

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

Институт финансов, экономики и управления
(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент
(код и наименование направления подготовки / специальности)

Предпринимательство
(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Разработка финансовой модели инвестиционного проекта при масштабировании
бизнеса

Обучающийся

П.Д. Каняева

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Т.В. Полтева

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

Консультант

канд. пед. наук, доцент С.А. Гудкова

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

Тольятти 2024

Аннотация

Разработка финансовой модели инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса представляет собой актуальную тему, обусловленную необходимостью предприятий поддерживать конкурентоспособность и устойчивость в современной экономической среде. Инвестиционные проекты служат ключевым инструментом для реализации стратегий расширения и развития компаний. Однако для обеспечения успеха и эффективности инвестиционного процесса требуется обоснование предположений и проведение комплексного анализа финансовых показателей.

Важно отметить, что финансовые модели являются неотъемлемой частью бизнес-планирования, особенно в контексте привлечения внешних источников финансирования, таких как кредиты и государственные гранты. Инвесторы и кредиторы требуют четких и обоснованных расчетов, демонстрирующих потенциальную доходность и устойчивость инвестиционного проекта.

Таким образом, разработка и анализ финансовых моделей становится критическим для успешного масштабирования бизнеса и привлечения инвестиций. Это предопределяет актуальность темы бакалаврской работы.

Цель бакалаврской работы – исследование теоретических и практических аспектов разработки финансовой модели инвестиционного проекта для масштабирования бизнеса.

Объектом исследования выступает ООО «Феникс».

Предметом исследования выступают показатели деятельности анализируемого предприятия, а также предлагаемый к реализации инвестиционный проект.

Структурно бакалаврская работа включает в себя следующие элементы: введение, три раздела, заключение, список используемой литературы, приложения.

Abstract

The title of the graduation work is “The development of a financial model of an investment project when scaling a business”.

The purpose of the graduation work is to study the theoretical and practical aspects of developing a financial model of an investment project for scaling a business.

The object of the study is Feniks LLC.

The subject of the study is the performance indicators of the analyzed enterprise, as well as the investment project proposed for implementation.

The practical significance of the study is that the investment project proposed for implementation and the financial model of this investment project can be used in the activities of Feniks LLC to scale the business.

Structurally, the graduation work includes the following elements: introduction, three sections, conclusion, list of references, applications.

The first section reveals the theoretical basis for developing a financial model of an investment project when scaling a business.

In the second section, the effectiveness of the activities of Feniks LLC was assessed and the prerequisites for the implementation of investment projects were analyzed.

The third section proposes scaling the activities of Feniks LLC through the implementation of a specific investment project.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические основы разработки финансовой модели инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.....	7
1.1 Экономическая сущность и необходимость построения финансовой модели при масштабировании бизнеса.....	7
1.2 Типовая структура бизнес-плана предприятия.....	9
1.3 Структура финансовой модели предприятия и её роль при оценке инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса.....	13
2 Оценка эффективности деятельности ООО «Феникс» и анализ предпосылок для реализации инвестиционных проектов.....	18
2.1 Общая характеристика ООО «Феникс».....	18
2.2 Анализ экономических показателей деятельности ООО «Феникс».....	20
2.3 Оценка условий реализации инвестиционного проекта.....	24
3 Масштабирование деятельности ООО «Феникс» посредством реализации инвестиционного проекта.....	31
3.1 Описание предлагаемого для ООО «Феникс» к реализации инвестиционного проекта.....	31
3.2 Разработка финансовой модели и финансового плана проекта.....	34
Заключение.....	41
Список используемой литературы.....	47
Приложение А Параметры финансовой модели.....	51
Приложение Б Данные.....	53
Приложение В Прогнозная отчётность.....	59
Приложение Г Показатели эффективности.....	61

Введение

Разработка финансовой модели инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса представляет собой актуальную тему, обусловленную необходимостью предприятий поддерживать конкурентоспособность и устойчивость в современной экономической среде. Инвестиционные проекты служат ключевым инструментом для реализации стратегий расширения и развития компаний. Однако для обеспечения успеха и эффективности инвестиционного процесса требуется обоснование предположений и проведение комплексного анализа финансовых показателей.

Финансовые модели представляют собой инструмент для оценки финансовой эффективности проекта, а также рисков, связанных с его реализацией. Путем моделирования различных сценариев развития бизнеса финансовые модели позволяют учитывать изменения в экономической среде, налоговой политике, стоимости ресурсов и другие факторы, влияющие на результативность инвестиционного проекта.

Важно отметить, что финансовые модели являются неотъемлемой частью бизнес-планирования, особенно в контексте привлечения внешних источников финансирования, таких как кредиты и государственные гранты. Инвесторы и кредиторы требуют четких и обоснованных расчетов, демонстрирующих потенциальную доходность и устойчивость инвестиционного проекта.

Таким образом, разработка и анализ финансовых моделей становится критическим для успешного масштабирования бизнеса и привлечения инвестиций. Это предопределяет актуальность темы бакалаврской работы.

Цель бакалаврской работы – исследование теоретических и практических аспектов разработки финансовой модели инвестиционного проекта для масштабирования бизнеса.

Задачи бакалаврской работы:

- изучить теоретические основы разработки финансовой модели инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса;
- провести оценку эффективности деятельности ООО «Феникс» и анализ предпосылок для реализации инвестиционных проектов;
- предложить направления масштабирования деятельности ООО «Феникс» посредством реализации инвестиционного проекта.

Объектом исследования выступает ООО «Феникс».

Предметом исследования выступают показатели деятельности анализируемого предприятия, а также предлагаемый к реализации инвестиционный проект.

В качестве методологической базы выступили учебники, учебные пособия, научные статьи, раскрывающие вопросы финансового моделирования и инвестиционного проектирования.

Методы исследования, используемые в настоящей работе, - допущение, сравнение, экспертная оценка, финансовое моделирование.

В качестве информационной базы исследования выступили данные годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Феникс», а также данные управленческой отчетности.

Практическая значимость исследования состоит в том, что предлагаемый к реализации инвестиционный проект и финансовая модели данного инвестиционного проекта могут быть использованы в деятельности ООО «Феникс» для масштабирования бизнеса.

Структурно бакалаврская работа включает в себя следующие элементы: введение, три раздела, заключение, список используемой литературы, приложения.

1 Теоретические основы разработки финансовой модели инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса

1.1 Экономическая сущность и необходимость построения финансовой модели при масштабировании бизнеса

Финансовая модель выступает важнейшей составляющей любого инвестиционного проекта [10], [14].

Как отмечают Д.А. Воронин, А.Б. Жданова, «финансовая модель – инструмент анализа положения и возможностей роста компании. Она нужна для формирования плана доходов или расходов с целью обеспечения стратегии развития проекта, а также как механизм контроля эффективности проекта. Вид разрабатываемой финансовой модели должен соответствовать этапу жизненного цикла проекта» [6].

Как отмечает И.Ю. Ведмедь, «финансовую модель не нужно путать с бизнес-планом. Бизнес-план — объемный документ, в котором описан будущий бизнес. Он содержит много разделов: общее описание проекта, маркетинг-план, производственный и финансовый планы, анализ рынков и рисков. Бизнес-план показывает, как будет делаться бизнес, а финансовая модель — какими силами и с каким финансовым результатом. Главная функция финансовой модели – показывать максимально точные аналитические данные по различным ситуациям, которые, так или иначе, влияют на дальнейшее принятие управленческих решений» [4].

«Составление финансовой модели проекта преследует ряд целей:

- Во-первых, она используется инициатором проекта для обобщения и структурирования информации, содержащейся в других разделах проекта, прогнозирования финансовой отчётности и показателей эффективности, а также анализа влияния факторов внешней среды на результаты проекта. При составлении финансовой модели важно сформулировать её основные допущения, выявить потребность в

активах, необходимых для реализации проекта, спрогнозировать денежные потоки от операционной деятельности, на основании чего выявить потребность в привлечении источников финансирования. Подготовка финансовой модели минимизирует возможные ошибки в расчётах, влияющие на принятие решений.

- Во-вторых, финансовая модель выступает источником информации для внешних пользователей, принимающих решение о вложении капитала в проект. Грамотно составленная финансовая модель повышает шансы получения банковского кредита, долевого финансирования и пр. То есть финансовые модели состояются, в первую очередь, для внешнего пользования — на основании этих данных банками принимаются кредитные решения, а инвесторами — решения о вложении капитала в проект» [17].

В настоящий момент на рынке представлены различные программные продукты, предназначенные для автоматизации финансовых моделей. Н.Е. Трусова в качестве примеров программ для финансового моделирования выделяет «Project Expert, Excel, ALT INVEST, 1С и онлайн-конструкторы для бизнес-планирования» [22].

Л.А. Горюнова и Л.А. Цветкова среди основных программных продуктов финансового моделирования выделяют Project Expert; Альт Инвест, Инвестор [8].

«Финансовая модель инвестиционного проекта представляет собой прогноз основных финансовых показателей проекта, осуществляемый в форме трех основных документов:

- прогнозный баланс;
- прогнозный отчёт о финансовых результатах (бюджет прибылей и убытков);
- прогнозный отчёт о движении денежных средств (бюджет движения денежных средств).

Для составления данных документов, а также для представления детализированной информации о проекте разрабатываются также промежуточные отчеты о движении активов, о структуре доходов и расходов и т. д. Кроме того, при разработке финансовой модели производится расчет показателей экономической эффективности проекта.

Финансовые модели могут отличаться по форме в зависимости от специфики проекта, однако принципы их построения являются одинаковыми для всех проектов [7].

Можно выделить две группы принципов разработки финансовых моделей: «принципы прогнозирования эффекта и принципы учета временной стоимости денег» [17].

«Принципы прогнозирования эффекта включают в себя:

- Использование денежных потоков в оценке эффективности,
- Разделение инвестиционных и финансовых решений,
- Правило ожидаемых величин,
- Правило инкрементальных величин,
- Учет неявных издержек,
- Учет побочных эффектов» [17].

«Принципы учета временной стоимости включают в себя:

- Использование дисконтирования в оценке эффективности,
- Соотношение доходности и риска,
- Последовательный подход к инфляции» [17].

1.2 Типовая структура бизнес-плана предприятия

Раскроем структуру и содержание разделов бизнес-плана. В первую очередь, обратимся к трудам современных исследователей.

Я.Е. Беть отмечает, что «в большинстве случаев проектирование бизнес-плана предполагает формирование следующих составных частей:

описательная часть, маркетинговая часть, производственная часть, финансовая часть» [3]. Описательная часть предоставляет общее представление о проекте. Маркетинговая часть определяет стратегию продвижения. Производственная часть описывает технологический процесс и оборудование. Финансовая часть содержит экономические расчеты и оценку привлекательности проекта [20].

Структура бизнес-плана, выделенная исследователем Я.Е. Беть, является весьма обоснованной и полезной для разработки комплексного и информативного документа.

Рассмотрим разделы бизнес-плана, которые предлагает исследователь Н.В. Сафин. Как отмечает исследователь, начинается бизнес-план с вводной части, которая включает в себя титульный лист с основной информацией о проекте, а также резюме, где кратко изложены цели проекта и его ключевые особенности. Далее следует раздел «Описание бизнеса», где подробно описывается предприятие с выделением его основных преимуществ, анализом текущего состояния отрасли и определением целевой аудитории. Третий раздел, «Характеристика предпринимательской деятельности и ее возможности», представляет реальные данные о хозяйственной деятельности предприятия, его опыте и целях. Далее идет раздел «Описание товара или услуги», где подробно описывается сам товар или услуга, их особенности и спрос на них на рынке. Пятый раздел, «Рыночная конъюнктура», анализирует сегменты рынка, его тенденции и влияние внешних факторов. Далее идет раздел «Характеристика конкурентной среды», где анализируются действия конкурентов и выделяются преимущества предприятия перед ними. Седьмой раздел, «План маркетинговой деятельности», описывает стратегию маркетинга, ценообразование, рекламные мероприятия и способы продвижения товара. Далее идет раздел «Организационный план», где представлена информация о партнерах, структуре управления и координации работников фирмы. Девятый раздел, «Производственный (торговый) план», разрабатывается для производства товаров или услуг с учетом объема и

качества. Десятый раздел - «Финансовый план», который обосновывает финансовые результаты компании и прогнозы. И, наконец, последний раздел – «Анализ возможных рисков и страхование», который оценивает возможные проблемы и разрабатывает стратегии их преодоления [21].

Следует отметить, что структура бизнес-плана, предложенная Н.В. Сафиним, обеспечивает комплексный анализ и оценку всех аспектов бизнес-проекта, что позволяет менеджерам и инвесторам принимать обоснованные решения и достигать поставленных целей.

Предложенная структура бизнес-плана от ПАО Сбербанк включает в себя обширный набор разделов, охватывающих все ключевые аспекты разработки и реализации бизнес-проекта. Титульный лист является первым документом, предоставляющим информацию о проекте, его названии и авторе. Содержание обеспечивает организацию информации в документе и позволяет читателю быстро найти интересующие его разделы. Резюме представляет собой краткое изложение ключевых аспектов бизнес-плана, включая цели проекта, основные характеристики компании и привлекательность инвестиций. Раздел «О компании» предоставляет детальное описание бизнеса, его истории, текущего состояния и перспектив развития. Анализ отрасли и рынка представляет собой оценку внешней среды, включая тренды и конкурентную обстановку, что помогает лучше понять контекст, в котором будет функционировать предприятие. Ещё один раздел, который предлагает ПАО Сбербанк – продукт и бизнес-модель, в рамках которого даётся описание предлагаемого продукта или услуги, а также представляется общая схема бизнеса через бизнес-модель. Следующий раздел – производственный план, в рамках которого описываются основные производственные процессы и требуемое оборудование. Организационный план предприятия включает информацию об организационной структуре компании, ее персонале, а также требования к штатному расписанию при реализации проекта. Следующий раздел – маркетинговая стратегия, где раскрываются методы и инструменты продвижения продукции или услуги на рынке. Стратегия продаж – раздел, в

котором описываются способы продажи продукции и привлечения клиентов. Финансовый план представляет расчеты, связанные с финансированием проекта и с основными показателями эффективности. Последний раздел – оценка рисков, где анализируются потенциальные угрозы, которые могут возникнуть в процессе реализации проекта [18].

Следует отметить, что предлагаемая ПАО Сбербанк структура бизнес-плана позволяет всесторонне рассмотреть основные аспекты бизнеса и предлагаемого к реализации бизнес-плана.

Исходя из проведенного анализа, выделим ключевые разделы, которые, на наш взгляд, необходимы для полного описания проекта.

Первый раздел – описание компании (для действующего бизнеса), резюме проекта. В этом разделе представляется описание деятельности компании и краткая характеристика предлагаемого к реализации инвестиционного проекта [1]. Цель этого раздела – создать понимание того, что это за организация, какой проект она предлагает и почему это важно.

Второй раздел – анализ рынка. Он включает в себя изучение размера рынка, анализ конкурентов, исследование потенциального охвата рынка в рамках реализации проекта [11]. Здесь также проводится анализ целевой аудитории, её потребностей и поведения, изучаются текущие тенденции в отрасли [2].

Третий раздел – описание продукта или услуги. В этом разделе представляется подробное описание продуктов или услуг, которые предусмотрены в рамках реализации предлагаемого проекта [26].

Четвёртый раздел – стратегия маркетинга и продаж. Можно представить описание планов по рекламе, по каналам сбыта [24]. Также важно подробно описать структуру отдела продаж, их роли и обязанности для эффективного внедрения стратегии [5].

Пятый раздел – производственный план. Этот раздел посвящен описанию процессов производства или предоставления услуг, необходимые ресурсы и технологии. Дается описание необходимого оборудования [9].

Шестой раздел – организационный план. Организационный раздел бизнес-плана включает в себя информацию о правовой форме компании, составе управленческой команды, планах по найму персонала, описании внешних партнеров и т.д. [12], [15].

Седьмой раздел – финансовый план. В этом разделе разрабатывается прогнозная отчетность (баланс, финансовые результаты, денежные потоки), рассчитываются показатели эффективности инвестиционного проекта, проводится анализ чувствительности [23], [27].

Восьмой раздел – анализ рисков. В этом разделе определяются потенциальные риски, с которыми может столкнуться проект, и разрабатываем стратегии по их минимизации или нейтрализации [25].

Каждый из этих разделов играет ключевую роль в формировании бизнес-плана, предоставляя полную и обоснованную информацию о предполагаемом проекте.

1.3 Структура финансовой модели предприятия и её роль при оценке инвестиционного проекта при масштабировании бизнеса

Различные практики и исследователи выделяют свои разделы финансовой модели [13], [16]. Рассмотрим некоторые примеры построения финансовых моделей.

А.Е. Олькова выделяет «следующие разделы финансовой модели:

- панель управления (Dashboard). В данном разделе размещаются параметры модели, которые могут быть изменены внешним пользователем. Назначение данного раздела — обеспечение удобства использования модели. Также первым разделом может выступать резюме проекта, где отражаются ключевые показатели;
- вводные данные (Inputs). В данном разделе приводятся допущения модели, то есть значения входных параметров. Все исходные данные

должны быть размещены в одном разделе для сохранения возможности внесения изменений;

- прогноз капитальных затрат (Capex). Капитальные затраты — это вложения во внеоборотные активы (за исключением финансовых вложений), то есть в активы, отдача от которых будет получена с лагом, превышающим один год или один операционный цикл. К капиталовложениям относятся вложения в основные средства, незавершенное строительство, нематериальные активы, затраты на исследования и разработки. Раздел строится по принципу оборотно-сальдовой ведомости;
- прогноз объемов производства и продаж (Production and Sales). В данном разделе прогнозируется объем производства и продаж в натуральном выражении, а также выручка от продаж;
- прогноз операционных расходов (Opex). Операционные расходы — расходы на основную деятельность по проекту, включающие себестоимость продаж, коммерческие и административные расходы. Расходы делятся на постоянные и переменные. Переменные расходы относятся на продукцию и возникают в момент реализации, постоянные относятся на период» [17];
- «прогноз оборотного капитала (Working Capital). В данном разделе оценивается величина операционного оборотного капитала. Под операционным оборотным капиталом понимаются собственные источники финансирования операционных оборотных активов, то есть разность операционных оборотных активов и кредиторской задолженности. Таким образом, прогнозируется размер оборотных активов (запасов на всех стадиях производства, дебиторской задолженности, НДС по приобретенным ценностям), затем определяется размер кредиторской задолженности. Раздел строится по принципу оборотно-сальдовой ведомости;
- прогноз налогов (Taxes);

- план по финансированию (Funding). Раздел включает в себя расчет потребности в денежных средствах для финансирования операционной, инвестиционной и финансовой деятельности на каждом этапе и график обслуживания источников финансирования. Строится по принципу оборотно-сальдовой ведомости;
- отчеты (Reports). Раздел включает три отчета — бюджет прибылей и убытков, бюджет движения денежных средств и прогнозный баланс, а также вертикальный, горизонтальный и коэффициентный анализ данных отчетов при необходимости;
- оценка эффективности проекта (Valuation). Включает расчет показателей экономической эффективности (NPV, ARR, IRR, MIRR, PI, PP, DPP) для проекта в целом и по частям — эффективность для владельцев собственного и заемного капитала, бюджетная и социальная эффективность;
- оценка рисков проекта (Risk Assessment). Включает анализ чувствительности, а также сценарный прогноз, стресс-тестирование и оценку методом Монте-Карло при необходимости» [17].

«Компания Альт-Инвест предлагает структуру финансовой модели, которая включает несколько ключевых разделов. На титульном листе перечисляются основные разделы с ссылками на них для удобства навигации. Первый раздел – «Параметры», в котором определяются основные характеристики проекта: шаг планирования, горизонт планирования, длительность инвестиционной фазы и валюта модели. Здесь также рассчитывается инфляция и ставка дисконтирования по модели WACC. В разделе «Данные» содержится основная исходная информация о проекте и рассчитываются базовые показатели. Раздел делится на подразделы, включающие доходы, материальные затраты, штатное расписание, накладные расходы, оборотный капитал, инвестиционные затраты, налоги и стоимость проекта. «Отчётность» представляет прогнозную финансовую отчётность, включая отчёт о финансовых результатах, отчёт о движении денежных средств

и прогнозный баланс. Раздел «Эффективность» предназначен для расчета показателей эффективности инвестиционного проекта в целом и его эффективности для собственного капитала. "Чувствительность" позволяет провести оценку влияния изменения отдельных параметров на показатели эффективности, таких как объем продаж или цены на сырьё» [8].

Предложенная структура финансовой модели выглядит вполне универсальной и оптимальной для оценки инвестиционного проекта.

Итак, представим выводы по первому разделу исследования.

Финансовая модель является ключевым инструментом для анализа и планирования инвестиционных проектов. Составление финансовой модели требует систематизации информации и учета основных параметров, соответствующих этапу жизненного цикла проекта. Отличие финансовой модели от бизнес-плана заключается в том, что если бизнес-план описывает общее видение будущего бизнеса, то финансовая модель конкретизирует финансовый результат этого видения. Она служит источником аналитических данных для принятия управленческих решений, показывая, каким образом будут достигнуты финансовые цели и какие ресурсы для этого потребуются.

На сегодняшний день существует множество программных продуктов, предназначенных для автоматизации финансовых моделей, в том числе Project Expert, Excel, ALT INVEST, 1С и другие, которые широко применяются на рынке финансового моделирования.

Финансовая модель инвестиционного проекта представляет собой прогноз основных финансовых показателей в форме прогнозного баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств. Эти документы являются основой для оценки экономической эффективности проекта и принятия управленческих решений.

Рассмотрены основные разделы бизнес-плана.

Первым шагом является описание компании или краткое резюме проекта, создающее представление о его сути и значимости. Затем следует анализ рынка, включающий изучение его размера, конкурентов, и

потенциального охвата, а также анализ целевой аудитории и текущих тенденций. Описание продукта или услуги детализирует их функции и преимущества. Стратегия маркетинга и продаж определяет планы по рекламе и каналам сбыта. Производственный и организационный планы обсуждают процессы производства, ресурсы, правовую форму компании и управленческую команду. Финансовый план разрабатывает прогнозную отчетность и анализирует показатели эффективности, в то время как анализ рисков определяет потенциальные угрозы и стратегии их уменьшения. Каждый раздел обеспечивает целостную и обоснованную информацию о проекте.

Рассмотрены различные варианты структуры финансовой модели. Отмечено, что структура, предложенная ALT INVEST, выглядит вполне универсальной и оптимальной для оценки инвестиционного проекта.

2 Оценка эффективности деятельности ООО «Феникс» и анализ предпосылок для реализации инвестиционных проектов

2.1 Общая характеристика ООО «Феникс»

ООО «Феникс» – сельскохозяйственная компания, находящаяся в Самарской области. Основной вид деятельности предприятия – «Выращивание зерновых культур».

Юридический адрес предприятия – 446281, Самарская область, Большечерниговский р-н, п Пекилянка, улица Молодежная, 9. Предприятию присвоены ОГРН 1156375000099, ИНН 6375002896, КПП 637501001.

ООО «Феникс» также осуществляет такие виды деятельности как:

- выращивание зернобобовых культур;
- разведение животных;
- торговля оптовая зерном, семенами и т. д;
- торговля оптовая кормами для сельскохозяйственных животных;
- торговля оптовая мясом, мясом птицы, рыбой и т.д.,
- хранение и складирование зерна и другое.

Уставный капитал предприятия на 31.12.2023 г. составляет 20 408 руб.

Организационная схема управления предприятием представлена на рисунке 1.

Компанию возглавляет и ведет управление ее деятельностью ее директор.

Среднесписочная численность работников предприятия на 31.12.2023 г. составляет 25 человек.

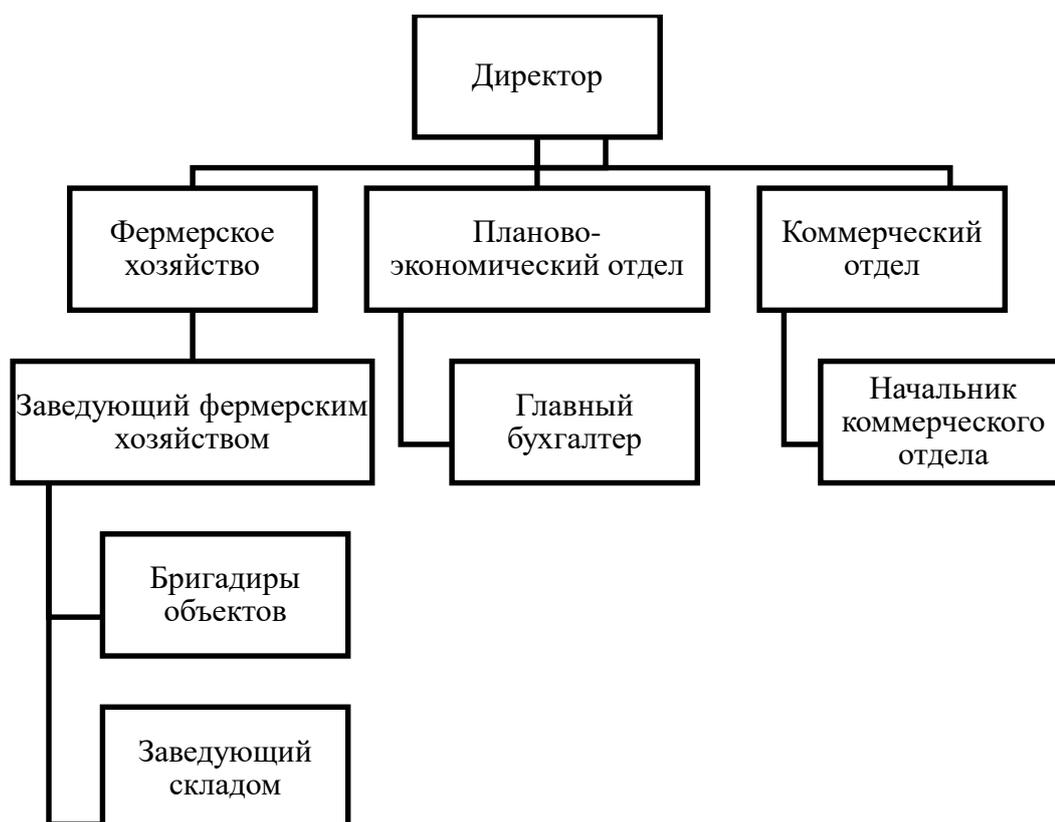


Рисунок 1 – Организационная схема управления ООО «Феникс»

Вид организационной структуры управления предприятия – линейно-функциональная. Данная система управления подразумевает четкую иерархию подчинения и выполнение каждый отделом и подразделением предприятия своих функций. Основным преимуществом данной системы управления является возможность быстрой передачи информации для принятия дальнейших управленческих вопросов по работе отделов организации.

Директор является главным звеном данной структуры и осуществляет разработку стратегических целей организации и способов их реализации, выбор направлений развития предприятия, организует и контролирует работу всех отделов организации, принимает ключевые решения по вопросам финансового, коммерческого, кадрового отделов.

Планово-экономический отдел представляет главный бухгалтер, бухгалтер и экономист предприятия. Бухгалтер управляет финансовыми

ресурсами компании, ведет бухгалтерский и налоговый учет. Экономист осуществляет планирование бюджетов доходов и расходов организации, формирует различные финансовые аналитические отчеты.

Коммерческий отдел предприятия состоит из менеджеров по сбыту. Менеджеры по сбыту осуществляют поиск и привлечение новых клиентов, поддерживают отношения с текущими клиентами и партнерами организации, осуществляют помощь в формировании ценовой и сбытовой политики.

Заведующий фермерским хозяйством и работники фермерского хозяйства осуществляют основную деятельность предприятия по выращиванию зернобобовых культур и животных.

Сотрудники склада осуществляют операции по хранению, содержанию, контролю за движением товарно-материальных запасов предприятия.

2.2 Анализ экономических показателей деятельности ООО «Феникс»

Далее в таблице 1 рассмотрены основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «Феникс» за 2021-2023 гг.

Таблица 1 – Основные организационно-экономические показатели деятельности ООО «Феникс» за 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2022 г./2021 г.		Изменение 2023 г./2022 г.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп роста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп роста, %
1. Выручка, тыс. руб.	74815	106579	121023	31764	142,5	14444	113,55
2. Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	54826	87489	98896	32663	159,6	11407	113,04
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	19989	19090	22127	-899	95,5	3037	115,91
4. Управленческие расходы, тыс. руб.	898	1408	1437	510	156,8	29	102,1

Продолжение таблицы 1

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2022 г./2021 г.		Изменение 2023 г./2022 г.	
				Абс. изм. (+/-)	Темп роста, %	Абс. изм. (+/-)	Темп роста, %
5. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	19091	17682	20690	-1409	92,62	3008	117
6. Чистая прибыль, тыс. руб.	18512	14698	19935	-3814	79,4	5237	135,63
7. Основные средства, тыс. руб.	49022	48779	49022	-243	99,5	243	100,49
8. Оборотные активы, тыс. руб.	80317	100826	107340	20509	125,5	6514	106,46
9. Среднесписочная численность, чел.	26	22	25	-4	84,6	3	113,64
10. Среднегодовая выработка работающего, тыс. руб.	2877,5	4844,5	4840,92	1967	168,4	-3,58	99,9
11. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	15340	13420	15750	-1920	87,5	2330	117,4
12. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб.	590	610	630	20	103,4	20	103,3
13. Фондоотдача	1,53	2,18	2,47	0,66	-	0,28	-
14. Оборачиваемость активов, раз	0,931	1,057	1,127	0,126	-	0,070	-
15. Рентабельность продаж, %	25,518	16,591	17,096	-8,927	-	0,505	-
16. Рентабельность деятельности, %	33,22	16,53	18,45	-16,69	-	1,917	-
17. Затраты на рубль выручки, коп.	74,482	83,409	82,9041	8,927	11,986	-0,51	-0,606

Таблица 1 демонстрирует улучшение финансовых показателей предприятия ООО «Феникс» к 2023 г. Выручка организации ООО «Феникс» в 2023 г. выросла на 13,55% и составила 121023 т. р. относительно 106579 т. р. в 2022 г. Рост выручки от продаж связан с ростом товарооборота и цен на продукцию предприятия ООО «Феникс» в 2023 г. Себестоимость продаж с учетом роста товарооборота и цен тоже выросла на – 13,04% в 2023 г. В связи с ростом выручки предприятие получает в 2023 г. валовую прибыль в размере 22127 т. р., что на 15,91% выше значения в 2022 г. Управленческие расходы

предприятия ООО «Феникс» к 2023 г. выросли до 1437 т. р. или на 2,06%. Рост управленческих расходов связан с повышением заработной платы управленческого персонала.

С учетом прочих доходов и расходов, а также выплаченных налогов предприятие ООО «Феникс» в 2023 г. получает чистую прибыль в размере 18512 т. р. Рост прибыли в 2023 г. составил 35,63%. Относительно 2021 г. рост чистой прибыли составляет – 7,7%.

Показатели рентабельности деятельности и продаж ООО «Феникс», рассчитанные за 2021-2023 гг., демонстрируют эффективность деятельности организации. Рентабельность продаж составила на 2023 г. – 17,1%. Рентабельность деятельности – 18,45%. Значения показателей уменьшились относительно 2021 г., однако остаются на достаточно высоком уровне.

Далее проведен анализ основных показателей рентабельности имущества и капитала ООО «Феникс». Результаты анализа представлены на рисунке 2.

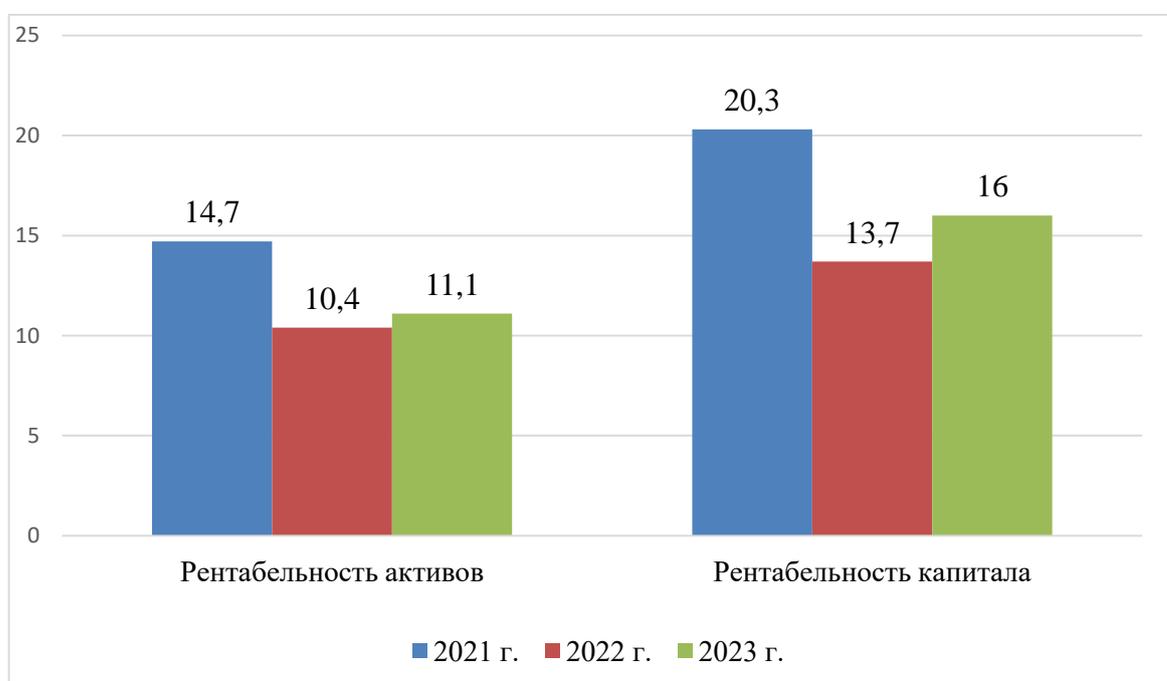


Рисунок 2 – Ключевые показатели рентабельности ООО «Феникс», %

На рисунке 2 видно достаточно высокую рентабельность активов и имущества ООО «Феникс» в течение трех лет. Однако стоит отметить ухудшение показателей рентабельности к 2023 г. относительно данных 2021 г., что связано с более стремительным ростом объемов имущества и капитала предприятия относительно роста прибыли.

Динамика среднегодовой выработки персонала предприятия представлена на рисунке 3.

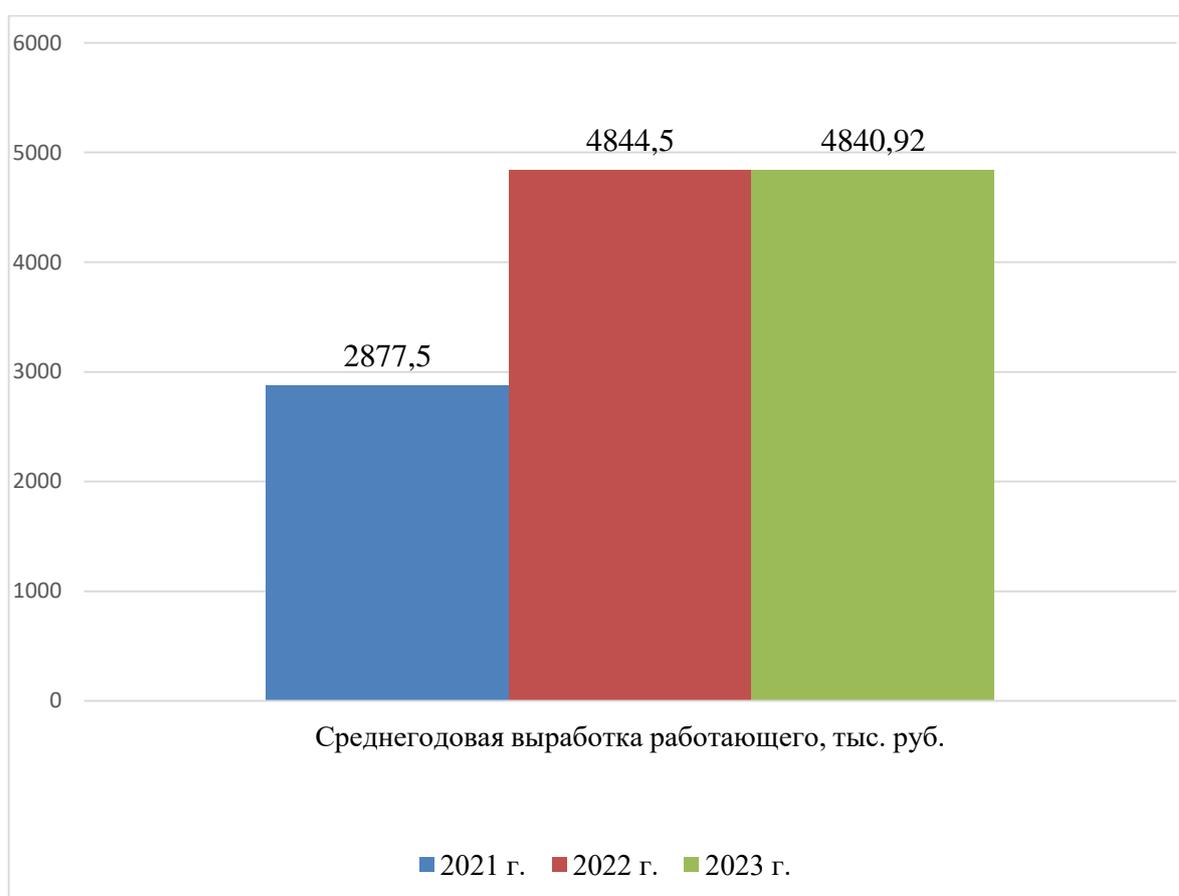


Рисунок 3 – Динамика среднегодовой выработки персонала предприятия ООО «Феникс», т. р.

На рисунке 9 можно увидеть рост среднегодовой выработки персонала предприятия ООО «Феникс», что связано с повышением средней заработной платы, а также ростом эффективности деятельности сотрудников организации.

2.3 Оценка условий реализации инвестиционного проекта

Рынок сельскохозяйственной продукции в Самарской области демонстрирует стабильный рост и высокую конкурентоспособность. По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Самарской области [15], объем валовой продукции сельского хозяйства в 2023 году составил 160,3 млрд рублей. В структуре продукции почти 70% приходится на растениеводство, что подчеркивает важность этого сектора для региона. Животноводство составляет оставшиеся 30%. Общая посевная площадь сельскохозяйственных культур достигла 2215,5 тыс. га, что соответствует 99,9% от уровня 2022 года.

Среди ключевых тенденций можно выделить увеличение использования минеральных удобрений, объем которых в 2023 году составил 196,2 тыс. тонн, что на 6% выше уровня 2022 года. Общая удобренная площадь выросла более чем на 5% и составила 1583,3 тыс. га. В сельскохозяйственный оборот было введено 29,9 тыс. га ранее неиспользуемой пашни, что свидетельствует о расширении возможностей для производства.

В 2023 году валовой сбор зерновых и зернобобовых культур после доработки составил 2755,2 тыс. тонн. Было собрано 1046,1 тыс. тонн подсолнечника, 261,8 тыс. тонн картофеля и 298,2 тыс. тонн овощей открытого и закрытого грунта. За год было реализовано 7 инвестиционных проектов в области мелиорации на площади 3,85 тыс. га, что способствует улучшению условий для выращивания культур.

Аграрии региона активно вкладываются в модернизацию производства. По итогам 2023 года было приобретено 340 тракторов, 172 зерноуборочных и 10 кормоуборочных комбайнов, а также другой сельскохозяйственной техники на общую сумму 9,9 млрд рублей. Это показывает стремление региона к обновлению технического парка и повышению эффективности.

На начало 2024 года в Самарской области насчитывается 210,5 тыс. голов крупного рогатого скота, из которых 94,9 тыс. голов коров. Поголовье

свиной составляет 77,6 тыс. голов, овец и коз – 156,3 тыс. голов, птицы – 3486,9 тыс. голов. Производство скота и птицы на убой в живом весе за 2023 год составило 144,1 тыс. тонн, что на 6,7% больше уровня 2022 года. Валовой надой молока достиг 459,3 тыс. тонн, с ростом надоев на одну корову на 4,5%, что составляет 7390 кг. Производство яиц увеличилось на 2,5% и достигло 120 млн штук.

В регионе активно развиваются малые формы хозяйствования благодаря мерам государственной поддержки. В 2023 году было предоставлено 17 грантов «Агростартап», 7 грантов «Агростартап – регион», 5 грантов «Агропрогресс» и 10 грантов на развитие семейных ферм. Эти меры поддержки способствуют развитию малого бизнеса в сельском хозяйстве.

Таким образом, рынок сельскохозяйственной продукции в Самарской области предоставляет ООО «Феникс» значительные возможности для роста и развития.

В 2023 году выручка ООО «Феникс» составила 121,023 млн рублей, а общий объем валовой продукции сельского хозяйства в Самарской области — 160,3 млрд рублей. Доля рынка ООО «Феникс» в регионе вычисляется как отношение выручки компании к общему объему рынка. Исходя из этих данных, доля рынка ООО «Феникс» составляет примерно 0,075%. Эта доля является достаточно небольшой, что указывает на значительные возможности для роста и расширения доли рынка через улучшение производственных процессов, введение новых продуктов и технологий.

Однако для успешной конкуренции и устойчивого развития предприятия необходимо активно внедрять современные технологии, развивать маркетинговые стратегии и укреплять отношения с клиентами и партнерами. Диверсификация продукции позволит уменьшить риски, связанные с колебаниями спроса и цен.

Чтобы детально понять текущую ситуацию и перспективы предприятия, полезно провести SWOT-анализ, который выявляет сильные и слабые стороны

анализируемой компании, а также возможности и угрозы, с которыми она сталкивается.

В таблице 2 ниже представлен SWOT-анализ деятельности ООО «Феникс».

Таблица 2 – SWOT-анализ деятельности ООО «Феникс»

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Разнообразие продукции и услуг Хорошая репутация и узнаваемость в регионе Налаженные отношения с клиентами и партнерами Развитая инфраструктура для хранения и складирования Квалифицированный персонал</p>	<p>Зависимость от погодных условий Высокие управленческие расходы Ограниченные финансовые ресурсы Устаревшее оборудование и технологии Ограниченная территория для расширения Отсутствие собственного производственного комплекса: Зависимость от внешних поставщиков может увеличивать издержки и уменьшать гибкость в управлении производством и ассортиментом.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Расширение на новые рынки Внедрение новых технологий и методов выращивания Увеличение спроса на экологически чистую продукцию Получение государственных субсидий и грантов Развитие онлайн-продаж</p>	<p>Колебания цен на сельскохозяйственную продукцию Ужесточение экологических и сельскохозяйственных норм Рост конкуренции в регионе Экономическая нестабильность Влияние глобальных изменений климата</p>

Соотнесём отдельные элементы SWOT-анализа.

В таблице 3 представлена матрица проведённого SWOT-анализа, позволяющая систематизировать информацию о внутренних и внешних факторах, влияющих на деятельность анализируемого анализируемого предприятия.

Таблица 3 – Перекрёстный SWOT-анализ деятельности ООО «Феникс»

СИВ (Сильные стороны и возможности)	СИУ (Сильные стороны и угрозы)
<p>Выход на новые рынки, удовлетворяя различные потребности клиентов. Предложение экологически чистой продукции для повышения конкурентоспособности. Расширение клиентской базы через повышение узнаваемости. Увеличение доли рынка с помощью маркетинговых кампаний. Развитие онлайн-продаж через существующие каналы. Укрепление партнерских отношений для расширения географии продаж. Привлечение субсидий для модернизации инфраструктуры. Увеличение объемов хранения для улучшения логистики. Инвестирование в обучение персонала новым технологиям. Повышение эффективности производства через развитие сотрудников.</p>	<p>Разработка стратегий для смягчения влияния колебаний цен. Диверсификация продукции для минимизации экономических рисков. Укрепление репутации для поддержания лояльности клиентов. Продвижение бренда для снижения влияния экономических изменений. Использование партнерских связей для преодоления нестабильности. Совместные проекты с партнерами для снижения издержек. Стратегии по снижению влияния климатических изменений. Модернизация складской инфраструктуры для соответствия нормам. Адаптация сотрудников к новым требованиям. Обучение персонала для повышения устойчивости к внешним угрозам.</p>
СЛВ (Слабые стороны и возможности)	СЛУ (Слабые стороны и угрозы)
<p>Инвестирование в агротехнологии для снижения зависимости. Разработка устойчивых к климату сортов культур. Оптимизация процессов для снижения затрат. Привлечение субсидий для покрытия расходов. Привлечение инвесторов для модернизации производства. Участие в программах поддержки агробизнеса. Внедрение современных технологий через субсидии. Обновление оборудования для повышения производительности. Развитие вертикальной интеграции для повышения эффективности. Инвестирование в интенсивные методы земледелия.</p>	<p>Создание резервных фондов для покрытия убытков. Страхование посевов от природных катастроф. Внедрение систем управления затратами. Пересмотр организационной структуры для повышения эффективности. Разработка антикризисного плана для устойчивости. Оптимизация процессов для повышения прибыльности. Поиск альтернативных источников финансирования. Внедрение инноваций для повышения конкурентоспособности. Улучшение использования текущих земель. Рассмотрение аренды дополнительных земель.</p>

Основываясь на проведённом анализе рынка сельскохозяйственной продукции в Самарской области и выявленных возможностях, ООО «Феникс» может разработать стратегию дальнейшего развития, чтобы укрепить свои позиции и расширить ассортимент продукции.

В рамках этой стратегии возможны несколько направлений развития деятельности предприятия:

- расширение ассортимента продукции, в том числе за счёт производства новых видов готовой продукции, которые имеют высокий потенциал спроса, например, органические крупы, зерновые батончики, органическое подсолнечное масло, готовые смеси для хлеба и выпечки, а также органические молочные продукты;
- внедрение новых технологий и модернизация оборудования, что поможет повысить производительность и качество продукции, сократить издержки и улучшить экологическую безопасность производства;
- развитие маркетинговых стратегий и усиление бренда, который будет ассоциироваться с высоким качеством и экологичностью продукции, что включает в себя разработку нового дизайна упаковки, активную рекламу в социальных сетях и участие в выставках и ярмарках;
- улучшение логистики и складирования, что позволит обеспечить бесперебойное снабжение и доставку продукции, что крайне важно для удовлетворения потребностей клиентов и поддержания высокого уровня сервиса.

Исходя из вышеуказанных направлений, предлагается сфокусироваться на проекте расширения ассортимента и производства готовой продукции.

Итак, представим выводы по второму разделу исследования.

ООО «Феникс» – сельскохозяйственная компания, находящаяся в Самарской области. Основной вид деятельности предприятия – «Выращивание зерновых культур».

Вид организационной структуры управления предприятия – линейно-функциональная.

Компания демонстрирует улучшение финансовых показателей к 2023 г. Выручка организации ООО «Феникс» в 2023 г. выросла на 13,55% и составила 121023 т. р. относительно 106579 т. р. в 2022 г. Рост выручки от продаж связан с ростом товарооборота и цен на продукцию предприятия ООО «Феникс» в 2023 г. Себестоимость продаж с учетом роста товарооборота и цен тоже выросла на – 13,04% в 2023 г. В связи с ростом выручки предприятие получает в 2023 г. валовую прибыль в размере 22127 т. р., что на 15,91% выше значения в 2022 г. Управленческие расходы предприятия ООО «Феникс» к 2023 г. выросли до 1437 т. р. или на 2,06%. Рост управленческих расходов связан с повышением заработной платы управленческого персонала. С учетом прочих доходов и расходов, а также выплаченных налогов предприятие ООО «Феникс» в 2023 г. получает чистую прибыль в размере 18512 т. р. Рост прибыли в 2023 г. составил 35,63%. Относительно 2021 г. рост чистой прибыли составляет – 7,7%.

Показатели рентабельности деятельности и продаж ООО «Феникс», рассчитанные за 2021-2023 гг., демонстрируют эффективность деятельности организации. Рентабельность продаж составила на 2023 г. – 17,1%. Рентабельность деятельности – 18,45%. Значения показателей уменьшились относительно 2021 г., однако остаются на достаточно высоком уровне.

В 2023 году выручка ООО «Феникс» составила 121,023 млн рублей, а общий объем валовой продукции сельского хозяйства в Самарской области — 160,3 млрд рублей. Доля рынка ООО «Феникс» составляет примерно 0,075%. Эта доля является достаточно небольшой, что указывает на значительные возможности для роста и расширения доли рынка через улучшение производственных процессов, введение новых продуктов и технологий.

Однако для успешной конкуренции и устойчивого развития предприятия необходимо активно внедрять современные технологии, развивать маркетинговые стратегии и укреплять отношения с клиентами и

партнерами. Диверсификация продукции позволит уменьшить риски, связанные с колебаниями спроса и цен.

Основываясь на проведенном анализе рынка сельскохозяйственной продукции в Самарской области и выявленных возможностях, ООО «Феникс» может разработать стратегию дальнейшего развития, чтобы укрепить свои позиции и расширить ассортимент продукции. В рамках этой стратегии возможны несколько направлений: расширение ассортимента продукции; внедрение новых технологий и модернизация оборудования; развитие маркетинговых стратегий и усиление бренда; улучшение логистики и складирования.

Исходя из вышеуказанных направлений, предприятию предлагается сфокусироваться на проекте расширения ассортимента и производства готовой продукции.

3 Масштабирование деятельности ООО «Феникс» посредством реализации инвестиционного проекта

3.1 Описание предлагаемого для ООО «Феникс» к реализации инвестиционного проекта

Для расширения ассортимента и производства готовой продукции ООО «Феникс» может сосредоточиться на следующих пяти видах готовой продукции, которые имеют высокий потенциал спроса и могут быть произведены с использованием уже существующих и новых технологий.

Предлагаемый ассортимент готовой продукции представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Предлагаемый ассортимент готовой продукции

Вид продукции	Описание	Целевая аудитория
Органические крупы	Полностью натуральные крупы из органических зерновых и зернобобовых культур. Ассортимент включает гречку, пшено, перловку и овсяные хлопья.	Потребители, заботящиеся о здоровье; семьи с детьми; рестораны и кафе, ориентированные на здоровое питание
Зерновые батончики	Здоровые перекусы на основе зерновых культур с добавлением сухофруктов, орехов и меда, без сахара и консервантов.	Молодежь; спортсмены; офисные работники; родители с детьми
Органическое подсолнечное масло	Масло из органических семян подсолнечника, без использования химических добавок, представлено как нерафинированное масло холодного отжима.	Потребители, стремящиеся к здоровому питанию; рестораны и кафе
Готовые смеси для хлеба и выпечки	Смеси для домашней выпечки хлеба и других мучных изделий, включающие органическую муку, разрыхлители и другие натуральные ингредиенты. Варианты включают цельнозерновую, ржаную и безглютеновую муку.	Домохозяйства; любители домашней выпечки; пекарни
Органические молочные продукты	Продукты из органического молока, такие как молоко, йогурты, творог и сыр, в различных упаковках и объемах.	Семьи; люди, придерживающиеся здорового образа жизни; любители натуральных молочных продуктов

Результаты маркетингового исследования указывают на значительный рост интереса к органической продукции в последние годы. Потребители все более ориентируются на здоровое питание и предпочитают натуральные продукты без добавок. Этот тренд прослеживается как на региональном, так и на национальном уровнях. Аудитория, заинтересованная в органических продуктах, весьма разнообразна: от заботящихся о здоровье потребителей и семей с детьми до спортсменов, молодежи и любителей домашней выпечки.

Одним из ключевых выводов является то, что качество продукции и ее внешний вид играют важную роль в привлечении потребителей. Брендирование и привлекательный дизайн упаковки могут значительно повысить привлекательность продукции для целевой аудитории.

Кроме того, маркетинговое исследование подтвердило важность онлайн-продвижения продукции и сотрудничества с розничными сетями для ее успешного распространения и реализации. Активное присутствие в интернете, включая социальные сети и онлайн-платформы, может значительно увеличить видимость продукции и привлечь новых потребителей.

В таблице 5 представим требуемое для реализации инвестиционного проекта основное и дополнительное производственное оборудование.

Таблица 5 – Требуемое для реализации инвестиционного проекта оборудование

Вид оборудования	Описание	Стоимость, млн. руб.
Основное производственное оборудование:		
Зерносушилки	Оборудование для сушки зерновых и зернобобовых культур, обеспечивает необходимую влажность сырья перед дальнейшей обработкой.	4.0
Оборудование для очистки и сортировки зерна	Гарантирует высокое качество сырья путем удаления примесей и сортировки зерна перед дальнейшей переработкой.	3.5
Мельницы для круп	Предназначены для измельчения зерна в готовые крупы, включая гречку, пшено, перловку, овсяные хлопья.	6.5

Продолжение таблицы 5

Вид оборудования	Описание	Стоимость, млн. руб.
Маслобойни	Используются для холодного отжима подсолнечного масла из органических семян, обеспечивая высокое качество и сохранение питательных веществ.	7.0
Оборудование для фильтрации и очистки масла	Необходимо для удаления загрязнений и частиц из масла, обеспечивая его чистоту и свежесть.	4.0
Оборудование для розлива и упаковки масла	Используется для фасовки масла в бутылки и канистры, обеспечивая герметичность и привлекательный внешний вид упаковки.	2.5
Итого		27,5
Дополнительное производственное оборудование:		
Машина для смешивания ингредиентов	Используется для смешивания зерновых культур, сухофруктов, орехов и меда при производстве зерновых батончиков.	1.2
Формовочные машины	Предназначены для формовки зерновых батончиков из смеси, приготовленной на предыдущем этапе.	0.5
Оборудование для упаковки батончиков	Используется для упаковки зерновых батончиков, обеспечивая герметичность и привлекательный внешний вид продукции.	0.3
Оборудование для смешивания муки и ингредиентов	Предназначено для смешивания муки, разрыхлителей и других ингредиентов при производстве смесей для хлеба и выпечки.	1.0
Упаковочное оборудование	Используется для фасовки готовых смесей в различные виды упаковки, обеспечивая сохранность и привлекательный внешний вид товара.	1.0
Оборудование для переработки молока	Включает сепараторы, пастеризаторы и другое оборудование, необходимое для производства органических молочных продуктов.	2.0
Оборудование для упаковки молочной продукции	Используется для фасовки молока, йогуртов и других молочных продуктов в удобную и гигиеничную упаковку.	0.5
Итого		6,5

В таблице 6 представим целевой годовой объём продаж, а также средние цены на новые позиции.

Таблица 6 – Прогноз объёма продаж и цены на новую продукцию

Товар	Годовой объём продаж (целевой)	Цена без НДС (тыс. руб.)	Норма расхода без НДС на 1 ед (тыс.руб./ед.)	Обоснование объёма продаж	Обоснование цены
Органические крупы	180 000	0,24	0,04	Ориентация на экологически осознанных потребителей	Высокое качество и экологическая чистота продукции
Зерновые батончики	180 000	0,09	0,02	Популярность как здоровый перекус	Цена доступна для широкого круга потребителей
Органическое подсолнечное масло	100 000	0,15	0,03	Полезные свойства продукта и спрос на органические продукты	Органическое происхождение и высокое качество
Готовые смеси для хлеба	60 000	0,06	0,02	Востребованность как удобное решение для домашней выпечки	Низкая цена привлекает бюджетных потребителей
Органические молочные продукты	180 000	0,15	0,03	Популярность среди потребителей, то заботится о здоровье	Средняя цена сочетается с высоким качеством и экологической чистотой продукции

В таблице 7 представим данные по персоналу, который дополнительно требуется для реализации инвестиционного проекта.

Таблица 7 – Требуемый персонал для реализации проекта

Тип персонала	Описание	Численность	Оклад за месяц (тыс. руб.)
Производственный персонал			
Производственный персонал для производства новой продукции	Рабочие, занятые на производственной линии для новой продукции	2-5	От 50
Технический персонал для настройки и обслуживания оборудования	Специалисты, ответственные за обслуживание и настройку оборудования	1-3	От 60
Специалисты по контролю качества продукции	Специалисты, занимающиеся контролем качества продукции	1-2	От 70
Управленческий персонал			
Руководитель проекта	Менеджер, ответственный за управление проектом и координацию персонала	1	От 120
Коммерческий персонал			
Маркетологи и менеджеры по продажам	Специалисты по маркетингу и продажам, занимающиеся продвижением продукции и управлением клиентскими отношениями	1-3	От 70

Общие накладные расходы включают в себя производственные, управленческие и коммерческие расходы. Производственные расходы составляют 6 250 тыс. руб. без НДС в квартал. Управленческие расходы оцениваются в 2 000 тыс. руб. в квартал. Коммерческие расходы оцениваются в 3 750 тыс. руб. без НДС в квартал.

Для привлечения заемных средств предполагается использовать выгодный заем от Фонда развития промышленности по ставке 5% годовых [19] (80 %), а также собственные средства (20 %).

На основании представленных исходных данных разработаем в Microsoft Excel финансовую модель предлагаемого к реализации инвестиционного проекта и представим результаты финансового моделирования далее.

3.2 Разработка финансовой модели и финансового плана проекта

Итак, построим финансовую модель в программе MS Office Excel. Прогнозный период – со 2 полугодия 2024 по 2030 гг. (6,5 лет).

Отдельные элементы финансовой модели представлены в Приложениях А, Б, В, Г. Наименования рисунков, представленных в Приложениях, которые представляют собой скриншоты финансовой модели, построенной в Excel, систематизированы в таблице 8.

Таблица 8 – Наименования рисунков, представленных в Приложениях (скриншоты финансовой модели, построенной в Excel)

Приложение	Таблицы
Приложение А - Параметры	Рисунок А.1 - Общие параметры и прогноз макроэкономических показателей
	Рисунок А.2 - Определение ставки дисконтирования (на основании модели WACC)
Приложение Б - Данные	Рисунок Б.1- Прогноз выручки
	Рисунок Б.2 - Прогноз затрат на сырьё и материалы
	Рисунок Б.3 - Прогноз затрат на оплату труда
	Рисунок Б.4 - Прогноз накладных расходов
	Рисунок Б.5 - Прогноз изменения чистого оборотного капитала
	Рисунок Б.6 - Прогноз инвестиционных затрат
	Рисунок Б.7 - Прогноз налогов
	Рисунок Б.8 - Прогноз стоимости проекта и источников финансирования
Приложение В – Прогнозная отчётность	Рисунок В.1 - Прогнозный отчёт о финансовых результатах
	Рисунок В.2 - Прогнозный отчёт о движении денежных средств
	Рисунок В.3 - Прогнозный баланс
Приложение Г – Показатели эффективности	Рисунок Г.1 - Расчёт эффективности проекта (модель FCFF)
	Рисунок Г.2 - Расчёт эффективности для собственного капитала (модель FCFE)

Опишем отдельные элементы разработанной финансовой модели. Так, на основе исходных параметров была составлена прогнозная отчётность по предлагаемому к реализации инвестиционному проекту, в том числе прогнозные отчёт о финансовых результатах, отчёт о движении денежных средств, баланс.

На рисунке 4 представим прогнозную выручку и прогнозную чистую прибыль предлагаемого проекта.

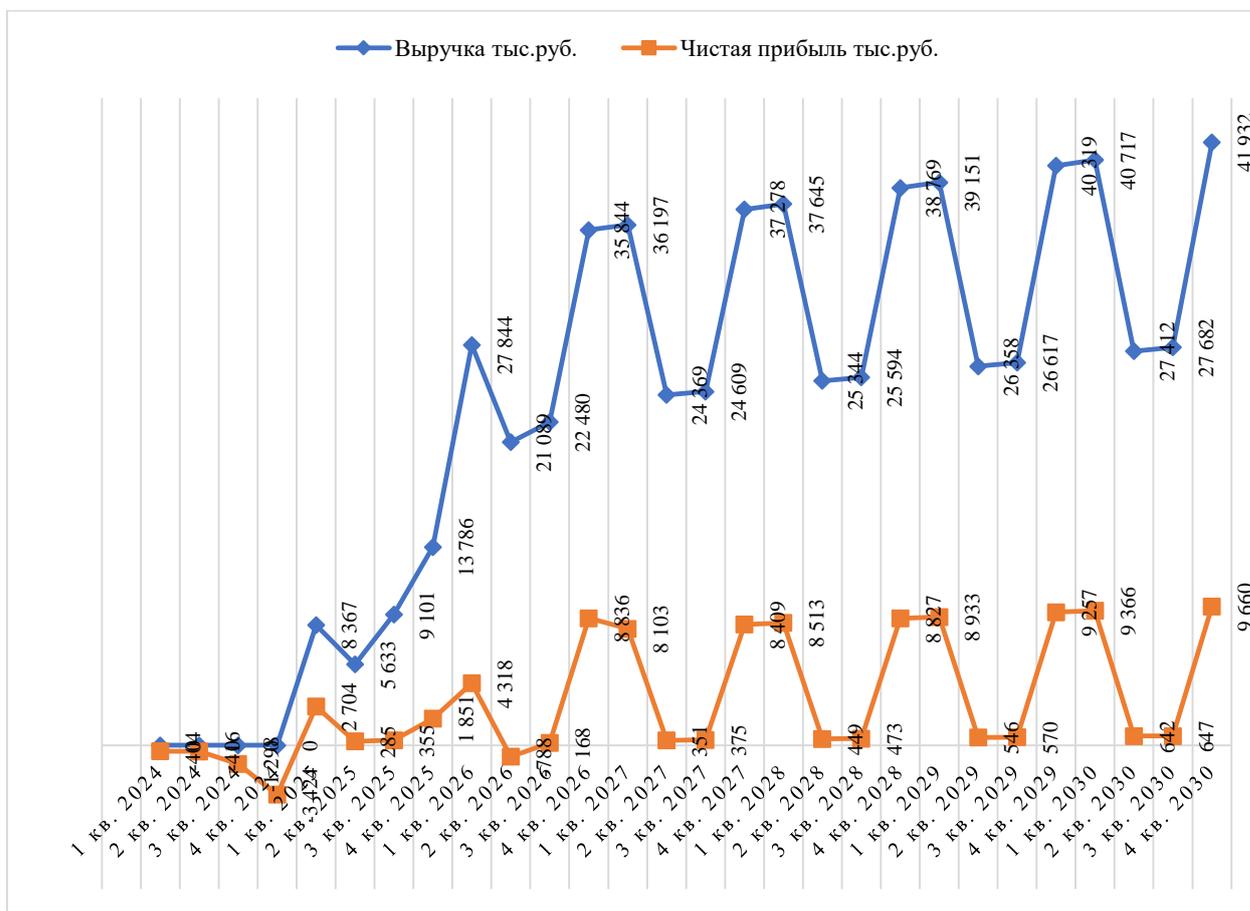


Рисунок 4 – Прогнозная выручка и чистая прибыль инвестиционного проекта

Следует отметить, что колебания выручки и чистой прибыли связаны с сезонностью, которая также учитывается в построенной финансовой модели. При этом в целом наблюдается увеличение финансовых результатов инвестиционного проекта.

Далее на основе составленного прогнозного отчёта о движении денежных средств была проведена оценка инвестиционного проекта в целом по модели FCFF, а также оценка проекта с позиции собственника по модели FCFE. Для каждой из ситуаций были скорректированы денежные потоки и определена ставка дисконтирования.

Ставка для собственного капитала установлена на уровне 25%, эта ставка использована при расчёте эффективности проекта для собственника по модели FCFE. Ставка для заемного капитала составляет 5%. Доля собственного и доля заемного капитала взята средняя на основе результатов финансового моделирования. В результате ставка дисконтирования, определённая по модели WACC, составила 9,19 %. Данная ставка использована в дальнейшем при оценке эффективности проекта по модели FCFF.

Потребность в финансировании была определена на основании отрицательного сальдо суммарного денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности.

Суммарное сальдо денежных потоков на протяжении всего анализируемого периода положительное в каждом периоде, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

Относительно источников финансирования следует отметить, что наблюдается существенный рост собственного капитала и значительное снижение заемного капитала. Так, долгосрочные обязательства снижаются до нуля после выплаты основного долга. Краткосрочные обязательства обусловлены операционной деятельностью, но их доля минимальна в структуре источников финансирования проекта.

При прогнозе денежных потоков для расчёта эффективности проекта по модели FCFF взято сальдо от операционной деятельности, которое было скорректировано, а именно была прибавлена величина процентов по кредиту (с целью избежания двойного счёта цена заемного капитала, так как это учтено

в ставке дисконтирования), также взято сальдо от инвестиционной деятельности.

По модели FCFF чистый дисконтированный поток (NPV) проекта составил 33470 т. р. Внутренняя норма доходности (IRR) составила 31 %. Дисконтированный срок окупаемости составил 4,4 года.

Также осуществлён расчёт эффективности для собственного капитала – по модели FCFE.

В данном случае в качестве денежных потоков взяты сальдо от операционной деятельности, сальдо от инвестиционной деятельности, а также дополнительно взяты денежные притоки и оттоки от финансовой деятельности в части привлечения и возврата заёмного капитала.

По модели FCFE чистый дисконтированный поток (NPV) для собственного капитала составил 19318 т. р. Внутренняя норма доходности (IRR) составила 103 %. Дисконтированный срок окупаемости составил 3,1 года.

Таким образом, проект эффективен и рекомендуется к реализации в ООО «Феникс».

В завершение представим ключевые риски проекта и вероятные пути их минимизации – таблица 9.

Таблица 9 – Ключевые риски проекта и вероятные пути их минимизации

Риск	Описание	Направления минимизации риска
Снижение спроса на органическую продукцию	Возможное изменение предпочтений потребителей или появление конкурентов.	Проведение систематического маркетингового мониторинга для отслеживания изменений в потребительском спросе.
Технические проблемы	Возможные трудности при внедрении новых технологий и оборудования.	Тщательное тестирование новых технологий перед их внедрением.
		Обучение персонала для работы с новыми технологиями и оборудованием.

Продолжение таблицы 9

Риск	Описание	Направления минимизации риска
Усиление конкуренции на рынке	Появление новых участников в отрасли органической продукции.	Поддержание уникальности бренда и высокого качества продукции.
		Инвестирование в маркетинговые кампании для увеличения узнаваемости бренда и привлечения новых клиентов.
Финансовые риски	Возможные финансовые трудности, такие как неэффективное управление бюджетом или неожиданные расходы.	Разработка детального финансового плана и создание резервного фонда для покрытия непредвиденных расходов.
		Строгий контроль над бюджетом и регулярное обновление финансовых прогнозов.

Итак, представим выводы по третьему разделу исследования.

Для расширения ассортимента и производства готовой продукции ООО «Феникс» может сосредоточиться на следующих пяти видах готовой продукции, которые имеют высокий потенциал спроса и могут быть произведены с использованием уже существующих и новых технологий. органические крупы; зерновые батончики; органическое подсолнечное масло; готовые смеси для хлеба и выпечки; органические молочные продукты.

Далее в работе описан ассортимент, представлено требуемое для реализации инвестиционного проекта основное и дополнительное производственное оборудование, спрогнозирован целевой годовой объём продаж, а также средние цены на новые позиции. Также представлены данные по персоналу, который дополнительно требуется для реализации инвестиционного проекта. Дополнительно спрогнозированы накладные расходы. Отмечено, что для привлечения заемных средств предполагается использовать выгодный заем от Фонда развития промышленности по ставке 5% годовых (80 %), а также собственные средства (20 %). На основании представленных исходных данных в Microsoft Excel разработана подробная финансовая модель предлагаемого к реализации инвестиционного проекта,

которая включила в себя такие вкладки, как параметры, данные, прогнозная отчётность, показатели эффективности. Все ячейки между собой взаимосвязаны.

На основе составленного прогнозного отчёта о движении денежных средств была проведена оценка инвестиционного проекта в целом по модели FCFF, а также оценка проекта с позиции собственника по модели FCFE. Для каждой из ситуаций были скорректированы денежные потоки и определена ставка дисконтирования. Ставка для собственного капитала установлена на уровне 25%, эта ставка использована при расчёте эффективности проекта для собственника по модели FCFE. Ставка для заемного капитала составляет 5%. В результате ставка дисконтирования, определённая по модели WACC, составила 9,19 %. Данная ставка использована в дальнейшем при оценке эффективности проекта по модели FCFF.

При прогнозе денежных потоков для расчёта эффективности проекта по модели FCFF взято сальдо от операционной деятельности, которое было скорректировано, а именно была прибавлена величина процентов по кредиту (с целью избежания двойного счёта цена заёмного капитала, так как это учтено в ставке дисконтирования), также взято сальдо от инвестиционной деятельности. По модели FCFF чистый дисконтированный поток (NPV) проекта составил 33470 т. р. Внутренняя норма доходности (IRR) составила 31 %. Дисконтированный срок окупаемости составил 4,4 года.

По модели FCFE чистый дисконтированный поток (NPV) для собственного капитала составил 19318 т. р. Внутренняя норма доходности (IRR) составила 103 %. Дисконтированный срок окупаемости составил 3,1 года. Таким образом, проект эффективен и рекомендуется к реализации в ООО «Феникс».

В завершение представлены ключевые риски проекта и вероятные пути их минимизации. К основным рискам отнесены снижение спроса на органическую продукцию, технические проблемы, усиление конкуренции на рынке, финансовые риски.

Заключение

Финансовая модель является ключевым инструментом для анализа и планирования инвестиционных проектов. Составление финансовой модели требует систематизации информации и учета основных параметров, соответствующих этапу жизненного цикла проекта.

Отличие финансовой модели от бизнес-плана заключается в том, что если бизнес-план описывает общее видение будущего бизнеса, то финансовая модель конкретизирует финансовый результат этого видения. Она служит источником аналитических данных для принятия управленческих решений, показывая, каким образом будут достигнуты финансовые цели и какие ресурсы для этого потребуются.

На сегодняшний день существует множество программных продуктов, предназначенных для автоматизации финансовых моделей, в том числе Project Expert, Excel, ALT INVEST, 1С и другие, которые широко применяются на рынке финансового моделирования.

Финансовая модель инвестиционного проекта представляет собой прогноз основных финансовых показателей в форме прогнозного баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств. Эти документы являются основой для оценки экономической эффективности проекта и принятия управленческих решений.

Рассмотрены основные разделы бизнес-плана. Первым шагом является описание компании или краткое резюме проекта, создающее представление о его сути и значимости. Затем следует анализ рынка, включающий изучение его размера, конкурентов, и потенциального охвата, а также анализ целевой аудитории и текущих тенденций. Описание продукта или услуги детализирует их функции и преимущества. Стратегия маркетинга и продаж определяет планы по рекламе и каналам сбыта. Производственный и организационный планы обсуждают процессы производства, ресурсы, правовую форму компании и управленческую команду. Финансовый план разрабатывает

прогнозную отчетность и анализирует показатели эффективности, в то время как анализ рисков определяет потенциальные угрозы и стратегии их уменьшения. Каждый раздел обеспечивает целостную и обоснованную информацию о проекте.

Рассмотрены различные варианты структуры финансовой модели. Отмечено, что структура, предложенная ALT INVEST, выглядит вполне универсальной и оптимальной для оценки инвестиционного проекта.

ООО «Феникс» – сельскохозяйственная компания, находящаяся в Самарской области. Основной вид деятельности предприятия – «Выращивание зерновых культур». Вид организационной структуры управления предприятия – линейно-функциональная. Компания демонстрирует улучшение финансовых показателей к 2023 г. Выручка организации ООО «Феникс» в 2023 г. выросла на 13,55% и составила 121023 т. р. относительно 106579 т. р. в 2022 г. Рост выручки от продаж связан с ростом товарооборота и цен на продукцию предприятия ООО «Феникс» в 2023 г. Себестоимость продаж с учетом роста товарооборота и цен тоже выросла на – 13,04% в 2023 г. В связи с ростом выручки предприятие получает в 2023 г. валовую прибыль в размере 22127 т. р., что на 15,91% выше значения в 2022 г. Управленческие расходы предприятия ООО «Феникс» к 2023 г. выросли до 1437 т. р. или на 2,06%. Рост управленческих расходов связан с повышением заработной платы управленческого персонала. С учетом прочих доходов и расходов, а также выплаченных налогов предприятие ООО «Феникс» в 2023 г. получает чистую прибыль в размере 18512 т. р. Рост прибыли в 2023 г. составил 35,63%. Относительно 2021 г. рост чистой прибыли составляет – 7,7%. Показатели рентабельности деятельности и продаж ООО «Феникс», рассчитанные за 2021-2023 гг., демонстрируют эффективность деятельности организации. Рентабельность продаж составила на 2023 г. – 17,1%. Рентабельность деятельности – 18,45%. Значения показателей уменьшились относительно 2021 г., однако остаются на достаточно высоком уровне.

В 2023 году выручка ООО «Феникс» составила 121,023 млн рублей, а общий объем валовой продукции сельского хозяйства в Самарской области — 160,3 млрд рублей. Доля рынка ООО «Феникс» составляет примерно 0,075%. Эта доля является достаточно небольшой, что указывает на значительные возможности для роста и расширения доли рынка через улучшение производственных процессов, введение новых продуктов и технологий.

Однако для успешной конкуренции и устойчивого развития предприятия необходимо активно внедрять современные технологии, развивать маркетинговые стратегии и укреплять отношения с клиентами и партнерами. Диверсификация продукции позволит уменьшить риски, связанные с колебаниями спроса и цен.

Основываясь на проведенном анализе рынка сельскохозяйственной продукции в Самарской области и выявленных возможностях, ООО «Феникс» может разработать стратегию дальнейшего развития, чтобы укрепить свои позиции и расширить ассортимент продукции. В рамках этой стратегии возможны несколько направлений: расширение ассортимента продукции; внедрение новых технологий и модернизация оборудования; развитие маркетинговых стратегий и усиление бренда; улучшение логистики и складирования. Исходя из вышеуказанных направлений, предприятию предлагается сфокусироваться на проекте расширения ассортимента и производства готовой продукции.

Для расширения ассортимента и производства готовой продукции ООО «Феникс» может сосредоточиться на следующих пяти видах готовой продукции, которые имеют высокий потенциал спроса и могут быть произведены с использованием уже существующих и новых технологий. органические крупы; зерновые батончики; органическое подсолнечное масло; готовые смеси для хлеба и выпечки; органические молочные продукты.

Далее в работе описан ассортимент, представлено требуемое для реализации инвестиционного проекта основное и дополнительное производственное оборудование, спрогнозирован целевой годовой объём

продаж, а также средние цены на новые позиции. Также представлены данные по персоналу, который дополнительно требуется для реализации инвестиционного проекта. Спрогнозированы накладные расходы. Отмечено, что для привлечения заемных средств предполагается использовать выгодный заем от Фонда развития промышленности по ставке 5% годовых (80 %), а также собственные средства (20 %). На основании представленных исходных данных в Microsoft Excel разработана подробная финансовая модель предлагаемого к реализации инвестиционного проекта, которая включила в себя такие вкладки, как параметры, данные, прогнозная отчётность, показатели эффективности. Все ячейки между собой взаимосвязаны.

Колебания выручки и чистой прибыли связаны с сезонностью, которая также учитывается в построенной финансовой модели. При этом в целом наблюдается увеличение финансовых результатов инвестиционного проекта.

На основе составленного прогнозного отчёта о движении денежных средств была проведена оценка инвестиционного проекта в целом по модели FCFF, а также оценка проекта с позиции собственника по модели FCFE. Для каждой из ситуаций были скорректированы денежные потоки и определена ставка дисконтирования. Ставка для собственного капитала установлена на уровне 25%, эта ставка использована при расчёте эффективности проекта для собственника по модели FCFE. Ставка для заемного капитала составляет 5%. Доля собственного и доля заёмного капитала взята средняя на основе результатов финансового моделирования. В результате ставка дисконтирования, определённая по модели WACC, составила 9,19 %. Данная ставка использована в дальнейшем при оценке эффективности проекта по модели FCFF.

Потребность в финансировании была определена на основании отрицательного сальдо суммарного денежного потока от операционной и инвестиционной деятельности. Суммарное сальдо денежных потоков на протяжении всего анализируемого периода положительное в каждом периоде, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

При прогнозе денежных потоков для расчёта эффективности проекта по модели FCFF взято сальдо от операционной деятельности, которое было скорректировано, а именно была прибавлена величина процентов по кредиту (с целью избежания двойного счёта цена заёмного капитала, так как это учтено в ставке дисконтирования), также взято сальдо от инвестиционной деятельности. По модели FCFF чистый дисконтированный поток (NPV) проекта составил 33470 т. р. Внутренняя норма доходности (IRR) составила 31 %. Дисконтированный срок окупаемости составил 4,4 года.

Также осуществлён расчёт эффективности для собственного капитала – по модели FCFE. В данном случае в качестве денежных потоков взяты сальдо от операционной деятельности, сальдо от инвестиционной деятельности, а также дополнительно взяты денежные притоки и оттоки от финансовой деятельности в части привлечения и возврата заёмного капитала. По модели FCFE чистый дисконтированный поток (NPV) для собственного капитала составил 19318 т. р. Внутренняя норма доходности (IRR) составила 103 %. Дисконтированный срок окупаемости составил 3,1 года. Таким образом, проект эффективен и рекомендуется к реализации в ООО «Феникс».

В завершение представлены ключевые риски проекта и вероятные пути их минимизации. К основным рискам отнесены снижение спроса на органическую продукцию, технические проблемы, усиление конкуренции на рынке, финансовые риски.

Список используемой литературы

1. Аббосов, М. И. Теоретические аспекты бизнес-планирования деятельности организации / М. И. Аббосов // Вестник науки. – 2021. – Т. 3. – № 1(34). – С. 55-60.
2. Альгинова, Т. Ф. Бизнес-план предприятия: содержание и роль в финансовой политике / Т. Ф. Альгинова // Тенденции развития науки и образования. – 2022. – № 81-3. – С. 5-8. – DOI 10.18411/trnio-01-2022-77.
3. Беть Я.Е. Бизнес-планирование: содержание и основные требования к процессу его организации // Студенческая наука и XXI век. 2020. Т. 17, № 1-1(19). С. 250-252.
4. Ведмедь, И. Ю. Понятие и сущность финансового моделирования / И. Ю. Ведмедь // Современные научные исследования и инновации. – 2021. – № 10(126).
5. Вербенская, А. В. Современная модель бизнес-плана как инструмент комплексного стратегического планирования организации / А. В. Вербенская // Наука через призму времени. – 2021. – № 2(47). – С. 18-22.
6. Воронин, Д. А. Разработка финансовой модели технологического проекта / Д. А. Воронин, А. Б. Жданова // Вестник науки и образования. – 2022. – № 1-1(121). – С. 49-52.
7. Гарипова, А. М. Алгоритм и общие принципы построения финансовой модели / А. М. Гарипова // Концепции устойчивого развития науки в современных условиях : сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, Оренбург, 13 июня 2021 года. – Оренбург: Общество с ограниченной ответственностью "Аэтерна", 2021. – С. 47-50.
8. Горюнова, Л. А. Разработка финансовой модели инвестиционного проекта рыбоперерабатывающего предприятия в project expert 7 / Л. А. Горюнова, Л. А. Цветкова // Природные ресурсы, их современное состояние, охрана, промысловое и техническое использование : Материалы XII Национальной (всероссийской) научно-практической конференции,

Петропавловск-Камчатский, 28–29 апреля 2021 года. – Петропавловск-Камчатский: Камчатский государственный технический университет, 2021. – С. 103-107.

9. Дудаев, Т. А. М. Структура и значение бизнес-плана / Т. А. М. Дудаев, А. Р. Албастов, Ю. М. Хасханов // Приоритетные направления инновационной деятельности в промышленности : сборник научных статей V международной научной конференции в 2-х частях, Казань, 30–31 мая 2021 года / НПП МЕДПРОМДЕТАЛЬ ООО Газпром трансгаз Казань. – Казань: Общество с ограниченной ответственностью "КОНВЕРТ", 2021. – С. 195-196.

10. Зароченцева, Е. А. Финансовое моделирование как современное построение бюджета / Е. А. Зароченцева, Л. Л. Орехова // Развитие экономики и менеджмента в условиях перехода к цифровой экономике : Сборник научных трудов / Под общей редакцией К.А. Бармуты. – Ростов-на-Дону : Донской государственный технический университет, 2021. – С. 94-97.

11. Исхакова, Г. М. Бизнес-планирование: теория и практика : учебно-методическое пособие / Г. М. Исхакова. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2022. – 138 с. – ISBN 978-5-4365-9167-4.

12. Краславская, З. Г. Практикум по бизнес - планированию : Рабочая тетрадь / З. Г. Краславская, Д. А. Кириченко. – Ростов-на-Дону : Ростовский филиал государственного казенного образовательного учреждения высшего образования "Российская таможенная академия", 2021. – 46 с.

13. Кучеренко, К. В. Назначение финансовой модели в бизнесе / К. В. Кучеренко // Экономические науки: актуальные вопросы теории и практики : сборник статей V Международной научно-практической конференции, Пенза, 15 мая 2022 года. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022. – С. 80-82.

14. Литвинова, Д. В. Построение финансовой модели при проектном финансировании / Д. В. Литвинова // Новые импульсы развития: вопросы научных исследований : Материалы VII Международной научно-

практической конференции, Саратов, 30 декабря 2020 года / Под редакцией Н.В. Емельянова. – Москва: "КДУ", "Добросвет", 2021. – С. 127-136.

15. Ломакина, В. В. Роль бизнес-планирования в системе управления финансами коммерческой организации / В. В. Ломакина, А. И. Килячина, М. Д. Николаева // Актуальные проблемы исторической памяти в современном социуме: историзация, семиотика : сборник научных трудов Международной научно-практической конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков, Пенза, 10 ноября 2021 года. – Пенза: Пензенский государственный университет, 2022. – С. 101-103.

16. Макарецкая, Т. Д. Требования и принципы финансового моделирования / Т. Д. Макарецкая // Управление информационными ресурсами : материалы XVIII Международной научно-практической конференции, Минск, 10 марта 2022 года. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2022. – С. 299-301.

17. Олькова, А. Е. Финансовое моделирование инвестиционных проектов : учебно-методическое пособие / А. Е. Олькова. – Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. - 80 с.

18. Официальный сайт ПАО Сбербанк [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/> (дата обращения 25.03.2024 г.).

19. Официальный сайт Фонда развития промышленности [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://frprf.ru/> (дата обращения 22.05.2022 г.).

20. Передереев, М. С. Анализ показателей эффективности современного инвестиционного проекта / М. С. Передереев // Интеграция науки, общества, производства и промышленности : сборник статей Международной научно-практической конференции, Тюмень, 17 мая 2019 года. – Тюмень: Общество с ограниченной ответственностью "ОМЕГА САЙНС", 2019. – С. 122-128.

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

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

22. Трусова, Н.Е. Разработка модели анализа финансовых факторов создания стоимости компании / Н. Е. Трусова // Научные записки молодых исследователей, 2014. – № 3. – С. 47-50.

23. Repiský, J. Risk consideration in the investment plan of creating a vineyard / J. Repiský // *Agribusiness Economics and Management*. – 2019. – Vol. 1. – No 148. – P. 100-111. – DOI 10.33245/2310-9262-2019-148-1-100-110.

24. Afzal, F., Shehzad, A., Rehman, H. M., Afzal, F., & Mukit, M. M. H. M. H. (2022). Risk perception and cost of capital in emerging market projects using dynamic conditional correlation model. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, doi:10.1108/IMEFM-07-2021-0257

25. Chishti Susanne, Barberis Janos. *The FINTECH Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries*. – Wiley, 2016. — 312 p.

26. Hayajneh O. S. The Impact of Working Capital Efficiency on Profitability an Empirical Analysis on Jordanian Manufacturing Firms [Text] / O. S. Hayajneh, F. L. A.Yassine // *International Research Journal of Finance and Economics*. – 2011. – Т. 66. – №. 2011. – P. 67-69.

27. Kaur H. V. Managing efficiency and profitability through working capital: An empirical analysis of BSE 200 companies [Text] / H. V. Kaur, S. Singh // *Asian Journal of Business Management*. – 2013. – Т. 5. – №. 2. – P. 197-207.

Приложение А

Параметры финансовой модели

№	А	В	С	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	
1	Константы			Ед. изм.	1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	1 кв. 2030	2 кв. 2030	3 кв. 2030	4 кв. 2030	
4	Общие параметры																																
5																																	
6	Шаг планирования		квартал																														
7	Горизонт планирования		6,5 лет																														
8	Длительность инвестиционной фазы (стадии)		0,5 года																														
9	Валюта модели		тыс.руб.																														
10	Индексация цен модели (с учетом инфляции)		да																														
14	Инфляция																																
15																																	
16	Годовой темп инфляции	%			7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	
17	квартальной темп инфляции	%			1,71%	1,71%	1,71%	1,71%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	0,99%	
18	коэффициент индексации	раз			1,00	1,02	1,03	1,05	1,06	1,07	1,08	1,09	1,10	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,26	1,27	1,28	1,29	1,31	1,32	1,33	
20	Годовой темп индексации оплаты труда	%			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
21	квартальной темп индексации оплаты труда	%			1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	1,23%	
22	коэффициент индексации оплаты труда	раз			1,00	1,01	1,02	1,04	1,05	1,06	1,08	1,09	1,10	1,12	1,13	1,14	1,16	1,17	1,19	1,20	1,22	1,23	1,25	1,26	1,28	1,29	1,31	1,32	1,34	1,36	1,37	1,39	
26	Налоги																																
27																																	
28	НДС	%			20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
29	налог на прибыль	%			20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
30	Страховые взносы во внебюджетные фонды	%			30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	30,2%	
31	налог на имущество	%			2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	

Рисунок А.1 – Общие параметры и прогноз макроэкономических показателей

Продолжение Приложения А

35	Ставки дисконтирования		1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029
36																										
37	Ставка для собственного капитала (собственника)																									
38	Годовая ставка	25%																								
39	квартальная ставка	%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%	5,74%
40	коэффициент дисконтирования	раз	1,00	0,95	0,89	0,85	0,80	0,76	0,72	0,68	0,64	0,61	0,57	0,54	0,51	0,48	0,46	0,43	0,41	0,39	0,37	0,35	0,33	0,31	0,29	0,28
41																										
42	Ставка для заемного капитала (ФРП)																									
43	Годовая ставка	5%																								
44	квартальная ставка	%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%
45	коэффициент дисконтирования	раз	1,00	0,99	0,98	0,96	0,95	0,94	0,93	0,92	0,91	0,90	0,89	0,87	0,86	0,85	0,84	0,83	0,82	0,81	0,80	0,79	0,78	0,77	0,76	0,75
46																										
47	Ставка для проекта (WACC)																									
48	доля собственного капитала	25%																								
49	доля заемного капитала	75%																								
50	Годовая ставка	9,2%																								
51	квартальная ставка	%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%	2,22%
52	коэффициент дисконтирования	раз	1,00	0,98	0,96	0,94	0,92	0,90	0,88	0,86	0,84	0,82	0,80	0,79	0,77	0,75	0,74	0,72	0,70	0,69	0,67	0,66	0,64	0,63	0,62	0,60

Рисунок А.2 - Определение ставки дисконтирования (на основании модели WACC)

Приложение Б Данные

Г	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG		
																																		1 кв. 2024	2 кв. 2024
1		Константы	Единицы																																
2																																			
3																																			
4		Доходы																																	
5																																			
6		1. Органические крупы																																	
7		Годовые объемы продаж (цельные)			180 000	ед.																													
8		Коэффициенты сезонности			%		30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	
9		График выхода на целевые продажи			%		0%	0%	0%	0%	25%	25%	40%	40%	80%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
10		Насрательные объемы продаж			ед.	0	0	0	0	13 500	9 000	14 400	21 600	43 200	32 400	34 200	54 000	54 000	36 000	36 000	34 000	54 000	54 000	36 000	36 000	54 000	54 000	36 000	36 000	54 000	54 000	36 000	36 000	54 000	942 300
11		Цена без НДС			0,24	тыс.руб.	0,24	0,24	0,25	0,25	0,26	0,26	0,26	0,27	0,27	0,27	0,28	0,28	0,28	0,28	0,28	0,29	0,29	0,29	0,30	0,30	0,30	0,31	0,31	0,31	0,31	0,32	0,32		
12		Выручка без НДС			тыс.руб.	0	0	0	0	3 442	2 317	3 744	5 672	11 456	8 676	9 249	14 747	14 893	10 026	10 125	15 337	15 488	10 427	10 530	15 951	16 108	10 844	10 951	16 589	16 752	11 278	11 389	17 252	273 244	
13		Ставка НДС			%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%		
14		НДС			тыс.руб.	0	0	0	0	688	463	749	1 134	2 291	1 735	1 850	2 949	2 979	2 005	2 025	3 067	3 098	2 085	2 106	3 190	3 222	2 169	2 190	3 318	3 350	2 256	2 278	3 450	54 649	
15		Выручка с НДС			тыс.руб.	0	0	0	0	4 131	2 781	4 493	6 806	13 747	10 412	11 099	17 697	17 871	12 031	12 150	18 405	18 586	12 513	12 636	19 141	19 329	13 013	13 141	19 906	20 102	13 534	13 667	20 703	327 893	
16																																			
17		2. Зерновые батончики																																	
18		Годовые объемы продаж (цельные)			180 000	ед.																													
19		Коэффициенты сезонности			%		30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	
20		График выхода на целевые продажи			%		0%	0%	0%	0%	25%	25%	40%	40%	80%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
21		Насрательные объемы продаж			ед.	0	0	0	0	13 500	9 000	14 400	21 600	43 200	32 400	34 200	54 000	54 000	36 000	36 000	34 000	54 000	54 000	36 000	36 000	54 000	54 000	36 000	36 000	54 000	54 000	36 000	36 000	54 000	942 300
22		Цена без НДС			0,09	тыс.руб.	0,09	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,12	0,12		
23		Выручка без НДС			тыс.руб.	0	0	0	0	1 291	869	1 404	2 127	4 296	3 254	3 468	5 530	5 585	3 760	3 797	5 751	5 808	3 910	3 949	5 981	6 040	4 067	4 107	6 221	6 282	4 229	4 271	6 470	102 467	
24		Ставка НДС			%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
25		НДС			тыс.руб.	0	0	0	0	258	174	281	425	859	651	694	1 106	1 117	752	759	1 150	1 162	782	790	1 196	1 208	813	821	1 244	1 256	846	854	1 294	20 493	
26		Выручка с НДС			тыс.руб.	0	0	0	0	1 549	1 043	1 685	2 552	5 155	3 904	4 162	6 636	6 702	4 512	4 556	6 902	6 970	4 692	4 738	7 178	7 248	4 880	4 928	7 465	7 538	5 075	5 125	7 763	122 960	
27																																			
28		3. Органические подсолнечное масло																																	
29		Годовые объемы продаж (цельные)			100 000	ед.																													
30		Коэффициенты сезонности			%		30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	
31		График выхода на целевые продажи			%		0%	0%	0%	0%	25%	25%	40%	40%	80%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
32		Насрательные объемы продаж			ед.	0	0	0	0	7 500	5 000	8 000	12 000	24 000	18 000	19 000	30 000	30 000	20 000	20 000	30 000	30 000	20 000	20 000	30 000	30 000	20 000	20 000	30 000	30 000	20 000	20 000	30 000	30 000	523 500
33		Цена без НДС			0,15	тыс.руб.	0,15	0,15	0,16	0,16	0,16	0,16	0,16	0,17	0,17	0,17	0,17	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,20	0,20	0,20	0,20		
34		Выручка без НДС			тыс.руб.	0	0	0	0	1 125	805	1 300	1 969	3 978	3 013	3 211	5 121	5 171	3 481	3 516	5 325	5 378	3 621	3 656	5 538	5 593	3 765	3 802	5 760	5 817	3 916	3 953	5 990	94 876	
35		Ставка НДС			%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
36		НДС			тыс.руб.	0	0	0	0	239	161	260	394	796	603	642	1 024	1 034	696	703	1 065	1 076	724	731	1 108	1 119	753	760	1 152	1 163	783	791	1 198	18 973	
37		Выручка с НДС			тыс.руб.	0	0	0	0	1 434	966	1 560	2 363	4 773	3 615	3 854	6 145	6 205	4 178	4 219	6 390	6 453	4 345	4 387	6 646	6 712	4 518	4 563	6 912	6 980	4 699	4 746	7 188	113 852	
38																																			
39		4. Готовые смеси для хлеба и выпечки																																	
40		Годовые объемы продаж (цельные)			60 000	ед.																													
41		Коэффициенты сезонности			%		30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	30%	20%	20%	30%	
42		График выхода на целевые продажи			%		0%	0%	0%	0%	25%	25%	40%	40%	80%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
43		Насрательные объемы продаж			ед.	0	0	0	0	4 500	3 000	4 800	7 200	14 400	10 800	11 400	18 000	18 000</																	

Продолжение Приложения Б

-	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG				
																																		1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024
66																																					
67																																					
68	Сырье и материалы				0	0	0	0	10 040	6 759	10 921	16 543	33 413	25 306	26 976	43 013	43 436	29 243	29 531	44 733	45 174	30 413	30 712	46 522	46 981	31 629	31 941	48 383	48 860	32 894	33 219	50 319					
69	Норма расхода без НДС на 1 ед.																																				
70																																					
71	1. Органическое круты	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	
72	2. Зерновые батончики	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	
73	3. Органическое подсолнечное масло	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	
74	4. Готовые смеси для хлеба и выпечки	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	
75	5. Органические молочные продукты	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	
76																																					
77	Запчасти за квартал без НДС							1 636	1 094	1 768	2 678	5 410	4 097	4 367	6 964	7 033	4 735	4 781	7 243	7 314	4 834	4 972	7 532	7 606	5 121	5 171	7 534	7 911	5 326	5 378	8 147	129 032					
78	1. Органическое круты							574	386	624	945	1 909	1 446	1 541	2 458	2 482	1 671	1 687	2 556	2 581	1 738	1 755	2 658	2 685	1 807	1 825	2 765	2 792	1 880	1 898	2 875	43 541					
79	2. Зерновые батончики							287	193	312	473	955	723	771	1 229	1 241	836	844	1 278	1 291	869	877	1 329	1 342	904	913	1 382	1 396	940	949	1 438	22 770					
80	3. Органическое подсолнечное масло							239	161	260	394	796	603	642	1 024	1 034	696	703	1 065	1 076	724	731	1 108	1 119	753	760	1 152	1 163	783	791	1 198	18 973					
81	4. Готовые смеси для хлеба и выпечки							96	64	104	158	318	241	257	410	414	279	281	426	430	290	292	443	447	301	304	461	465	313	316	479	7 590					
82	5. Органические молочные продукты							430	290	468	709	1 432	1 085	1 156	1 843	1 862	1 253	1 266	1 917	1 936	1 303	1 316	1 994	2 013	1 356	1 369	2 074	2 094	1 410	1 424	2 157	34 156					
83																																					
84	НДС							325	219	354	536	1 082	819	873	1 393	1 407	947	956	1 449	1 463	985	994	1 506	1 521	1 024	1 034	1 567	1 582	1 065	1 076	1 629	25 806					
85	1. Органическое круты							115	77	125	189	382	289	308	492	496	334	337	511	516	348	351	532	537	361	365	553	558	376	380	575	9 108					
86	2. Зерновые батончики							57	39	62	95	191	145	154	246	248	167	169	256	258	174	175	266	268	181	183	276	279	188	190	288	4 954					
87	3. Органическое подсолнечное масло							48	32	52	79	159	121	128	205	207	139	141	213	215	145	146	222	224	151	152	230	233	157	158	240	3 795					
88	4. Готовые смеси для хлеба и выпечки							19	13	21	32	64	48	51	82	83	56	56	85	86	58	58	89	89	60	61	92	93	63	63	96	1 518					
89	5. Органические молочные продукты							86	58	94	142	286	217	231	369	372	251	253	383	387	261	263	399	403	271	274	419	428	285	285	431	6 831					
90																																					
91	Запчасти за квартал с НДС							1 951	1 313	2 122	3 214	6 492	4 917	5 241	8 357	8 439	5 681	5 737	8 691	8 777	5 909	5 967	9 039	9 128	6 145	6 206	9 400	9 493	6 391	6 454	9 776	154 838					
92	1. Органическое круты							688	463	749	1 124	2 291	1 715	1 850	2 949	2 979	2 005	2 025	2 967	2 996	2 085	2 106	3 190	3 222	2 169	2 190	3 318	3 350	2 278	2 294	3 649	54 649					
93	2. Зерновые батончики							344	232	374	567	1 146	868	925	1 475	1 489	1 003	1 012	1 534	1 549	1 043	1 053	1 595	1 611	1 084	1 095	1 659	1 675	1 128	1 139	1 725	27 324					
94	3. Органическое подсолнечное масло							287	193	312	473	955	723	771	1 229	1 241	836	844	1 278	1 291	869	877	1 329	1 342	904	913	1 382	1 396	940	949	1 438	22 770					
95	4. Готовые смеси для хлеба и выпечки							115	77	125	189	382	289	308	492	496	334	337	511	516	348	351	532	537	361	365	553	558	376	380	575	9 108					
96	5. Органические молочные продукты							516	348	562	851	1 718	1 301	1 387	2 212	2 234	1 504	1 519	2 301	2 323	1 564	1 579	2 393	2 416	1 627	1 643	2 488	2 513	1 692	1 708	2 588	40 987					
97																																					

Рисунок Б.2 – Прогноз затрат на сырье и материалы

Продолжение Приложения Б

-	A		B		C		D		E		F		G		H		I		J		K		L		M		N		O		P		Q		R		S		T		U		V		W		X		Y		Z		AA		AB		AC		AD		AE		AF		AG	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60						
1	Константы		Единиц		1		2		3		4		5		6		7		8		9		10		11		12		13		14		15		16		17		18		19		20		21		22		23		24		25		26		27		28							
2					1 кв. 2024		2 кв. 2024		3 кв. 2024		4 кв. 2024		1 кв. 2025		2 кв. 2025		3 кв. 2025		4 кв. 2025		1 кв. 2026		2 кв. 2026		3 кв. 2026		4 кв. 2026		1 кв. 2027		2 кв. 2027		3 кв. 2027		4 кв. 2027		1 кв. 2028		2 кв. 2028		3 кв. 2028		4 кв. 2028		1 кв. 2029		2 кв. 2029		3 кв. 2029		4 кв. 2029		1 кв. 2030		2 кв. 2030		3 кв. 2030		4 кв. 2030							
100	Персонал				1 кв. 2024		2 кв. 2024		3 кв. 2024		4 кв. 2024		1 кв. 2025		2 кв. 2025		3 кв. 2025		4 кв. 2025		1 кв. 2026		2 кв. 2026		3 кв. 2026		4 кв. 2026		1 кв. 2027		2 кв. 2027		3 кв. 2027		4 кв. 2027		1 кв. 2028		2 кв. 2028		3 кв. 2028		4 кв. 2028		1 кв. 2029		2 кв. 2029		3 кв. 2029		4 кв. 2029		1 кв. 2030		2 кв. 2030		3 кв. 2030		4 кв. 2030							
101																																																																		
102	Производственный персонал																																																																	
103	Вакансия 2		чел.		0		0		0		2		2		3		3		3		4		4		4		4		5		5		5		5		5		5		5		5		5		5		5		5		5													
104	Численность		тыс.руб.		90,00		50,61		51,23		51,86		52,50		53,14		53,80		54,46		55,13		55,80		56,49		57,18		57,88		58,59		59,31		60,04		60,78		61,52		62,28		63,04		63,81		64,60		65,39		66,19		67,00		67,83		68,66		69,50							
105	Оклад (за месяц)		тыс.руб.		0		0		0		311		315		478		484		490		662		670		678		686		688		879		890		901		912		923		934		946		957		969		981		993		1 005		1 017		1 030		1 043							
106	Зарплата за квартал		тыс.руб.		0		0		0		187		189		383		387		392		397		402		407		412		425		433		641		648		656		664		673		681		689		698		706		715		724		733		742		751							
107	Вакансия 2		чел.		0		0		0		1		1		2		2		2		2		2		2		2		3		3		3		3		3		3		3		3		3		3		3		3		3		3											
108	Численность		тыс.руб.		60,00		60,74		61,48		62,24		63,00		63,77		64,56		65,35		66,15		66,96		67,78		68,62		69,46		70,31		71,17		72,05		72,93		73,83		74,73		75,65		76,58		77,52		78,47		79,43		80,41		81,39		82,39		83,40							
109	Оклад (за месяц)		тыс.руб.		0		0		0		187		189		383		387		392		397		402		407		412		425		433		641		648		656		664		673		681		689		698		706		715		724		733		742		751							
110	Зарплата за квартал		тыс.руб.		0		0		0		1		1		1		1		1		1		1		1		1		2		2		2		2		2		2		2		2		2		2		2		2		2		2											
111	Вакансия 2		чел.		70		70,86		71,73		72,61		73,50		74,40		75,32		76,24		77,18		78,12		79,08		80,05		81,03		82,03		83,03		84,05		85,09		86,13		87,19		88,26		89,34		90,44		91,55		92,67		93,81		94,96		96,12		97,30							
112	Численность		тыс.руб.		0		0		0		218		221		223		226		229		232		234		237		240		246		248		492		498		504		511		517		523		530		536		543		549		556		563		570		577		584					
113	Оклад (за квартал)		тыс.руб.		0		0		0		218		221		223		226		229		232		234		237		240		246		248		492		498		504		511		517		523		530		536		543		549		556		563		570		577		584					
114	Зарплата за квартал		тыс.руб.		0		0		0		218		221		223		226		229		232		234		237		240		246		248		492		498		504		511		517		523		530		536		543		549		556		563		570		577		584					
115																																																																		
116	Управленческий персонал																																																																	
117	Руководитель проекта		чел.		0		0		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1											
118	Численность		тыс.руб.		120,00		121,47		122,96		124,47		126,00		127,55		129,11		130,70		132,30		133,92		135,57		137,23		138,92		140,62		142,35		144,09		145,86		147,65		149,46		151,30		153,15		155,03		156,94		158,86		160,81		162,78		164,78		166,80							
119	Оклад (за месяц)		тыс.руб.		0		0		369		373		378		383		387		392		397		402		407		412		417		422		427		432		438		443		448		454		459		465		471		477		482		488		494		500							
120	Зарплата за квартал		тыс.руб.		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0									
121																																																																		
122	Численность		тыс.руб.		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00											
123	Оклад (за месяц)		тыс.руб.		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00											
124	Зарплата за квартал		тыс.руб.		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0											
125																																																																		
126	Численность		тыс.руб.		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00											
127	Оклад (за месяц)		тыс.руб.		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00											
128	Зарплата за квартал		тыс.руб.		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0		0											
129																																																																		
130	Коммерческий персонал																																																																	
131	Маркетологи и менеджеры по продажам		чел.		0		0																																																											

Продолжение Приложения В

1	A	B	C	D	E AF																												
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
2		Константы	Единиц		1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	1 кв. 2030	2 кв. 2030	3 кв. 2030	4 кв. 2030	
53	Баланс																																
54																																	
55	Основные средства	тыс.руб.			0	0	0	33 150	32 300	31 450	30 600	29 750	28 900	28 050	27 200	26 350	25 500	24 650	23 800	22 950	22 100	21 250	20 400	19 550	18 700	17 850	17 000	16 150	15 300	14 450	13 600	12 750	
56	Незавороченные инвестиции (вложения)	тыс.руб.			0	0	8 500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
57	Итого внеоборотные активы	тыс.руб.			0	0	8 500	33 150	32 300	31 450	30 600	29 750	28 900	28 050	27 200	26 350	25 500	24 650	23 800	22 950	22 100	21 250	20 400	19 550	18 700	17 850	17 000	16 150	15 300	14 450	13 600	12 750	
58																																	
59	Запасы сырья и материалов	тыс.руб.			0	0	0	0	342	365	389	413	437	461	485	509	533	557	581	605	629	653	677	701	725	749	773	797	821	845	869		
60	Запасы готовой продукции	тыс.руб.			0	0	0	126	85	138	208	421	319	340	362	384	406	428	450	472	494	516	538	560	582	604	626	648	670	692	714	736	
61	Дебиторская задолженность покупателей	тыс.руб.			0	0	0	3 347	2 253	3 640	5 514	11 138	8 435	8 992	14 338	14 479	9 748	9 844	14 911	15 058	10 138	10 237	15 307	15 660	10 543	10 647	16 128	16 287	10 965	11 073	16 773		
62	НДС как актива	тыс.руб.			80	161	1 944	7 128	5 865	5 043	4 200	3 018	1 183	462	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
63	Денежные средства	тыс.руб.			0	0	0	1 581	5 195	6 703	9 388	10 231	12 018	10 911	12 730	19 555	23 999	23 146	24 846	32 074	36 826	36 067	37 963	45 607	50 674	50 009	52 102	60 174	65 563	66 854	71 110		
64	Итого оборотные активы (краткосрочные активы)	тыс.руб.			80	162	1 944	7 129	11 461	12 942	15 270	19 021	24 775	22 600	21 699	29 931	36 925	35 693	34 955	42 734	50 139	48 988	48 349	56 567	64 394	63 322	62 782	71 451	79 712	78 718	80 137	91 232	
65																																	
66	Итого активы	тыс.руб.			80	162	10 444	40 279	43 761	44 392	45 870	48 771	53 675	50 650	48 899	56 281	62 425	60 343	58 755	65 684	72 239	70 238	68 749	76 117	83 094	81 172	79 782	87 601	95 012	93 168	93 737	103 982	
67																																	
68	Уставный капитал	тыс.руб.			84	190	2 605	9 617	10 069	10 520	10 972	11 423	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850	11 850		
69	Нераспределенная прибыль	тыс.руб.			-404	820	2 117	5 341	-2 837	-2 552	-2 196	-346	3 973	3 185	3 353	12 189	20 292	20 643	21 018	29 427	37 940	38 389	38 862	47 689	56 622	57 167	57 737	66 994	76 360	77 001	77 648	87 308	
70	Итого собственный капитал	тыс.руб.			-320	629	487	4 076	7 232	7 969	8 775	11 078	15 823	15 034	15 203	24 039	32 142	32 493	32 868	41 277	49 790	50 238	50 711	59 538	68 472	69 017	69 587	78 844	88 210	88 851	89 498	99 158	
71																																	
72	Долгосрочные кредиты	тыс.руб.			320	710	9 874	36 118	36 118	36 118	36 118	36 118	34 118	32 118	30 118	28 118	26 118	24 118	22 118	20 118	18 118	16 118	14 118	12 118	10 118	8 118	6 118	4 118	2 118	118	0	0	
73																																	
74	Краткосрочные обязательства	тыс.руб.			80	81	83	84	410	305	977	1 575	3 734	3 497	3 578	4 124	4 164	3 732	3 769	4 289	4 331	3 881	3 919	4 460	4 504	4 036	4 076	4 639	4 684	4 198	4 239	4 824	
75																																	
76	Итого пассивы	тыс.руб.			80	162	10 444	40 279	43 761	44 392	45 870	48 771	53 675	50 650	48 899	56 281	62 425	60 343	58 755	65 684	72 239	70 238	68 749	76 117	83 094	81 172	79 782	87 601	95 012	93 168	93 737	103 982	
77	Контроль	тыс.руб.			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Рисунок В.3 – Прогнозный баланс

Приложение Г

Показатели эффективности

-	A		D	E																												
	В	С		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	
1	Константы		Единиц																													
2				1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	1 кв. 2030	2 кв. 2030	3 кв. 2030	4 кв. 2030	
4	Эффективность проекта																															
5	Ставка дисконтирования	9,19%	%																													
6	Денежный поток по операционной деятельности	тыс.руб.		404	496	-1 379	2 657	1 129	3 163	1 057	2 233	2 416	3 787	893	3 819	8 824	6 444	1 147	3 700	9 229	6 752	1 241	3 895	9 644	7 067	1 335	4 094	10 071	7 390	1 408	4 256	100 000
7	Проценты по кредитам (возвращаем)	тыс.руб.		3	7	99	382	361	361	361	361	341	321	301	281	261	241	221	201	181	161	141	121	101	81	61	41	21	1	0	0	4 996
8	Денежный поток по инвестиционной деятельности	тыс.руб.		0	0	10 200	30 600	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40 800
9	Раннее похоронные затраты	тыс.руб.		0																												
10	Денежный поток проекта (FCFF)	тыс.руб.		-401	-489	-11 480	32 896	1 490	3 525	1 418	2 594	2 757	4 109	1 195	4 100	9 088	6 685	1 368	3 901	9 410	6 913	1 383	4 017	9 745	7 148	1 396	4 135	10 092	7 391	1 408	4 256	64 256
11	Дисконтированный денежный поток	тыс.руб.		401	478	10 987	30 797	1 365	3 158	1 243	2 225	2 313	3 271	859	3 220	6 980	5 024	1 006	2 806	6 620	4 758	931	2 646	6 279	4 506	861	2 494	5 956	4 267	795	2 352	31 470
12	Наращенный итогом	тыс.руб.		401	879	11 865	42 662	41 298	38 140	36 897	34 673	32 360	28 989	28 030	24 810	17 831	12 806	11 801	8 995	2 375	2 383	3 314	5 960	12 239	16 745	17 606	20 101	26 056	30 323	31 119	33 470	
13	NPV	33 470	тыс.руб.																													
14	IRR	31%	%																													
15	Капитальная ставка	7%	%																													
16	Дисконтированный срок окупаемости	4,4	лет																													
17				0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Рисунок Г.1 – Расчёт эффективности проекта (модель FCFF)

-	A		D	E																													
	В	С		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28		
1	Константы		Единиц																														
2				1 кв. 2024	2 кв. 2024	3 кв. 2024	4 кв. 2024	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2026	3 кв. 2026	4 кв. 2026	1 кв. 2027	2 кв. 2027	3 кв. 2027	4 кв. 2027	1 кв. 2028	2 кв. 2028	3 кв. 2028	4 кв. 2028	1 кв. 2029	2 кв. 2029	3 кв. 2029	4 кв. 2029	1 кв. 2030	2 кв. 2030	3 кв. 2030	4 кв. 2030		
4	Отчет о финансовых результатах (отчет о прибылях и убытках)																																
5	Выручка	тыс.руб.		0	0	0	0	8 367	5 633	9 101	13 786	27 844	21 089	22 480	35 844	36 197	24 369	24 609	37 278	37 645	25 344	25 594	38 769	39 151	26 358	26 617	40 319	40 717	27 412	27 682	41 932	664 135	
6	Себестоимость	тыс.руб.		0	0	0	0	3 367	3 419	3 356	4 047	7 026	14 845	13 621	13 981	16 668	17 642	15 446	15 596	18 162	18 339	16 056	16 213	18 882	19 066	16 692	16 855	19 613	19 823	17 354	17 524	20 412	162 438
7	в том числе																																
8	Сырье и материалы	тыс.руб.		0	0	0	0	1 626	1 094	1 768	2 678	5 410	4 097	4 367	6 964	7 033	4 735	4 781	7 243	7 314	4 924	4 972	7 532	7 606	5 121	5 171	7 834	7 911	5 326	5 378	8 147	129 032	
9	Производственный персонал	тыс.руб.		0	0	0	0	932	943	1 412	1 429	1 446	1 679	1 700	1 721	1 742	2 577	2 609	2 641	2 673	2 706	2 739	2 807	2 842	2 876	2 912	2 947	2 984	3 020	3 057	3 095	58 264	
10	Производственные расходы	тыс.руб.		0	0	0	0	0	0	0	0	2 052	6 906	6 974	7 042	7 112	7 182	7 253	7 324	7 396	7 469	7 543	7 617	7 692	7 768	7 845	7 922	8 000	8 079	8 158	8 239	151 899	
11	Амортизация	тыс.руб.		0	0	0	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	21 258
12	Валовая прибыль	тыс.руб.		0	0	0	1 782	4 948	2 277	5 054	6 760	12 999	7 468	8 499	19 176	18 555	8 923	9 013	19 115	19 306	9 288	9 381	19 887	20 085	9 666	9 762	20 689	20 894	10 058	10 158	21 521	301 697	
13	Управленческие расходы	тыс.руб.		400	407	894	907	917	927	1 588	1 605	2 727	2 755	2 783	2 812	2 841	2 870	2 900	2 930	2 960	2 990	3 021	3 052	3 084	3 116	3 148	3 180	3 213	3 247	3 280	3 314	67 867	
14	Коммерческие расходы	тыс.руб.		0	0	280	384	574	581	2 620	2 647	5 048	5 100	5 152	5 205	5 259	5 313	5 368	5 423	5 479	5 535	5 592	5 650	5 708	5 766	5 826	5 886	5 946	6 008	6 070	6 132	128 438	
15	Прибыль от продаж (операционная)	тыс.руб.		-400	-407	-1 174	-2 972	3 456	768	846	2 508	5 225	-387	563	11 159	10 456	740	746	10 763	10 867	762	768	11 185	11 293	784	789	11 622	11 734	803	808	12 075	115 380	
16	EBITDA	тыс.руб.		400	407	-1 174	2 122	4 306	1 618	1 696	3 358	6 075	463	1 413	12 009	11 306	1 590	1 596	11 613	11 717	1 612	1 618	12 035	12 143	1 634	1 639	12 472	12 584	1 653	1 658	12 925	136 630	
17	Проценты по кредитам	тыс.руб.		4	9	123	451	451	451	451	451	426	401	376	351	326	301	276	251	226	201	176	151	126	101	76	51	26	1	0	0	8 248	
18	Прибыль до налогообложения	тыс.руб.		-404	-416	-1 298	-3 424	3 005	317	395	4 798	-788	187	10 807	10 129	438	469	10 511	10 641	561	591	11 094	11 167	682	712	11 571	11 707	802	808	12 075	109 135		
19	Налог на прибыль	тыс.руб.		0	0	0	0	300	32	39	206	480	0	19	1 971	2 026	88	94	2 102	2 128	112	118	2 207	2 233	136	142	2 314	2 341	160	162	2 415	-21 827	
20	Чистая прибыль	тыс.руб.		-404	-416	-1 298	-3 424	2 704	285	355	1 851	4 318	-788	168	8 836	8 103	351	375	8 409	8 513	449	473	8 827	8 933	546	570	9 257	9 366	642	647	9 660	87 308	

Рисунок Г.2 – Расчёт эффективности для собственного капитала (модель FCFE)