что $NPV < 0$; $PI > 1$, при условии, что $NPV > 0$ » [3].

При принятии решения по инвестированию привлекательными считаются проекты с индексом доходности больше 1. При обнаружении нескольких проектов с одинаковой чистой текущей стоимостью доходов,

данный показатель выступает как главный фактор для принятия окончательного решения об инвестировании.

Внутренняя норма доходности - это ставка дисконтирования r_0 , при которой равны первоначальная стоимость инвестиций и сумма дисконтированных значений хозяйственных денежных потоков.

При принятии инвестиционных решений данный показатель используется в следующих случаях:

- если $r_0 > r$, $NPV > 0$, то этот проект можно инвестировать;
- если $r_0 < r$, $NPV < 0$, то продолжается поиск других вариантов для вложений.

Следовательно, высокий показатель внутренней нормы доходности делает проект более привлекательным для инвестора.

Статистический метод также можно использовать при оценке инвестиционного проекта. В данном методе денежные потоки, полученные в разное время, считаются равноценными.

Статические показатели не учитывают стоимость денег во времени, к основным статическим показателям можно отнести такие показатели, как срок окупаемости, коэффициент рентабельности инвестиций, точку безубыточности, рентабельность продаж и пр.

Важными являются коэффициенты капитальных вложений и экономической эффективности инвестиций, при которых становится возможным использовать балансовую и чистую прибыль. Инвестиционная эффективность проекта рассматривается с точки зрения национальной экономики, если коэффициенты рассчитываются с учетом балансовой прибыли. Инвестиционная эффективность с позиции инвестора будет рассмотрена, когда за основу взята чистая прибыль, и она равна балансовой за вычетом налога на нее.

При замене базисного оборудования на более производительное используют показатель сравнительной экономической эффективности. Основой показателя является отношение текущих затрат к величине

капитальных вложений. Обратная величина показателя сравнительной экономической эффективности - это расчётный срок окупаемости капитальных вложений. Показатель указывает на время, в течение которого первоначальные вложения должны быть возмещены. Преследуя финансово-экономическую цель, оценить инвестиционный проект можно, используя коэффициенты рентабельности. Показатели рентабельности - это то, на чем заостряют свое внимание инвесторы, ведь по ним становится ясно, сколько требуется проинвестировать, чтобы получить прибыль.

Косвенно влиять на принятие инвестиционных решений могут и альтернативные методы оценки инвестиционных проектов.

Всё же различные методы оценки инвестиционных проектов не дают абсолютной гарантии обойти все риски, и есть вероятность, что реализованный проект окажется убыточным. Существуют такие виды рисков инвестиционных проектов, как: экономические, финансовые, социальные, экологические, политические риски. Необходимо брать во внимание факторы, которые негативно воздействуют на реализацию проекта, в этом случае риски будут минимальными. На всех этапах жизненного цикла инвестиционного проекта требуется вовремя распознать и снизить уровень риска. Таким образом можно снизить всевозможные риски и предостеречь проект от негативных последствий.

Благодаря разным оценкам проектов становится возможным максимально точно оценить их эффективность. Смотря на это, руководители компаний могут удостовериться в успешности реализации проекта и просчитать прибыль, а инвестор грамотно профинансировать проект. Повысить вероятность успешной реализации инвестиционного проекта возможно при верной оценке стоимости. Большое количество успешных реализованных проектов способствует быстрому развитию экономики.

Таким образом, в первом разделе бакалаврской работы представлены теоретические аспекты оценки эффективности инвестиционных проектов, выделены ключевые показатели.

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Новая Высота»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Новая Высота»

ООО «Новая Высота» зарегистрирована 27 сентября 2013 г. регистратором межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 17 по Пермскому краю. Организационно правовая форма – «Общество с ограниченной ответственностью», ИНН 5908054377.

Руководитель организации: директор Кудымов Александр Михайлович.

Юридический адрес ООО «Новая Высота» – 614022, Пермский край, город Пермь, улица Автозаводская, дом 14.

Основным видом деятельности является «46.63 – Торговля оптовая машинами и оборудованием для добычи полезных ископаемых и строительства», зарегистрированы 12 дополнительных вида деятельности.

Главная цель ООО «Новая Высота» – это коммерческая деятельность, направленная на получение и распределение прибыли.

В Уставе Общества с ограниченной ответственностью «Новая Высота» указывается, что правовым базисом для деятельности организации являются все соответствующие нормы российского законодательства как федерального уровня (в частности, ГК РФ и ФЗ–14 «Об обществах с ограниченной ответственностью»), так и регионального, и муниципального уровня.

В соответствии с указанным выше федеральным законом, уставный капитал общества составляет 10 000 руб. У организации один учредитель. Вкладом учредителей являются основные средства. Денежная оценка вклада в уставный капитал, внесенного участниками общества, утверждена решением общего собрания общества. ООО «Новая Высота» имеет все надлежащие юридическому лицу права: расчетный счет в Сбербанке России, а также фирменную печать, бланки и др.

Основное направление деятельности ООО «Новая Высота» – внедрение на предприятия передовых технологий промышленного шлифования и поставка абразивных материалов и инструмента.

Среднесписочная численность – 10 сотрудников.

Аналитической работой на организации занимается директор и главный бухгалтер, которые оценивают динамику объема продаж, услуг, проводят финансовый анализ и сводят финансовые результаты.

Общее руководство организациям осуществляет директор, который ставит цели и задачи коллективу, утверждает кандидатуры на вакантные должности, представляет организацию на переговорах с высшими лицами контрагентов, подписывает финансовую отчетность и распоряжается счетом компании. На рисунке А.1 показана организационная структура ООО "Новая Высота" (Приложение А).

Организация и ведение бухгалтерского учета на организации осуществляется главным бухгалтером. Главный бухгалтер действует в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете» № 402–ФЗ.

Бухгалтерский учёт на исследуемой организации основывается на единых методологических принципах, установленных Положением по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» ПБУ 10/99, Налоговым Кодексом РФ и правилами, определенными порядками их применения, установленными в Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета. Учет ведется, автоматизировано, с использованием программы «1С: Бухгалтерия 8.3».

Планово–экономический отдел осуществляет общее руководство отделом продаж: ставит цели и задачи менеджерам, контролирует уровень запасов и организует поставки товара на склад, ведет учет дебиторской задолженности, начисляет сдельную оплату труда менеджеров по продажам.

Менеджеры по работе с клиентами осуществляют непосредственные продажи продукции организации. Они формируют клиентскую базу, ведут

переговоры с закупщиками и ассортиментными менеджерами розничных торговых точек, администрируют заказы и отгрузки продукции, ведут работу по истребованию дебиторской задолженности. Необходимо отметить, что часть коллектива ООО «Новая Высота» является неизменной, к ней относится директор организации и главный бухгалтер. Таким образом, полученные данные свидетельствуют о том, что в организации созданы относительно идеальные условия для сотрудников.

Клиентами ООО «Новая Высота» являются как крупнейшие металлообрабатывающие предприятия Пермского края, так и небольшие организации. Также компания периодически осуществляет поставки на предприятия, находящиеся за пределами Пермского края.

Так же, ООО «Новая Высота» входит в состав и принимает участие в деятельности Общероссийской Общественной Организации Малого и Среднего Предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». Целью которой является создание благоприятной среды для ведения предпринимательской деятельности и увеличение роли МСП в российской и мировой экономике. Так что, ООО «Новая Высота» имеет долгосрочные цели и ставит перед собой серьезные задачи.

Таблица 4 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах, тыс.руб.

Показатель	Абсолютные величины, тыс.руб.			Изменения, тыс.руб.		Темпы роста, %	
	2018	2019	2020	2020	2021	2020	2021
Выручка	31153	37104	27494	5951	-9610	119.1	74.1
Себестоимость продаж	29838	35016	25886	5178	-9130	117.35	73.93
Валовая прибыль	1608	2088	1315	480	-773	129.85	62.98
Прибыль (убыток) от продаж	1608	2088	1315	480	-773	129.85	62.98
Прочие доходы	0	0	218	0	218	-	-
Прочие расходы	748	352	883	-396	531	47.06	250.85
Прибыль (убыток) до налогообложения	860	1736	650	876	-1086	201.86	37.44
Текущий налог на прибыль	114	347	147	233	-200	304.39	42.36
Чистая прибыль (убыток)	453	1389	796	936	-593	306.62	57.31

На основании данных таблицы видно, что за отчётный период выручка составляет 27494 тыс. руб. Валовая прибыль от продаж продукции и услуг составила 1315 тыс. руб. Доход от реализации продукции уменьшается на 25.9%, соответственно на 9610 тыс. руб., а показатель себестоимости снижается на 26.07%, соответственно на 9130 тыс. руб. Можно сделать вывод, что себестоимость растёт медленнее выручки, а это указывает на результативное и грамотное распоряжение финансовых и трудовых ресурсов. Уменьшилась валовая прибыль предприятия на 773 тыс. руб. или на 37.02%, так как показатель абсолютного дохода от реализации продукции уменьшился значительно больше, в сравнении с себестоимостью. До налогообложения прибыль снижается на 1086 тыс. руб. или на 62.56%. Снижение доли себестоимости в прибыли от реализации на 0.22%, свидетельствует об улучшении эффективной деятельности предприятия и снижении затратоёмкости продукции. Негативно характеризуется эффективность работы предприятия за счет уменьшения доли валового и налогооблагаемого дохода в выручке.

Уменьшение чистого дохода от выручки является отрицательным моментом - это говорит о том, что в какой-то мере страдает финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

2.2 Оценка финансовых результатов и финансового состояния организации, эффективности деятельности предприятия

Горизонтальный анализ — это динамический анализ показателей. Он позволяет выявить их абсолютные приращения и темпы роста.

Горизонтальный анализ имущества предприятия представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Горизонтальный анализ имущества предприятия

Актив	Абсолютные величины, тыс.руб.				Изменения, тыс.руб.			Темпы роста, %		
	2018	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
1. Внеоборотные активы, в том числе:	0	0	0	1433	0	0	1433	-	-	-
Основные средства	0	0	0	1433	0	0	1433	-	-	-
2. Оборотные (текущие) активы, в том числе:	10602	11257	11278	10872	655	21	-406	106.18	100.19	96.4
Запасы	4071	3954	4331	4835	-117	377	504	97.13	109.53	111.64
Дебиторская задолженность	5861	6862	6418	4426	1001	-444	-1992	117.08	93.53	68.96
Денежные средства	669	440	528	178	-229	88	-350	65.77	120	33.71
Баланс	10602	11257	11278	10872	655	21	-406	106.18	100.19	96.4

Снизилась платежеспособность предприятия, поскольку уменьшилось его имущество. В течение отчетного периода следует уменьшение оборотных средств на 406 тыс.руб. или на 3.6%. Это указывает на то, что скорость прироста мобильных активов ниже, чем прирост всех совокупных активов. Это произошло потому, что уменьшилась стоимость дебиторской задолженности и денежных средств на 2342 тыс.руб. В анализируемом периоде уменьшается дебиторская задолженность (на 1992 тыс.руб.), а это является положительным фактором, который улучшил ситуацию с оплатой продукции компании. Внеоборотные средства растут в стоимости на 1433 тыс.руб., или на 100% от их стоимости в предыдущем периоде (Приложение Б).

Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников – таблица 6.

Таблица 6 – Вертикальный анализ имущества предприятия

Актив	Остатки по балансу, тыс.руб.				Удельный вес, %				Изменение доли, %		
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021	2019	2020	2021
1. Внеоборотные активы, в том числе:	0	0	0	1433	0	0	0	13.18	0	0	13.18
Основные средства	0	0	0	1433	0	0	0	13.18	0	0	13.18
2. Оборотные (текущие) активы, в том числе:	10602	11257	11278	10872	100	100	100	100	0	0	0
Запасы	4071	3954	4331	4835	38.4	35.12	38.4	44.47	-3.28	3.28	6.07
Дебиторская задолженность	5861	6862	6418	4426	55.28	60.96	56.91	40.71	5.68	-4.05	-16.2
Денежные средства	669	440	528	178	6.31	3.91	4.68	1.64	-2.4	0.77	-3.04
Баланс	10602	11257	11278	10872	100	100	100	100	0	0	0

Показатель общей стоимости имущества в данном периоде составляет 10872 тыс. руб. Наибольший удельный вес в структуре совокупных активов приходится на оборотные активы. Оборотные активы предприятия формируются в основном за счет запасов и дебиторской задолженности на общую сумму 9261 тыс.руб.

Структура с высокой долей задолженности 40.71% и низким уровнем денежных средств (1.64%) может свидетельствовать о проблемах, связанных с оплатой услуг предприятия, а также о преимущественно не денежном характере расчетов. Доля денежных средств снизилась на 3.04%.

Горизонтальный анализ источников предприятия представлен в таблице 7.

Таблица 7 – Горизонтальный анализ источников предприятия

Пассив	Абсолютные величины, тыс.руб.				Изменения, тыс.руб.			Темпы роста, %		
	2018	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
1. Собственный капитал, в том числе:	1907	1855	3197	3400	-52	1342	203	97.27	172.35	106.35
Уставный капитал	10	10	10	10	0	0	0	100	100	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1897	1845	3187	3390	-52	1342	203	97.26	172.74	106.37
2. Долгосрочные обязательства, в том числе:	0	0	218	73	0	218	-145	-	-	33.49
заемные средства	0	0	218	73	0	218	-145	-	-	33.49
3. Краткосрочные обязательства, в том числе:	8694	9401	7863	7399	707	-1538	-464	108.13	83.64	94.1
заемные средства	2322	2290	1480	1006	-32	-810	-474	98.62	64.63	67.97
кредиторская задолженность	6372	7111	6383	6393	739	-728	10	111.6	89.76	100.16
Валюта баланса	10602	11257	11278	10872	655	21	-406	106.18	100.19	96.4

Как видно из данных таблицы, собственный капитал вырос на 203 тыс.руб. или на 6.35%, так как увеличилась стоимость нераспределенной прибыли на эту же сумму. Поэтому можно сделать вывод, изменение динамики имущественного положения предприятия характеризуется с положительной стороны. Показатель задолженности по краткосрочным заемным средствам уменьшился на 474 тыс.руб. или на 32.03%. В то время, как кредиторская задолженность увеличилась в данном периоде на 10 тыс.руб. или на 0.16%. Так как кредиторская задолженность больше дебиторской, следовательно, организация в отчетном году имеет пассивное сальдо. Поэтому можно сделать вывод, что за счёт денежных средств кредиторов компания

финансирует свою текущую деятельность, а сумма дополнительного финансирования составляет 1967 тыс.руб.

Вертикальный анализ источников предприятия представлен в таблице 8.

Таблица 8 – Вертикальный анализ источников предприятия

Пассив	Остатки по балансу, тыс.руб.				Удельный вес, %				Изменение доли, %		
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021	2019	2020	2021
1. Собственный капитал, в том числе:	1907	1855	3197	3400	17.99	16.48	28.35	31.27	-1.51	11.87	2.92
Уставный капитал	10	10	10	10	0.09	0.09	0.09	0.09	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1897	1845	3187	3390	17.89	16.39	28.26	31.18	-1.5	11.87	2.92
2. Долгосрочные обязательства, в том числе:	0	0	218	73	0	0	1.93	0.67	0	1.93	-1.26
заемные средства	0	0	218	73	0	0	1.93	0.67	0	1.93	-1.26
3. Краткосрочные обязательства, в том числе:	8694	9401	7863	7399	82	83.51	69.72	68.06	1.51	-13.79	-1.66
заемные средства	2322	2290	1480	1006	21.9	20.34	13.12	9.25	-1.56	-7.22	-3.87
кредиторская задолженность	6372	7111	6383	6393	60.1	63.17	56.6	58.8	3.07	-6.57	2.2
Валюта баланса	10602	11257	11278	10872	100	100	100	100	0	0	0

На основании данных таблицы можно увидеть, что вертикальный анализ дает возможность выявить долю основных средств, запасов, дебиторской задолженности, нематериальных активов в общих активах организации.

В структуре собственного капитала основное место занимают нераспределенная прибыль и уставный капитал (31.27%). В отчетном

периоде имеется задолженность по долгосрочным заемным средствам в размере 73 тыс.руб. (или 0.67% от пассивов). Доля заемных средств снизилась. Величина совокупных заемных средств составила 7472 тыс.руб. (68.73% от общей величины пассивов). В общей структуре задолженности краткосрочные пассивы на конец отчетного периода превышают долгосрочные на 7326 тыс.руб., что при существующем размере собственного капитала и резервов может негативно сказаться на финансовой устойчивости предприятия.

Доля собственного капитала выросла на 2.92%, что положительно характеризует динамику изменения имущественного положения организации.

Таблица 9 – Коэффициенты ликвидности

Показатели	Значение				Изменение			Нормативное ограничение
	2018	2019	2020	2021	2019	2020	2021	
Общий показатель ликвидности	0.4581	0.4312	0.4624	0.382	- 0.0269	0.0312	- 0.0804	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.0769	0.0468	0.0671	0.0241	- 0.0301	0.0203	-0.043	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Коэффициент абсолютной ликвидности (*)	0.105	0.0619	0.0827	0.0278	- 0.0431	0.0208	- 0.0549	0,2 и более
Коэффициент срочной ликвидности	0.7511	0.7767	0.8834	0.6222	0.0256	0.107	-0.261	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	1.2193	1.1973	1.4342	1.2757	-0.022	0.237	-0.159	не менее 2,0
Коэффициент текущей ликвидности	1.2193	1.1973	1.3955	1.2632	-0.022	0.198	-0.132	1 и более. Оптимальное не менее 2,0

Значение коэффициента абсолютной ликвидности оказалось ниже допустимого (при норме 0.2), что говорит о том, что предприятие не в полной

мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов (организация может покрыть 2.4% своих обязательств). За рассматриваемый период коэффициент снизился на 0.043.

Значение коэффициента быстрой ликвидности оказалось ниже допустимого (при норме 1). Коэффициент снизился на 0.261.

Коэффициент текущей ликвидности в отчетном периоде находится ниже нормативного значения 2, что говорит о том, что предприятие не в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. За рассматриваемый период коэффициент снизился на 0.159.

Расчет платежного излишка или недостатка по результатам анализа ликвидности на 2021 г. представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Расчет платежного излишка или недостатка по результатам анализа ликвидности на 2021

Актив	На конец периода, тыс.руб.	Пассив	На конец периода, тыс.руб.	Платежный излишек(+) или недостаток, (-), тыс.руб.
1.Наиболее ликвидные активы	178	1.Наиболее срочные обязательства	5114.4	-4936.4
2.Быстро реализуемые активы	5958.3	2.Краткосрочные обязательства	1278.6	4679.7
3.Медленно реализуемые активы	3302.7	3.Долгосрочные обязательства по кредитам и займам	1079	2223.7
4.Трудно реализуемые активы	1433	4.Постоянные пассивы	3400	-1967
БАЛАНС	10872	БАЛАНС	10872	-

Текущая платежеспособность $178+5958.3 < 5114.4+1278.6$

На конец периода организацией не выполняется условие текущей платежеспособности, платежный недостаток составил 256.7 тыс.руб. (6136.3 - 6393), возможности практически равны обязательствам организации.

Перспективная платежеспособность $302.7 \geq 1079$

Организация платежеспособна, платежный излишек составил 2223.7 тыс.руб. (3302.7 - 1079).

Общая платежеспособность: $3302.7-1079+2223.7=4447.4$ тыс.руб.

Таким образом, исходя из данных таблицы видно, что в дальнейшем организация будет платежеспособной.

В таблице 11 показаны коэффициенты рыночной финансовой устойчивости предприятия

Таблица 11 – Коэффициенты рыночной финансовой устойчивости предприятия

Показатели	Значение				Изменение		Нормативное ограничение
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), $K_{з/с}$	5.0679	2.5277	2.1976	0.509	-2.54	-0.33	меньше 1; отрицательная динамика
2. Коэффициент автономии, K_A	0.1648	0.2835	0.3127	-0.0151	0.119	0.0292	0.5 и более (оптимальное 0.6-0.7)
3. Коэффициент финансовой устойчивости, K_u	0.1648	0.3028	0.3194	-0.0151	0.138	0.0166	0.8-0.9
4. Коэффициент концентрации заемного капитала, K_k	0.8351	0.7165	0.6873	0.0151	-0.119	-0.0292	0.5 и менее
5. Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	1.3621	1.8067	2.363	-0.0371	0.445	0.556	-

Стоит отметить, что рассматриваемая организация имеет зависимость от внешних источников инвестирования, так как коэффициент автономии

компании находится на отметке 0.3127 (от общей суммы финансирования собственные средства составляют 31.3%). Такой показатель указывает на неудовлетворительный баланс между заемным и собственным капиталом.

Коэффициент финансового левериджа равен 2.1976. Следовательно, на один рубль из собственных средств компании приходится 2.2 заёмных рубля. В динамике показатель падает на 0.33 это указывает на то, что организация становится менее зависимой от внешних инвесторов и кредиторов, а это значит, что улучшается финансовая устойчивость.

На конец анализируемого периода доля собственных и приравненных средств 57.9% уходила на мобильную часть имущества компании (оборотных активов), а это значит, что владельцы организации без крупных потерь могут вывести свои деньги из капитала. Снижение коэффициента маневренности с 1 до 0.5785 указывает на то, что уменьшаются собственные мобильные средства компании, и уже нет свободы в распоряжении этими деньгами. Изменение коэффициента маневренности происходит за счёт вычисления динамики собственного капитала и иммобилизованных активов.

Если рассмотреть в долгосрочной перспективе есть шанс, что платежеспособность компании снизится. По данным коэффициента постоянного актива видно, что в источниках собственных средств малая доля основных средств. Только на 42.2 % их стоимость покрывается собственными средствами.

Находясь в большой зависимости от внешнего финансирования, коэффициент финансовой напряженности достигает верхнего порога в 0.6873. Положительный расклад можно наблюдать, если значения показателя снижаются в течение отчетного периода.

Таким образом, во втором разделе бакалаврской работы представлена общая технико-экономическая характеристика анализируемого предприятия, проведён анализ структуры и динамики баланса и финансовых результатов, а также рассчитаны ключевые показатели финансового состояния предприятия.

3 Экономическое обоснование эффективности инвестиционного проекта для предприятия ООО «Новая Высота»

3.1 Описание инвестиционного проекта, анализ рынка и конкурентов, построение денежных потоков инвестиционного проекта

В рамках ввода нового вида услуги предлагается рассмотреть поставку металлической мебели. Поскольку организация работает с юридическими лицами, то предлагаемый ассортимент будет ориентирован именно на них.

Металлические стеллажи являются неотъемлемым элементом большинства офисов, магазинов, складов, подсобных помещений и т.д. Они позволяют максимально минимизировать площадь, необходимую для хранения предметов, и оптимизировать доступ к ним. Так же стеллажи помогают правильно и удобно организовать пространство помещения.

Шкафы для одежды пользуются спросом на всех предприятиях, работа в которых предполагает сменную форменную одежду сотрудников. Применяются для хранения одежды в спортивных и других предприятиях, а также для организации камер хранения.

Инструментальные шкафы, тумбы и тележки широко используется для хранения и оперативного перемещения инструмента на производственных предприятиях в, автосервисах и ремонтных мастерских.

Верстаки – это рабочий стол, для обработки различных изделий. Они применяются на каждом предприятии, подразумевающим ручную обработку изделий, обеспечивают удобство работы мастеру и оптимизированную организацию рабочего места.

В качестве основных поставщиков планируется привлечь следующие организации:

- ООО «Феррум», Московская область, г. Луховицы, ул. Южная, д.11
- ООО «Промет», г. Пермь, Шоссе Космонавтов, д. 320Б/ литер В
- ООО «Пакс» Московская обл., г. Химки мкр. Сходня, ул. Горная, д. 21А

Рассмотрим в таблице 12 цены на основную предлагаемую продукцию.

Таблица 12 – Ценовой прайс предлагаемой продукции

Наименование товара	Цена, руб.
Стеллаж металлический	7 800,00
Шкаф для одежды металлический	6 000,00
Шкаф инструментальный	42 000,00
Тумба инструментальная	23 500,00
Тележка инструментальная	9 000,00
Верстак	39 500,00

Так как основными клиентами ООО «Новая Высота» являются металлообрабатывающие предприятия, располагающиеся на территории Перми и Пермского края, то расчет будет производиться именно на них.

Преследуемая цель - выйти на рынок с услугой в поставке металлической мебели и в последующем увеличить рыночную долю, для получения дополнительной прибыли с реализации продукции.

Цели маркетинга ООО «Новая Высота» представлены на рисунке 4.

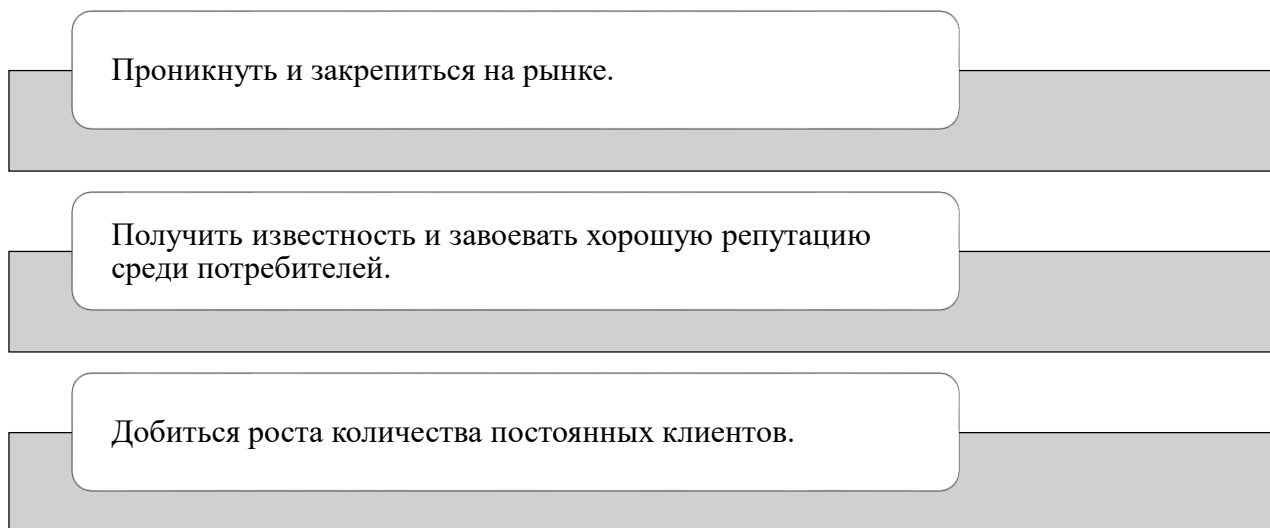


Рисунок 4 –Цели маркетинга ООО «Новая Высота»

Для выполнения этих целей фирма ООО «Новая Высота» придерживается следующей стратегии маркетинга, изображенной на рисунке 5.

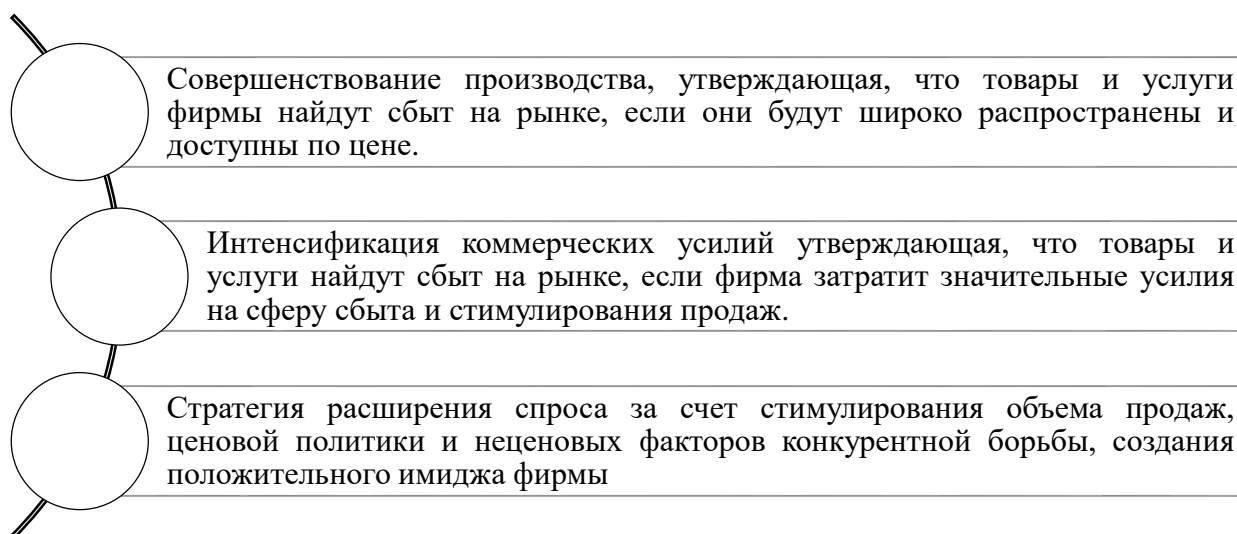


Рисунок 5 – Стратегии маркетинга ООО «Новая Высота»

При реализации плана маркетинга ООО «Новая Высота» основывается на следующих принципах, представленных на рисунке 6.

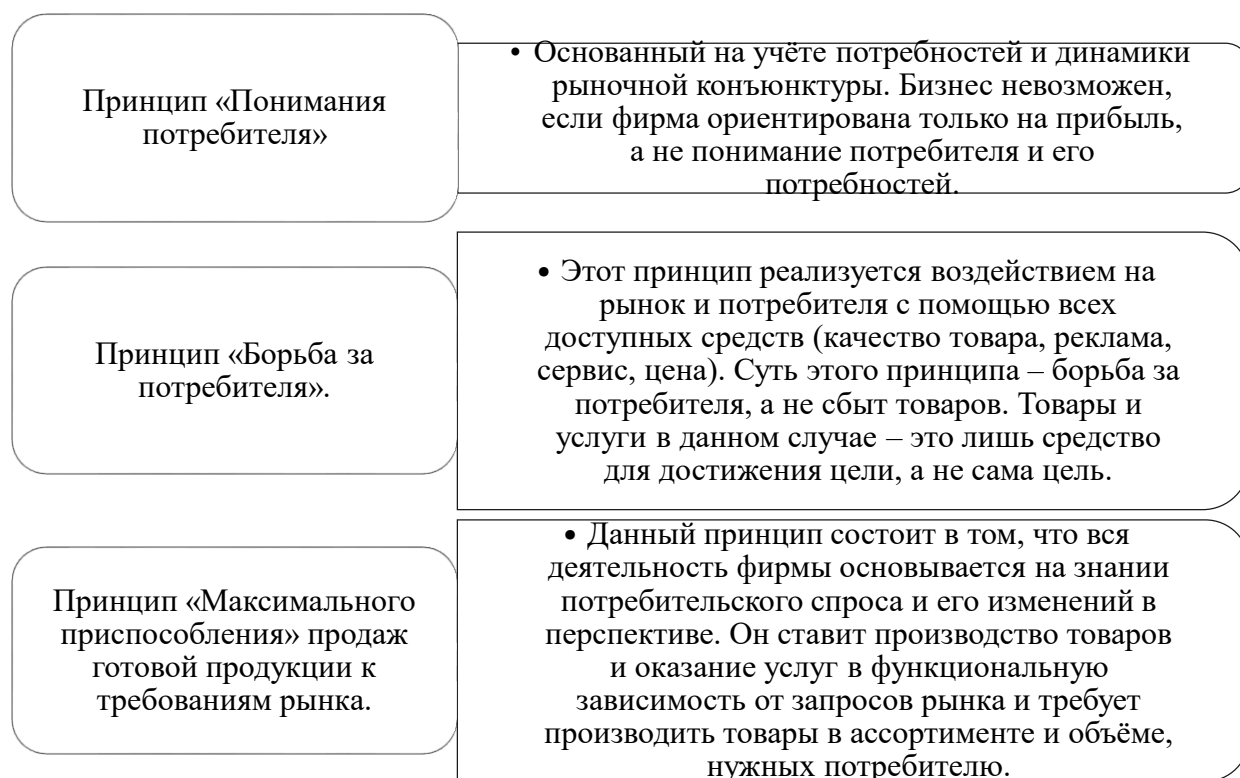


Рисунок 6 –Принципы при реализации плана маркетинга ООО «Новая Высота»

В комплекс мероприятий ООО «Новая Высота» по маркетингу входят следующие мероприятия, представленные на рисунке 7.

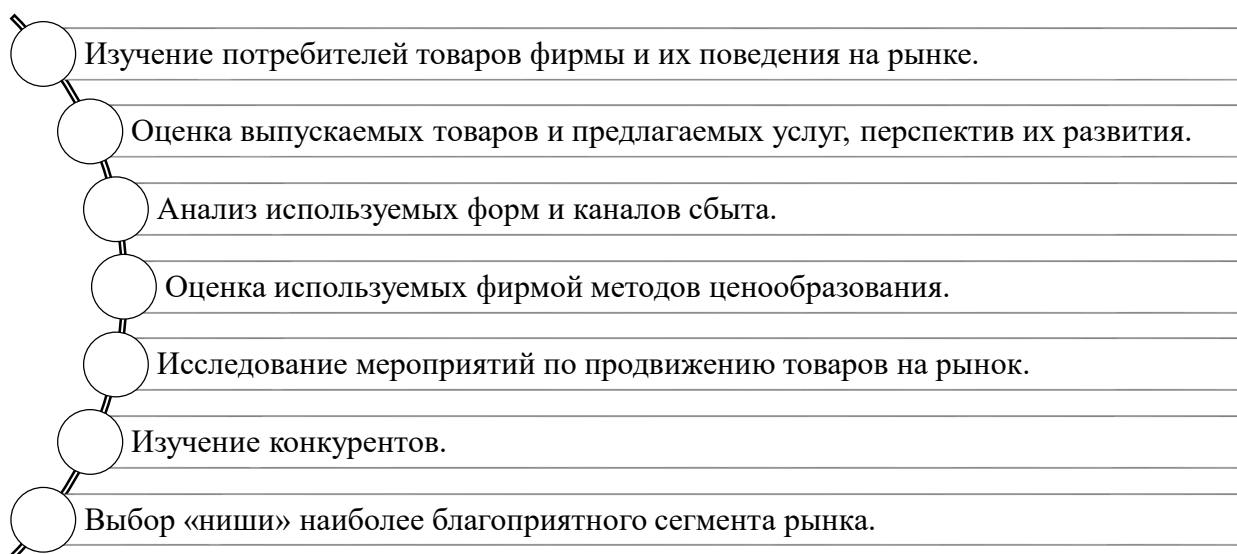


Рисунок 7 –Комплекс мероприятий маркетинга для ООО «Новая Высота»

В ООО «Новая Высота» цены рассчитываются с учётом следующих акцентов, представленных на рисунке 8.

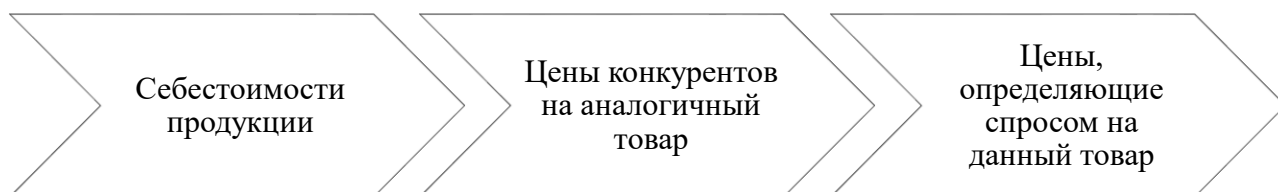


Рисунок 8 –Описание расчета цены за произведенные изделия

Для успешного решения этого вопроса мы будем проводить рекламную кампанию (Таблица 13).

Таблица 13 – Затраты на рекламную кампанию.

Маркетинг	т.р./мес.
Реклама (ЯД+GL+соцсети)	20,0

Покупатель нуждается в качественной мебели, прочной, функциональной и для бережливого производства на предприятиях. Продукция наших поставщиков отвечает всем этим качествам.

В таблице 14 приведена оценка основных конкурентов в г. Пермь и на территории Пермского края. При этом следует учитывать, что на рынке присутствует большое число небольших частных фирм, занимающихся производством мебели.

Таблица 14 – Оценка основных конкурентов.

Название фирмы	Факторы конкурентоспособности							Итого вая оценк а
	Качество	Уровень цен	Дизайн	Размер	Ассортимент	Материал	Послепродажное обслуживание	
ООО «Железная мебель»	2	5	2	2	3	2	3	19
ООО «Металл-Завод»	2	5	2	2	3	3	3	20
ООО «Регион-Пермь»	5	4	4	2	5	3	5	28
ООО Чайковский Завод «Механика»	5	4	5	2	5	3	5	28
ООО «Стеллажные системы»	5	3	3	2	3	3	4	23
ООО «Новая Высота»	5	5	4	5	3	5	5	32

Таким образом, мы видим, что ООО «Новая Высота» имеет достаточно высокие оценки. Это позволит предприятию завоевать устойчивое положение на рынке и занять планируемую долю рынка в 10% в первый год работы. Для наглядности используем диаграмму, представленную на рисунке В.1 (Приложение В).

Таким образом, мы выбираем конкуренцию по качеству (предлагаем товар высокого качества по средним ценам), а также сервисную конкуренцию (предлагаем такую сервисную услугу как бесплатная доставка мебели по городу и сборка на производстве).

Факторами, повышающими конкурентоспособность продукции, представлены на рисунке 9.

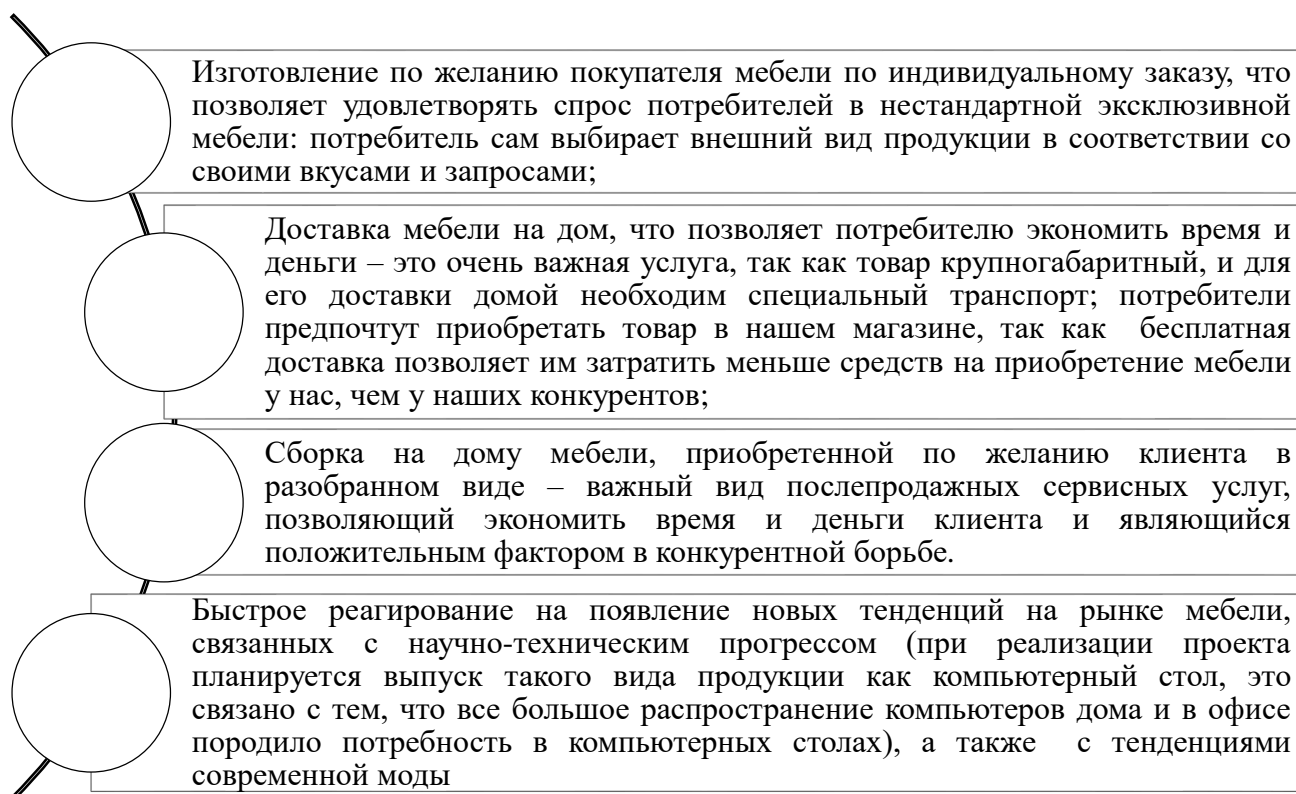


Рисунок 9 –Факторы конкурентоспособности

Преимущества предприятия:

- высокая доля участия собственника
- опытное руководство
- востребованное предложение, позволяющее исключить влияние сезонности.

Возможности рекламы достаточно эффективны путем:

- создания уникального дизайна и стиля оформления помещений;
- яркого освещения.

Торговое пространство должно быть хорошо освещенным и иметь приятный интерьер, целью привлечения клиентов.

Из этого можно сделать вывод, что положение у ООО «Новая Высота» на данном рынке г. Пермь и на территории Пермского края будет достаточно устойчивое, учитывая острую конкуренция на рынке металлической мебели,

положительный имидж многих производителей металлической мебели у потребителей и их многолетнюю работу на рынке.

Рассмотрим прогнозируемый объем продаж на следующий год данной продукции поквартально. Данные приведены ниже в таблице 15.

Таблица 15 – Прогнозируемый объем продаж на 2023 г.

Наименование товара	Цена, руб.	Количество реализованной продукции за период 2023 г., шт.									
		1 Квартал		2 Квартал		3 Квартал		4 Квартал		Всего	
		Кол-во	Сумма, руб.	Кол-во	Сумма, руб.	Кол-во	Сумма, руб.	Кол-во	Сумма, руб.	Кол-во	Сумма, руб.
Стеллаж металлический	7800	10	78000	15	117000	20	156000	25	195000	70	546000
Шкаф для одежды металлический	6000	14	84000	20	120000	28	168000	41	246000	103	618000
Шкаф инструментальный	42000	7	294000	9	378000	12	504000	15	630000	43	1806000
Тумба инструментальная	23500	8	188000	10	235000	13	305500	17	399500	48	1128000
Тележка инструментальная	9000	14	126000	17	153000	23	207000	28	252000	82	738000
Верстак	39500	12	474000	15	592500	17	671500	23	908500	67	2646500
Итого:					-					413	7482500

В ходе прогнозируемого объема продаж на 2023 г. по кварталам можно отметить стабильный рост. Объем продаж стеллажа металлического планируется в общей сумме реализовать в количестве 70 единиц, на сумму 546 тыс. руб. Шкаф для одежды металлический в общей сумме реализовать в количестве 103 единицы, на общую сумму 618 тыс. руб. Шкаф инструментальный планируется в общей сумме реализовать в количестве 43 единицы, на общую сумму 180,6 тыс. руб. Тумба инструментальная в общей сумме будет реализованна в количестве 48 единиц, на общую сумму 112,8 тыс. руб. Тележка инструментальная в общей сумме реализовать в количестве 82 единицы, на общую сумму 738 тыс. руб. Верстак планируется в общей сумме реализовать в количестве 67 единиц, на сумму 264,65 тыс.

руб. Итоговое значение планируемой выручки от реализации за 2023 г. составит 748,25 тыс. руб.

Далее в таблице 16 составим прогнозируемый объем продаж на 2024 г.

Таблица 16 – Прогнозируемый объем продаж на 2024 г.

Наименование товара	Цена, руб.	Количество реализованной продукции за период 2024 г., шт.									
		1 Квартал		2 Квартал		3 Квартал		4 Квартал		Всего	
		Кол-во	Сумма, руб.	Кол-во	Сумма, руб.	Кол-во	Сумма, руб.	Кол-во	Сумма, руб.	Кол-во	Сумма, руб.
Стеллаж металлический	7800	25	195000	25	195000	25	195000	25	195000	100	780000
Шкаф для одежды металлический	6000	41	246000	41	246000	41	246000	41	246000	164	984000
Шкаф инструментальный	4200	15	630000	15	630000	15	630000	15	630000	60	2520000
Тумба инструментальная	2350	17	399500	17	399500	17	399500	17	399500	68	1598000
Тележка инструментальная	9000	28	252000	28	252000	28	252000	28	252000	112	1008000
Верстак	3950	23	908500	23	908500	23	908500	23	908500	92	3634000
Итого:										596	10524000

Таким образом, согласно расчетным данным таблицы 2.5. объем продаж стеллажа металлического планируется в общей сумме реализовать в количестве 100 единиц, на общую сумму 780 тыс. руб. Шкаф для одежды металлический в общей сумме реализовать в количестве 164 единицы, на общую сумму 984 тыс. руб. Шкаф инструментальный в общей сумме реализовать в количестве 60 единицы, на общую сумму 252 тыс. руб. Тумба инструментальная в общей сумме реализовать в количестве 68 единиц, на общую сумму 159,8 тыс. руб. Тележка инструментальная в общей сумме реализовать в количестве 92 единицы, на общую сумму 100,8 тыс. руб. Верстак в общей сумме реализовать в количестве 92 единицы, на общую сумму 363,4 тыс. руб. Итоговое значение планируемой выручки от реализации за 2024 г. составит 1052,4 тыс. руб.

Далее произведем расчеты переменных и постоянных затрат.

Единовременные затраты для реализации проекта составят 387,8 тыс. руб., в том числе на закупку необходимого оборудования и образцов в сумме 241,80 тыс. руб., дополнение сайта каталогом металлической мебели в сумме 50 тыс. руб. и оснащения административных помещений в сумме 96 тыс. руб. В таблице 17 представлены единовременные затраты.

Таблица 17 – Единовременные затраты

Показатель	ед.изм.	значение	цена,руб.	сумма, т.р.
Оборудование, выставочные образцы железной мебели	-	-	-	241,80
Дополнение сайта	шт.	1	50000	50
Оснащение административных помещений	-	-	-	96
Стол письменный	шт.	2	7300	14,6
Кресло	шт.	2	2700	5,4
Ноутбук	шт.	2	20000	40
МФУ	шт.	2	11 500	23
IC	шт.	1	13000	13
ИТОГО	-	-	-	387,8

Далее построим диаграмму Ганта на инвестиционную фазу проекта, данные приведены в таблице 18.

Таблица 18 – Капитальные расходы

год	Ед. изм.	Всего	2023 г.			
			1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Оборудование, выставочные образцы железной мебели	тыс. руб.	241,80	60,45	60,45	60,45	60,45
Дополнение сайта	тыс. руб.	50	12,5	12,5	12,5	12,5
Оснащение административных помещений	тыс. руб.	96	24	24	24	24
ВСЕГО	тыс. руб.	387,8	-	-	-	-

Таким образом, совокупный объем финансирования составит 387,8 тыс. руб. без учета сумм на покрытие убытков первых кварталов работы ООО «Новая Высота».

Далее определим переменные и постоянные затраты проекта. Определим расходы на персонал, в таблице 19 представим расчетные значения. В ходе разработки проекта, было принято решение о количестве штатных единиц. С целью реализации проекта необходимо нанять двух менеджеров, одного по сбыту и одного менеджера по работе с клиентами, также будет заниматься продвижением нового вида услуги – металлической мебели.

Таблица 19 – Расходы на персонал

Расходы на персонал	
Постоянная заработная плата	т.р. / мес.
Менеджер по сбыту	20,0
Менеджер по работе с клиентами	15,0.
Переменная заработная плата (расчет)	%
Директор	2,9
Менеджер по сбыту	2,3

Таким образом, постоянная часть оплаты труда составит 25 тыс. руб. ежемесячно. Переменная часть оплаты труда составит у директора 2,9% ежемесячно и по 2,3% у менеджера по сбыту.

Далее определим транспортные расходы, в таблице 20. Представим расчетные значения.

Таблица 20 – Транспортные расходы

Транспортные расходы		
Доставка металлической мебели (Газель по городу)	руб./заказ	1000,0
Доставка металлической мебели (Газель по краю)	руб./заказ	2000,0
Среднее расстояние до Заказчика	км.	100,0
Тариф	руб./км.	15,0
Среднее количество заказов в квартал	шт.	45
Средняя сумма затрат на транспортные расходы в квартал	тыс. руб.	45,0

Таким образом, планируемые транспортные расходы на доставку металлической мебели зависят напрямую от местоположения Заказчика. Средняя сумма транспортных расходов составит ориентировочно 45 тыс. руб.

Далее произведем расчет постоянных расходов.

В список постоянных расходов входят аренда дополнительного помещения площадью 40 кв. м. и арендной платой 35 тыс. руб. в месяц. Оплата за интернет 1 тыс. руб. в месяц, дополнительные услуги бухгалтера 5 тыс. руб. Канцелярские принадлежности и обслуживание ПО – 3 тыс. руб. Затраты на рекламу 10 тыс. руб. в месяц, транспортные расходы – 45 тыс. руб. в месяц.

Постоянная заработная плата – 35 и 10,57 тыс. руб. соответственно. А также списание единовременных затрат – 387,8 тыс. руб. Данные представлены в таблице 21.

Таблица 21 – Постоянные расходы

Наименование расходов	-	В месяц	В квартал	В год
Аренда помещения	Тыс. руб	35,0	105,0	420,0
Интернет	Тыс. руб.	1,0	3,0	12,0
Бухгалтерское обслуживание	Тыс. руб	5,0	15,0	45,0
Канцелярия, обслуживание ПО	Тыс. руб	3,0	9,0	36,0
Затраты на маркетинг	Тыс. руб	10,0	30	120
Транспортные расходы	Тыс. руб	45,0	45	180
Постоянная заработная плата	Тыс. руб	35,0	105	420

Продолжение таблицы 21

Наименование расходов	-	В месяц	В квартал	В год
Страховые взносы 30,2%	Тыс. руб	10,57	31,71	126,86
Списание единовременных затрат т.(2.3)	-	-	96,95	387,8
Итого	Тыс. руб	-	440,66	1762,64

Таким образом планируемые постоянные расходы составят 440,66 тыс рублей в месяц и 1762,64 тыс.руб. в квартал соответственно.

Произведем расчет переменных расходов.

Переменные затраты состоят из затрат на закуп товара и переменных заработных плат от продаж директору и менеджеру по сбыту. Также в переменные затраты входят налоговые отчисления 30,2%. Данные приведены в таблице 22.

Таблица 22 – Переменные расходы

Наименование затрат	Сумма, тыс. руб.	
	2023г.	2024г.
Затраты на закуп товара	516,03	7257,93
Переменная з/п директора	216,99	305,20
Налог на з/п директора	65,53	92,17
Переменная з/п менеджера по сбыту	172,10	242,05
Налог на з/п менеджера по сбыту	51,97	73,10
Итого	5666,94	7970,45

Таким образом в 2023 году переменные расходы составят 5 666,94 тыс. руб., в 2024 году – 7 970,45 тыс. рублей. Определение и планирование переменных и постоянных затрат проекта показал прогноз денежных потоков организации при внедрении проекта. Далее рассчитаем экономическую эффективность и финансовую состоятельность проекта.

3.2 Оценка показателей и повышение эффективности инвестиционного проекта, оценка рисков и чувствительности инвестиционного проекта

Целью разработки финансового плана является определение эффективности предлагаемого проекта.

Расчет чистой прибыли представлен в таблице 23.

Таблица 23 – Расчет чистой прибыли

Показатель (тыс. руб.)	2023 г.	2024 г.
Выручка	7482,50	10524,00
Постоянные затраты:	1762,64	1374,00
Переменные затраты:	5666,94	7970,45
Прибыль до налогообложения	52,92	1179,55
Налог на прибыль	10,58	235,91
Чистая прибыль	42,34	943,64

На основании данных таблицы 25 видно, что чистая прибыль значительно растет, следовательно данный показатель за 2024 г. увеличился на 901,3 тыс. руб. Также увеличился показатель выручки по сравнению с предыдущим годом на 3041,5 тыс. руб. Отсюда можно сделать вывод, что вышеперечисленные показатели указывают на способность к развитию материальной составляющей компании.

Ставка дисконтирования рассчитана методом кумулятивного построения. Ставка дисконтирования = безрисковая ставка + поправка на риск (%).

Безрисковую ставку определяем на основе кривой бескупонной доходности. Данная ставка составляет 5,09% как отмечено на рисунке Г.1 (Приложение Г).

Поправка на риск составляет 13 %, согласно методическим рекомендациям Министерства Финансов РФ, так как цель проекта – продвижение на рынок нового продукта.

Ставка дисконтирования = 5,09%+13%=18,09%.

Рассчитав ставку дисконтирования, необходимо рассчитать дисконтируемый множитель.

$$K_1=1/(1+E)^n=1/(1+0,18)^1=0,85$$

$$K_2=1/(1+E)^n=1/(1+0,18)^2=0,72$$

Расчет денежного потока представлен в таблице 24.

Таблица 24 – Расчет денежного потока

Показатель	2023 г.	2024 г.
Чистая прибыль, тыс.руб.	42,34	943,64
Денежный поток, тыс.руб.	42,34	943,64
Дисконтируемый множитель	0,85	0,72
Дисконтированный денежный поток, тыс.руб.	35,99	679,42
Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом, тыс.руб	35,99	715,41

$$NPV(1)=715,41-328,64=386,77 \text{ тыс.руб.}$$

$$PI=715,41/328,64=2,17 \text{ руб./руб.}$$

Когда $PI > 1$ проект считается экономически выгодным.

Для расчета IRR необходимо рассчитать NPV_2 которое будет иметь отрицательное значение.

$$k^2=80\%$$

$$NPV_2 = 314,77 - 328,64 = - 13,87 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем внутреннюю норму доходности:

$$IRR = 0,18 + \frac{386,77}{(386,77 + 13,87)} * (0,8 - 0,18) = 0,18 + 0,97 * 0,62 = 78,1\%$$

Период окупаемости (PP):

$$PP = K_0/CF_{сг} = 387,8/375,7=1,03 = 1 \text{ год } 1 \text{ месяц}$$

Показатели эффективности инвестиционного проекта рассчитываются на 2–летний период. При ставке дисконтирования 18%. Результаты расчетов представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Интегральные показатели эффективности проекта

Интегральные показатели эффективности проекта	
Чистая текущая стоимость (NPV), тыс.руб.	386,77
Дисконтированный период окупаемости (DPP)	1 год 1 месяц
Индекс прибыльности (PI)	2,17
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	78,10%

Дисконтированный период окупаемости (DPP). Значение в проекте – 1 год 1 месяц, то есть проект окупается в 2024 году.

Чистая текущая стоимость (NPV). Если NPV инвестиционного проекта положителен, то проект является эффективным. Значение в проекте 386 770 руб.

Индекс прибыльности (PI). Значение в проекте – 2,17 и поскольку PI больше 1, то проект можно считать экономически выгодным.

Внутренняя норма рентабельности (IRR). Значение в проекте – 78,10, соответственно, проекта способен обеспечить необходимый возврат и отдачу денег.

Таким образом, подведём итоги третьего раздела. Для инвестирования был выбран проект по оказанию дополнительного вида услуг – реализация металлической мебели для юридических лиц г. Пермь и Пермского края. В финансовом плане проекта были рассчитаны показатели – чистая текущая стоимость (NPV) составила 386,77 тыс. руб. Дисконтированный период окупаемости (PP) составил 1 год 1 месяц. Индекс прибыльности (PI) составил 2,17%, внутренняя норма рентабельности (IRR) составила 78,10%. Таким образом, проект является экономически целесообразным и может быть принят к реализации в организации ООО «Новая Высота».

Заключение

Объектом исследования выбрано малое предприятие ООО «Новая Высота», в ходе расчетом финансово–хозяйственной деятельности было отмечено хорошее финансовое положение, в целом деятельность организации перспективная, в перспективе можно инвестировать денежные средства в реализацию нового вида услуг с целью получения прибыли и повышения конкурентоспособности малого предприятия на рынке Пермского края.

Для инвестирования был выбран проект по оказанию дополнительного вида услуг – реализация металлической мебели для юридических лиц г. Пермь и Пермского края.

При описании нового вида услуги определили категорию и виды изделий для дальнейшей поставки. Изучили предложения поставщиков и определили ценовую категорию.

Составляя маркетинговый план, была поставлена цель маркетинга и определены стратегии маркетинга, определены принципы при реализации плана маркетинга и комплекс мероприятий маркетинга. Рассчитаны затраты на рекламную компанию. При оценке основных конкурентов был составлен многоугольник конкурентоспособности, определены факторы конкурентоспособности. Также автора работы рассчитал и представил прогнозируемый объем продаж на 2023 г. – 2024 г.

Единовременные затраты составили 387,8 тыс. руб., в том числе на закупку необходимого оборудования и образцов в сумме 241,80 тыс. руб., дополнение сайта каталогом металлической мебели в сумме 50 тыс. руб. и оснащения административных помещений в сумме 96 тыс. руб.

Совокупный объем финансирования составил 387,8 тыс. руб. без учета сумм на покрытие убытков первых кварталов работы ООО «Новая Высота».

Постоянная часть оплаты труда составила 25 тыс. руб. ежемесячно. Переменная часть оплаты труда составила у директора 2,9% ежемесячно и по 2,3% у менеджера по сбыту.

Планируемые транспортные расходы на доставку металлической мебели зависят напрямую от местоположения Заказчика. Средняя сумма транспортных расходов составила ориентировочно 45 тыс. руб.

Планируемые постоянные расходы составили 440,66 тыс. рублей в месяц и 1762,64 тыс. руб. в месяц соответственно. В 2023 году переменные расходы – 5 666,94 тыс. руб., в 2024 году – 7 970,45 тыс. рублей.

В финансовом плане проекта были рассчитаны показатели – чистая текущая стоимость (NPV) составила 386,77 тыс. руб. Дисконтированный период окупаемости (PP) составил 1 год 1 месяц. Индекс прибыльности (PI) составил 2,17%, внутренняя норма рентабельности (IRR) составила 78,10%.

Таким образом, проект является экономически целесообразным и может быть принят к реализации в организации ООО «Новая Высота».

Список используемых источников

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. - СПб.: Питер 2018. - 416 с.
2. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ: Учебно-практическое пособие - М.: Дело, 2019. - 492 с.
3. Бадмаев, Е. З. Проектное управление в развитии предприятия / Е. З. Бадмаев // Управление развитием социально-экономических систем регионов : Сборник научных трудов, Улан-Удэ, 01–02 октября 2020 года. – Улан-Удэ: Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, 2020. – С. 17-23.
4. Бакуменко М. А. Оценка коммерческой эффективности реальных инвестиционных проектов: методы и модели: монография / М. А. Бакуменко. - Симферополь: ДИАЙПИ, 2019. - 228 с.
5. Баркалов, С. А. Формирование моделей управления проектами на основе стейкхолдер — менеджмента / С. А. Баркалов, Т. А. Аверина, З. О. Брежнева // Теория и практика экономики и предпринимательства : XVII Всероссийская с международным участием научно-практическая конференция, Симферополь-Гурзуф, 23–25 апреля 2020 года / Крымский федеральный университет имени В. И. Вернадского. – Симферополь: ИП Зуева Т. В., 2020. – С. 15-17.
6. Басовский Л. Е., Протасьев В. Б., Управление качеством: Учебник - ("Высшее образование") (ГРИФ), М, 2018, ИНФРА-М, 212 с.
7. Бенджамин Г. Разумный инвестор. Полное руководство по стоимостному инвестированию - М.: Альпина Паблишер, 2017. -680 с.
8. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций - М.: Интерэксперт, ИНФРА-М, 2020. - 369 с.
9. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов - М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 2018. - 631 с.
10. Бланк И. А Инвестиционный менеджмент - К.: ИНТЕМ. ЛТД,

2017. - 448 с.

11. Блау С.Л. Инвестиционный анализ: Учебник для бакалавров - М.: Дашков и К, 2018. - 256 с.

12. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Инвестиционный анализ: Учебное пособие для вузов - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 541 с.

13. Богатыня Ю. В. Инвестиционный анализ: учебное пособие - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 287 с.

14. Боди З. Принципы инвестиций: пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2020. - 984 с.

15. Борисова О.В. Инвестиции. Инвестиционный анализ: Учебник и практикум - Люберцы: Юрайт, 2020. - 218 с.

16. Бояркова, Т. Д. Управление проектами в условиях риска / Т. Д. Бояркова // Риск-ориентированное управление в государственном и корпоративном секторе экономики города Москвы: Сборник статей / Под ред. А.А. Шестемирова, М.В. Ефимовой. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью «Издательство «КноРус», 2020. – С. 292-299.

17. Быстров О.Ф. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации: монография - М.: ИНФРА-М, 2018. - 360 с.

18. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом. СПб.: СПбГУ, 2020. 330 с.

19. Валеви́ч Р.П., Пароля О.Б., Управление качеством товаров и услуг: Учебное пособие (ГРИФ), Мн.:, 2018, БГЭУ, 301 с.

20. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Управление инвестиционной деятельностью: учебник - М.: КНОРУС, 2021. - 384 с.

21. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. - М.: Дело, 2020. - 888 с.

22. Володин В. В. Управление проектами. М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права.

2019. 181 с.

23. Воробьева А. П. Перспективы краудфандинга в России / А. П. Воробьева [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-kraudfandinga-v-rossii> (Дата обращения: 27.09.2022).

24. Газеев М.Х., Смирнов А.П., Хрычев А.Н. Показатели эффективности инвестиций в условиях рынка - М.: ВНИИОЭНГ, 2018. - 258 с.

25. Галимова М. П. Краудсорсинг и краудфандинг как рыночные механизмы вовлечения потребителя в создание нового продукта / М. П. Галимова, С. Д. Галимзянова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2020. - № 6 (16). - С. 15-20.

26. Грашина М., Дункан В. Основы управления проектами. СПб.: Питер, 2020. 208с.

27. Инвестиции и инновации: учебник / [В. Н. Щербаков и др.]. - Москва: Дашков и К°, 2017. - 657 с.

28. Инвестиции: учебник / И.Я. Лукасевич. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2018. - 413 с.

29. Кангро, М. В. Методы оценки инвестиционных проектов : учебное пособие / М. В. Кангро. - Ульяновск : УлГТУ, 2020. - 131 с.

30. Кириллова, Е. В. Методика оценки стоимости инвестиционного проекта / Е. В. Кириллова, В. В. Шальнева. - Текст : непосредственный // SCIENCE TIME. - 2021. - № 5. - С.284-289.

31. Кривенко, А. А. Реальные опционы как один из современных методов оценки стоимости бизнеса / А. А. Кривенко. - Текст : непосредственный // Научное образование. Педагогические науки. - 2019. - № 2. - С.63-67.

32. Мотовилов О. В. Феномен краудфандинга: исследование особенностей / О. В. Мотовилов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. - 2018. - Т. 34. - Вып. 2. - С. 298-316.

<https://doi.org/10.21638/11701/spbu05.2018.205>. (Дата обращения: 20.09.2022).

33. Проскурин, В. К. Анализ, оценка и финансирование инновационных проектов [Электронный ресурс]: учебное пособие / В.К. Проскурин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. – 136с. <https://znanium.com/read?id=346846>

34. Риск-анализ инвестиционного проекта / [Под ред. М. В. Грачевой]. - М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2019. - 351 с.

35. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК®). Шестое издание, 2017.

36. Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности: Теория ожидаемого эффекта (интернет-версия) [Электронный ресурс] / С. А. Смоляк. - Режим доступа: https://www.rfbr.ru/rffi/ru/books/o_66174 (Дата обращения: 13.09.2022)

37. Сухановский Ю. А. Сравнение подходов к краудфандингу в России и США / Ю. А. Сухановский, Е. М. Миронова // Вестник науки и образования. - 2019. - № 10 (64). Часть 1. - С. 44-47.

38. 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: 14.10.2022 г.)

39. Холодкова В.В. Управление инвестиционным проектом : учебник и практикум для вузов / В. В. Холодкова. - Москва : Издательство Юрайт, 2020. - 302 с.

40. Цыганкова, А. А. Финансовый механизм управления рисками инвестиционных проектов / А. А. Цыганкова, О. В. Романченко, О. Л. Шеметкова // От научных идей к стратегии бизнес-развития : Сборник статей-презентаций научно-исследовательских работ студентов, магистров, аспирантов, молодых ученых - участников Международной Межвузовской Студенческой конференции по проблеме «Финансовая безопасность бизнеса

и государства: проблемы и решения» / Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». – Москва : Издательство «Аудитор», 2016. – С. 610-613.

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

42. Шатковская, Е. Г. Практические основы инвестиционного риск-менеджмента организации / Е. Г. Шатковская, Н. С. Пионткевич // Финансовая экономика. – 2019. – № 3. – С. 430-434.

43. Экономическая оценка инвестиций: Учебник / Под ред. Римера М. И.. - СПб.: Питер, 2017. - 16 с.

44. Экономическая оценка инвестиций: учебник и практикум / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. - Москва: Издательство Юрайт, 2017. - 559 с.

45. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник / Марголин, Андрей Маркович; РАНХиГС при Президенте РФ. - М.: Экономика, 2018. - 334 с.

46. Bakumenko M. Concerning evaluation of ethics impact on national economy's competitiveness / M. Bakumenko, A. Sigal // International Journal of Risk Assessment and Management. - 2020. - Vol. 23. - No. 1. - pp. 80-105.

47. Bakumenko M. Reputation Aspects in Investment Decision Making: Contribution to Corporate Security / M. Bakumenko, A. Sigal // International Journal of Risk Assessment and Management. - 2018. - Vol. 21. - No. 1/2. - pp. 111-134.

48. Sigal A. V. Concerning Some Aspects of Consideration of Risk Component in Investment Project Efficiency Evaluation / A. V. Sigal, M. A. Bakumenko // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия: Экономикаиуправление. - 2019. - Т. 27 (66), № 1. - С. 155-165.

Приложение А
Организационная структура ООО «Новая Высота»

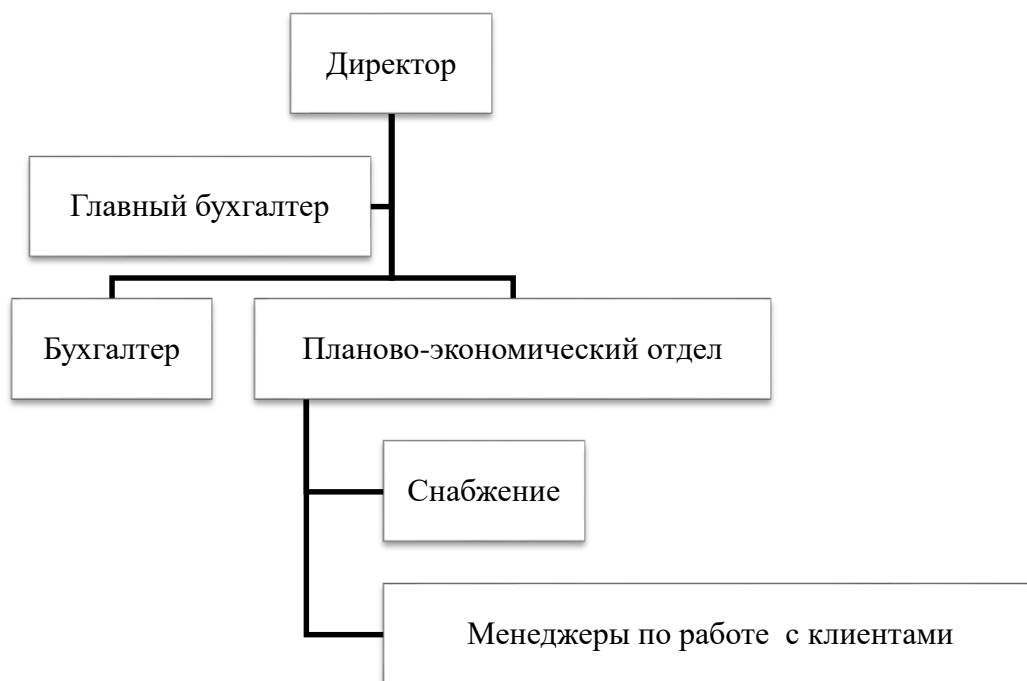


Рисунок А.1 –Организационная структура ООО «Новая Высота»

Приложение Б Бухгалтерский баланс

Бухгалтерский баланс					
на 31 декабря 2021 г.					
					Коды
Форма по ОКУД					0710001
Дата (число, месяц, год)					31 12 2021
Организация	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "НОВАЯ ВЬСОТА"			по ОКПО	590801001
Идентификационный номер налогоплательщика				ИНН	5908054377
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая машинами и оборудованием для добычи полезных ископаемых и строительства			по ОКВЭД	46.63.
Организационно-правовая форма / форма собственности				по ОКОПФ / ОКФС	12300 16
Общества с ограниченной ответственностью / частная собственность				по ОКЕИ	384
Единица измерения:	в тыс. руб.				
Местонахождение (адрес)	614101, ПЕРМСКИЙ КРАЙ, ГОРОД ПЕРМЬ, УЛИЦА АВТОЗАВОДСКАЯ, 14				
Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 года	На 31 декабря 2020 года	На 31 декабря 2019 года
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	1433		
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Прочие внеоборотные активы	1190			
	Итого по разделу I	1100	1433		
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	4835	4331	3954
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	4426	6418	6862
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	178	528	440
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	10872	11278	11257
	БАЛАНС	1600	10872	11278	11257

Рисунок Б.1 - Бухгалтерский баланс

Продолжение приложения Б

						Форма 0710001 с.2		
Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2021 года	На 31 декабря 2020 года	На 31 декабря 2018 года			
	ПАССИВ							
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		10	10	10			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310						
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320						
	Переоценка внеоборотных активов	1340						
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350						
	Резервный капитал	1360						
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3390	3187	1845			
	Итого по разделу III	1300	3400	3197	1855			
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		73	218				
	Заемные средства	1410						
	Отложенные налоговые обязательства	1420						
	Оценочные обязательства	1430						
	Прочие обязательства	1450						
	Итого по разделу IV	1400	73	218				
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		1006	1480	2290			
	Заемные средства	1510						
	Кредиторская задолженность	1520	6393	6383	7111			
	Доходы будущих периодов	1530						
	Оценочные обязательства	1540						
	Прочие обязательства	1550						
	Итого по разделу V	1500	7399	7863	9401			
	БАЛАНС	1700	10872	11278	11257			
Директор		Кудымов Александр Михайлович	Главный бухгалтер		Шемекеева Екатерина Алексеевна			
	(подпись)	(расшифровка подписи)		(подпись)	(расшифровка подписи)			
19 марта 2022 года								

Рисунок Б.2 - Бухгалтерский баланс

Продолжение приложения Б

Отчет о финансовых результатах				
за 12 месяцев 2021 года				
				Коды
Форма по ОКУД				0710002
Дата (число, месяц, год)				31 12 2021
Организация	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "НОВАЯ ВЬСОТА"		по ОКПО	590801001
Идентификационный номер налогоплательщика			ИНН	5908054377
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая машинами и оборудованием для добычи полезных ископаемых и строительства		по ОКВЭД	46.63.
Организационно-правовая форма / форма собственности			по ОКОПФ / ОКФС	12300 16
Общества с ограниченной ответственностью / частная собственность			по ОКЕИ	384
Единица измерения: в тыс. руб.				
Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2021 года	За Январь - Декабрь 2020 года
	Выручка	2110	27494	37104
	Себестоимость продаж	2120	25886	35016
	Валовая прибыль (убыток)	2100	1315	2088
	Коммерческие расходы	2210		
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1315	2088
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340	218	
	Прочие расходы	2350	883	352
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	650	1736
	Текущий налог на прибыль	2410	147	347
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	796	1389

Рисунок Б.3—Отчет о финансовых результатах

Продолжение приложения Б

Отчет о финансовых результатах				
за 12 месяцев 2020 года				
				Коды
Форма по ОКУД				0710002
Дата (число, месяц, год)				31 12 2020
Организация	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "НОВАЯ ВЬСОТА"		по ОКПО	590801001
Идентификационный номер налогоплательщика			ИНН	5908054377
Вид экономической деятельности	Торговля оптовая машинами и оборудованием для добычи полезных ископаемых и строительства		по ОКВЭД	46.63.
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общества с ограниченной ответственностью / частная собственность		по ОКОПФ / ОКФС	12300 16
Единица измерения: в тыс. руб.			по ОКЕИ	384
Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2020 года	За Январь - Декабрь 2019 года
	Выручка	2110	37104	31153
	Себестоимость продаж	2120	35016	29838
	Валовая прибыль (убыток)	2100	2088	1608
	Коммерческие расходы	2210		
	Управленческие расходы	2220		
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	2088	1608
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330		
	Прочие доходы	2340		
	Прочие расходы	2350	352	748
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1736	860
	Текущий налог на прибыль	2410	347	114
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	1389	453

Рисунок Б.5 – Отчет о финансовых результатах

Продолжение приложения Б

				Форма 0710002 с.2			
Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2020 года	За Январь - Декабрь 2019 года			
	СПРАВОЧНО						
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510					
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520					
	Совокупный финансовый результат периода	2500	1389	453			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900					
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910					
Директор		Кудымов Александр Михайлович	Главный бухгалтер	Шемекеева Екатерина Алексеевна			
(подпись)		(расшифровка подписи)		(подпись)			
28 марта 2021 года							

Рисунок Б.6 – Отчет о финансовых результатах

Приложение В Многоугольник конкурентоспособности

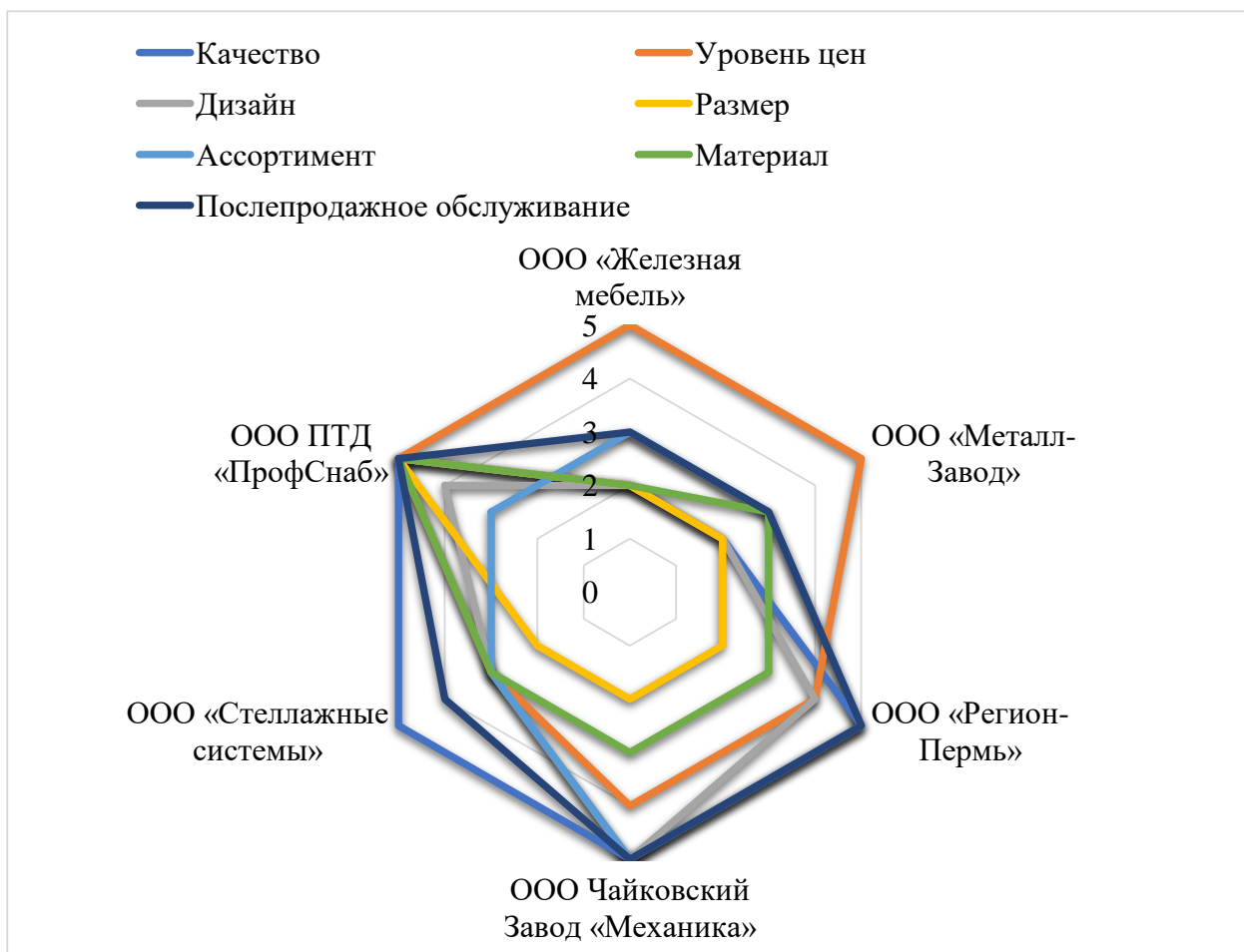


Рисунок В.1–Многоугольник конкурентоспособности

Приложение Г
Кривая бескупонной доходности по данным на 20 октября 2024 г.

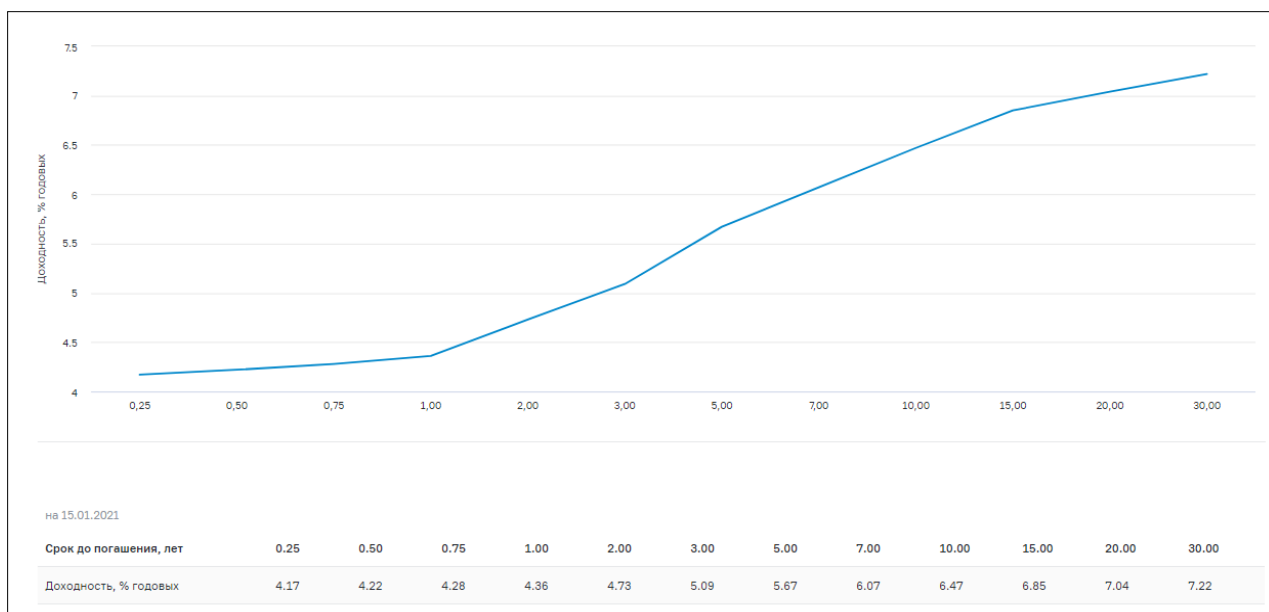


Рисунок Г.1 – Кривая бескупонной доходности по данным на 20 октября 2024 г.