

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

Институт финансов, экономики и управления  
(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент  
(код и наименование направления подготовки / специальности)

Предпринимательство  
(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Оценка инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE

Обучающийся

Д.С. Якупов

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Е.А. Потапова

(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

В настоящее время оценка эффективности инвестиционного проекта играет ключевую роль, оказывая существенное воздействие на принятие обоснованных решений. В частности, при масштабировании бизнеса она выступает в качестве определяющего инструмента. Оценка инвестиционных проектов является механизмом анализа ожидаемых финансовых результатов и эффективности, обеспечивая структурированную основу для принятия стратегических решений. В современном бизнесе предпринимательский успех неразрывно связан с эффективным использованием капитала, и точная оценка инвестиционных возможностей помогает избежать финансовых рисков и потенциальных убытков.

Актуальность темы оценки инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE подчеркивается ее ролью в современных стратегических практиках управления предприятиями.

Целью бакалаврской работы выступает исследование теоретических и практических аспектов оценки инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE.

Объект исследования – ООО «ИМПУЛЬС». Предметом исследования являются показатели деятельности предприятия, а также предлагаемый для предприятия к реализации инвестиционный проект.

Бакалаврская работа включает в себя такие разделы, как: введение, три раздела основной части, заключение, а также список используемой литературы и используемых источников.

## **Abstract**

The topic of the work is “Evaluation of an investment project using the FCFF and FCFE models”.

The purpose of the study is to study the theoretical and practical aspects of evaluating an investment project using the FCFF and FCFE models.

The object of the study is IMPULS LLC.

The subject of the study is the performance indicators of the enterprise, as well as the investment project proposed for the enterprise to be implemented.

Among the research methods used when writing a work, analysis, synthesis, generalization, comparison, and forecasting should be highlighted.

The practical significance of this work lies in the possibility of applying the proposed investment project in the activities of IMPULS LLC. The implementation of this project can lead to an improvement in the company's financial performance. This will allow IMPULS LLC to use its resources more efficiently, optimize costs and increase competitiveness.

The study includes sections such as: introduction, three sections of the main part, conclusion, as well as a list of references and sources used.

The first part reveals the theoretical basis for evaluating an investment project using the FCFF and FCFE models.

The second part analyzes the financial performance of IMPULS LLC in order to identify opportunities for business expansion.

In the third part, an investment project aimed at scaling the business of IMPULSE LLC is proposed for implementation.

## Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические основы оценки инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE .....	8
1.1 Экономическая сущность инвестиционного проекта .....	8
1.2 Денежный поток инвестиционного проекта и ключевые показатели эффективности.....	10
1.3 Особенности оценки инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE .....	14
2 Анализ финансовых показателей деятельности ООО «ИМПУЛЬС» с целью выявления возможностей для расширения бизнеса .....	18
2.1 Организационная характеристика деятельности ООО «ИМПУЛЬС»	18
2.2 Анализ экономических показателей деятельности ООО «ИМПУЛЬС» .....	20
2.3 Анализ рыночных условий, в которых функционирует ООО «ИМПУЛЬС» .....	24
3 Разработка инвестиционного проекта для ООО «ИМПУЛЬС» .....	31
3.1 Описание предлагаемого к реализации инвестиционного проекта...	31
3.2 Оценка инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE.....	37
Заключение .....	48
Список используемой литературы .....	54
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «Импульс» за 2023 г. ....	59
Приложение Б Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «Импульс» за 2022 г. ....	63
Приложение В График платежей по кредиту.....	67

## Введение

В настоящее время оценка эффективности инвестиционного проекта играет ключевую роль, оказывая существенное воздействие на принятие обоснованных решений. В частности, при масштабировании бизнеса она выступает в качестве определяющего инструмента. Оценка инвестиционных проектов является механизмом анализа ожидаемых финансовых результатов и эффективности, обеспечивая структурированную основу для принятия стратегических решений.

В современном бизнесе предпринимательский успех неразрывно связан с эффективным использованием капитала, и точная оценка инвестиционных возможностей помогает избежать финансовых рисков и потенциальных убытков.

Оценка инвестиционных проектов по моделям FCFF и FCFE является ключевым элементом современных стратегических практик в управлении предприятиями, обеспечивая всесторонний анализ эффективности.

Каждая из этих моделей имеет свои особенности прогнозирования денежных потоков, определения ставки дисконтирования и проведения оценки в целом. Важно уметь грамотно оценивать проекты на основании представленных моделей в зависимости от заинтересованного лица, в зависимости от источника финансирования, в зависимости от целей того или иного проекта. Кроме того, оценка инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE действует как инструмент минимизации рисков, связанных с расширением бизнеса.

В условиях быстро меняющейся экономической среды и конкуренции на рынке, грамотная оценка позволяет идентифицировать и оценить факторы, которые могут повлиять на финансовую эффективность проекта, обеспечивая возможность разработки эффективной стратегии управления ими.

Таким образом, актуальность темы оценки инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE подчеркивается ее ролью в современных стратегических практиках управления предприятиями.

Целью бакалаврской работы выступает исследование теоретических и практических аспектов оценки инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE.

В соответствии с поставленной целью, выделены основные задачи исследования:

- исследовать теоретические основы оценки инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE;
- провести анализ финансовых показателей деятельности ООО «ИМПУЛЬС» с целью выявления возможностей для расширения бизнеса;
- разработка инвестиционного проекта для ООО «ИМПУЛЬС».

Объект исследования – ООО «ИМПУЛЬС».

Предметом исследования являются показатели деятельности предприятия, а также предлагаемый для предприятия к реализации инвестиционный проект.

Среди методов исследования можно выделить такие как анализ, синтез, обобщение, сравнение и прогнозирование. Анализ позволяет детально рассмотреть отдельные элементы и выявить их основные характеристики. Синтез, в свою очередь, помогает объединить различные элементы в целостную картину. Обобщение и сравнение позволяют выявить общие закономерности и различия, а прогнозирование используется для оценки возможных будущих результатов на основе текущих данных.

Методологическая и теоретическая база исследования была сформирована на основе учебников, учебных пособий и научных статей, посвященных вопросам оценки инвестиционных проектов. Эти источники обеспечили всестороннее понимание ключевых аспектов анализа и оценки

инвестиционных проектов. В результате была создана надежная основа для проведения исследования и формулировки выводов.

В качестве информационной основы использовалась бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ИМПУЛЬС» за 2021-2023 годы, что позволило получить точную и актуальную информацию о финансовом состоянии компании. Анализ финансовой отчетности позволил выявить ключевые финансовые показатели и тенденции.

Практическая значимость данной бакалаврской работы заключается в возможности применения предложенного инвестиционного проекта в деятельности ООО «ИМПУЛЬС». Внедрение этого проекта может привести к улучшению финансовых показателей компании. Это позволит ООО «ИМПУЛЬС» более эффективно использовать свои ресурсы, оптимизировать затраты и повысить конкурентоспособность.

Структура бакалаврской работы включает в себя введение, три раздела основной части, заключение, а также список используемой литературы.

# **1 Теоретические основы оценки инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE**

## **1.1 Экономическая сущность инвестиционного проекта**

Реальные инвестиции представляют собой вложения в активы предприятия, включая имущественные комплексы, новые объекты, модернизацию оборудования и другие формы. Реальные инвестиции предприятие осуществляет посредством реализации инвестиционных проектов.

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» «инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)» [26].

Исследователи, такие как С.А. Мохначев, О.Л. Симченко и И.А. Третьяков, подчеркивают сложность инвестиционного проекта и разнообразие методов его оценки, включая метод дисконтирования денежных потоков и метод внутренней нормы доходности [3]. Н.В. Шкуратов подчеркивает многообразие целей инвестиционных проектов и необходимость оценки их эффективности, финансовой устойчивости и рисков [32].

Важным аспектом является учет жизненного цикла инвестиционного проекта, от идеи до управления объектом, как подчеркивает Л.В. Анохина [4]. И.А. Бланк [5], М.В. Чараева [28] и И.П. Николаева [17] также представляют инвестиционный проект как целенаправленные мероприятия с определенными экономическими и финансовыми целями.

Таким образом, инвестиционный проект является сложным объектом

управления, требующим комплексного анализа и подходов для обеспечения успешной его реализации, и достижения поставленных целей.

Понятие «инвестиционный проект» имеет множественное содержание, которое определяется «следующими ключевыми характеристиками:

- форма инвестиционной инициативы, которая связана с функционированием предприятия и описывается в виде общепринятой последовательности разделов и основных показателей;
- объект вложения капитала, который может быть представлен в любой его форме - нематериальной, материальной или финансовой;
- ориентация на реализацию конкретных инвестиционных целей, которые соотносятся с инвестиционной политикой предприятия;
- ориентация на достижение планируемых конкретных результатов, которые рассматриваются как система главных его результатов;
- определение реализации во времени, которое является одной из наиболее важных характеристик для каждого инвестиционного проекта; интервалы времени и определенные сроки привязывают использование всех видов ресурсов, что помогает достигнуть планируемых конкретных результатов и общей цели инвестиционного проекта» [17].

«То есть инвестиционный проект предполагает вложение капитала в определенный объект реального инвестирования, нацеленное на достижение определенных инвестиционных целей и получение планируемых конкретных результатов. Иными словами, инвестиционный проект представляет собой стратегический план по вложению экономических ресурсов с целью получения прибыли или других экономических выгод» [17].

Инвестиционный проект охватывает несколько фаз, каждая из которых играет важную роль в его жизненном цикле [35]. Первая фаза, предынвестиционная, является временем подготовки, анализа и планирования. Вторая фаза, инвестиционная, самая затратная, включает в себя

закупку ресурсов, строительство и др. Постинвестиционная фаза, или эксплуатационная, направлена на управление и эксплуатацию проекта с целью получения прибыли. Некоторые проекты также могут включать четвертую фазу - ликвидационную, которая возникает в случае прекращения деятельности проекта и включает в себя закрытие и распродажу активов. Каждая фаза имеет свои особенности и требует особого подхода для успешного завершения проекта [36].

## **1.2 Денежный поток инвестиционного проекта и ключевые показатели эффективности**

Прогнозирование и оценка денежных потоков играют ключевую роль в процессе оценки инвестиционного проекта. Этот аспект подчеркивается в работах различных исследователей, таких как А.К. Шайхутдинова, И.В. Селезнева, С.С. Абдильдин [30], Ю.С. Захарин [9], М.В. Грачева и Д.С. Александров [8]. Прогнозирование денежных потоков требует тщательного анализа финансовой отчетности и учета будущих экономических условий [2]. Одновременно с этим, как отмечают исследователи, необходимо учитывать, как прямые, так и косвенные денежные потоки, такие как увеличение продаж и прибыли компании в целом [29].

Следует отметить, что точность оценки денежных потоков играет существенную роль в минимизации рисков для инвесторов [13]. То есть прогнозирование должно быть осуществлено с высокой степенью достоверности, чтобы обеспечить надежную основу для принятия инвестиционных решений. Важно учитывать, как прямые, непосредственно связанные с проектом, так и косвенные денежные потоки, которые могут повлиять на общую прибыльность и эффективность инвестиционного проекта [34].

Структура денежного потока проекта включает три основных направления: операционную, инвестиционную и финансовую деятельность

[31].

Денежный поток от операционной деятельности – это поступления и оттоки, связанные с основной деятельностью проекта [15]. Денежный поток от инвестиционной деятельности описывает все затраты и доходы, связанные с приобретением и реализацией долгосрочных активов, таких как недвижимость, оборудование, интеллектуальная собственность и другие капитальные вложения. Денежный поток от финансовой деятельности фокусируется на притоке и оттоке средств, связанных с финансированием проекта [10].

Оценка инвестиционного проекта включает в себя не только анализ денежных потоков на различных этапах, но и выбор соответствующих показателей для объективной оценки эффективности проекта [6].

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

Так, динамические показатели эффективности рассчитываются на основе дисконтированных денежных потоков.

«Ставкой дисконтирования обычно называют ежегодную ставку, которая отражает уровень доходности, который инвестор хотел бы получить от использования вложенного капитала, с учетом уровня риска, присущего проекту. Существует несколько методов определения ставки дисконтирования, включая расчет на основе модели CAPM (для собственного капитала), модели WACC (для собственного и заёмного капитала) и другие методы, такие как нормативный, кумулятивный и т.д.» [17].

Правильное определение ставки дисконтирования является

необходимым шагом для адекватной оценки инвестиционных возможностей и финансовых решений [14]. Существует несколько методов определения ставки дисконтирования, каждый из которых имеет свои особенности и применимость в различных ситуациях [24]. Например, модель CAPM используется при вложении собственного капитала, в то время как WACC учитывает средневзвешенную стоимость капитала, включая как собственный, так и заемный капитал.

Важно отметить, что выбор метода определения ставки дисконтирования зависит от конкретной ситуации, характеристик проекта и предпочтений инвестора [12]. Например, при оценке инвестиций с высоким уровнем риска может быть предпочтительным использование более консервативных методов расчета ставки дисконтирования [11].

Кроме того, ставка дисконтирования может быть регулируемой в зависимости от изменения внешних условий, таких как экономическая конъюнктура, инфляционные ожидания или изменение ставки безрисковых активов. В целом, ставка дисконтирования является ключевым инструментом в финансовой оценке инвестиционных проектов, позволяя учитывать временную ценность денег и риски, связанные с конкретным проектом или инвестицией [10]. Она помогает инвесторам принимать обоснованные решения и оптимизировать свой портфель инвестиций с учетом их личных целей и предпочтений [25].

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

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

В целом проект считается эффективным, если сумма дисконтированных поступлений по проекту окажется больше суммы дисконтированных инвестиционных затрат» [23].

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

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

где I – инвестиции за i-й период,

P – доход за i-й период,

N – число периодов,

r – ставка дисконтирования» [28].

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

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

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

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

И, наконец, дисконтированный срок окупаемости (DPP) – это срок

окупаемости, рассчитанный методом кумулятивного построения, на основе накопленного дисконтированного денежного потока. Данный показатель можно рассчитать только в том случае, если проект эффективен» [28].

### **1.3 Особенности оценки инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE**

«Модели FCFF (Free Cash Flow to the Firm, с англ. – свободный денежный поток фирмы) и FCFE (Free Cash Flow to Equity, с англ. – свободный денежный поток на собственный капитал) широко используются при оценке инвестиционных проектов. Данные модели необходимы для расчета генерируемых проектом денежных потоков, на основании которых рассчитываются показатели эффективности. Спрогнозированные денежные потоки по модели FCFF позволяют со стороны инициатора проекта проводить оценку эффективности проекта в целом, при этом денежные потоки, сформированные по модели FCFE, позволяют оценить эффективность проекта непосредственно для собственника.

Данные модели строятся на основе различных денежных потоков, и для каждой из моделей должны быть учтены те или иные особенности для наиболее объективной оценки.

На сегодняшний день существует множество исследований, как зарубежных, так и российских, посвященных особенностям применения моделей FCFF и FCFE для оценки инвестиционных проектов. Исследователи подчеркивают важность понимания различий между этими моделями и точного прогнозирования денежных потоков, так как неточные прогнозы могут привести к неверным результатам оценки и инвестиционным решениям» [18].

«На первом этапе необходимо проверить проект на реализуемость, составив прогнозный отчет о движении денежных средств. Проект считается реализуемым, если накопленное сальдо денежных потоков по всем видам

деятельности в каждом из периодов не отрицательно. На втором этапе выбирается модель оценки: FCFF для оценки эффективности проекта инициатором и FCFE для собственника. Третий этап включает выбор и расчет ставки дисконтирования: WACC для модели FCFF и методы CAPM, MCAPM и другие для модели FCFE. На четвертом этапе осуществляется прогнозирование денежных потоков в зависимости от выбранной модели, с учетом инфляции, принципа релевантности, риска и неопределенности. Пятый этап предполагает оценку эффективности: дисконтирование денежных потоков и расчет показателей эффективности (NPV, PI, IRR, DPP, PP и другие) для инициатора и собственника проекта. Дополнительно оценивается платежеспособность инициатора и социальный эффект проекта для государства. На шестом этапе проводится анализ и оценка рисков: сценарный анализ, расчет интегрального показателя эффективности и статистических показателей риска для различных стейкхолдеров. Таким образом, методический инструментарий учитывает ключевые аспекты оценки инвестиционных проектов по моделям FCFF и FCFE, обеспечивая комплексный подход к анализу и снижению рисков» [18].

«Важнейший аспект оценки – обоснованный выбор ставки дисконтирования в зависимости от выбранной модели (FCFF или FCFE). Научная литература освещает выбор ставки дисконтирования, но редко акцентирует внимание на методике расчета в контексте конкретных моделей. Для модели FCFF рекомендуется использовать WACC, учитывающую цену заемного капитала. Для модели FCFE ставка дисконтирования определяется по моделям оценки собственного капитала, таким как CAPM, а также нормативным или кумулятивным методом. При прогнозировании денежных потоков важно избегать «двойного счета» и правильно учитывать особенности построения денежных потоков в зависимости от выбранной модели, чтобы оценка была точной и объективной» [18].

Учет инфляции является ключевым в оценке эффективности инвестиционных проектов, и его недостаточное внимание может исказить

результаты. Принцип релевантности важен, чтобы учитывать значимые факторы и связанные с проектом денежные потоки. При оценке необходимо учесть риск и неопределенность, проводя анализ по разным сценариям для минимизации рисков. Результаты оценки должны отражать интересы всех стейкхолдеров, обеспечивая объективность и принятие обоснованных решений. Предложенный метод оценки учитывает множество аспектов для повышения объективности и основательности решений [18].

Таким образом, методический инструментарий учитывает особенности прогнозирования денежных потоков по моделям FCFF и FCFE [33]. Этот инструментарий включает в себя шаги по проверке проекта на реализуемость, выбору модели оценки, расчету ставки дисконтирования, прогнозированию денежных потоков и оценке эффективности проекта. Этот подход обеспечивает комплексный анализ и снижение рисков, что позволяет принимать обоснованные управленческие решения как инициатору проекта, так и инвестору [37].

Представим итоги по первому разделу бакалаврской работы.

Реальные инвестиции представляют собой вложения в активы предприятия, включая имущественные комплексы, новые объекты, модернизацию оборудования и другие формы. Реальные инвестиции предприятие осуществляет посредством реализации инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект охватывает несколько фаз, каждая из которых играет важную роль в его жизненном цикле. Первая фаза, предынвестиционная, является временем подготовки, анализа и планирования. Вторая фаза, инвестиционная, самая затратная, включает в себя закупку ресурсов, строительство и др. Постинвестиционная фаза, или эксплуатационная, направлена на управление и эксплуатацию проекта с целью получения прибыли. Некоторые проекты также могут включать четвертую фазу - ликвидационную, которая возникает в случае прекращения деятельности проекта и включает в себя закрытие и распродажу активов.

Каждая фаза имеет свои особенности и требует особого подхода для успешного завершения проекта.

Структура денежного потока проекта включает три основных направления: операционную, инвестиционную и финансовую деятельность.

Денежный поток от операционной деятельности – это поступления и оттоки, связанные с основной деятельностью проекта. Денежный поток от инвестиционной деятельности описывает все затраты и доходы, связанные с приобретением и реализацией долгосрочных активов, таких как недвижимость, оборудование, интеллектуальная собственность и другие капитальные вложения. Денежный поток от финансовой деятельности фокусируется на притоке и оттоке средств, связанных с финансированием проекта.

Правильное определение ставки дисконтирования является необходимым шагом для адекватной оценки инвестиционных возможностей и финансовых решений. Определив ставку дисконтирования, необходимо рассчитать основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта: NPV; PI; IRR; DPP.

Также в работе рассмотрен методический инструментарий оценки проекта по моделям FCFF и FCFE, который включает в себя шаги по проверке проекта на реализуемость, выбору модели оценки, расчету ставки дисконтирования, правильному прогнозированию денежных потоков и оценке эффективности проекта.

## **2 Анализ финансовых показателей деятельности ООО «ИМПУЛЬС» с целью выявления возможностей для расширения бизнеса**

### **2.1 Организационная характеристика деятельности ООО «ИМПУЛЬС»**

Объектом исследования выступает Общество с ограниченной ответственностью «ИМПУЛЬС» (ООО «ИМПУЛЬС»). ИНН 5029193509.

Основным видом деятельности предприятия в соответствии с ОКВЭД выступает «Торговля розничная мебелью в специализированных магазинах (47.59.1)».

Также предприятие осуществляет 37 дополнительных видов деятельности, в том числе связанных и с производством мебели.

Предприятие осуществляет свою деятельность на основе отдельных нормативно-правовых актов, в частности Гражданского кодекса РФ [7], Налогового кодекса РФ [16], Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [27], руководствуется Приказами Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [19], от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» [20], от 06.07.1999 № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [21] и др.

На рисунке 1 представлена организационная структура ООО «ИМПУЛЬС».

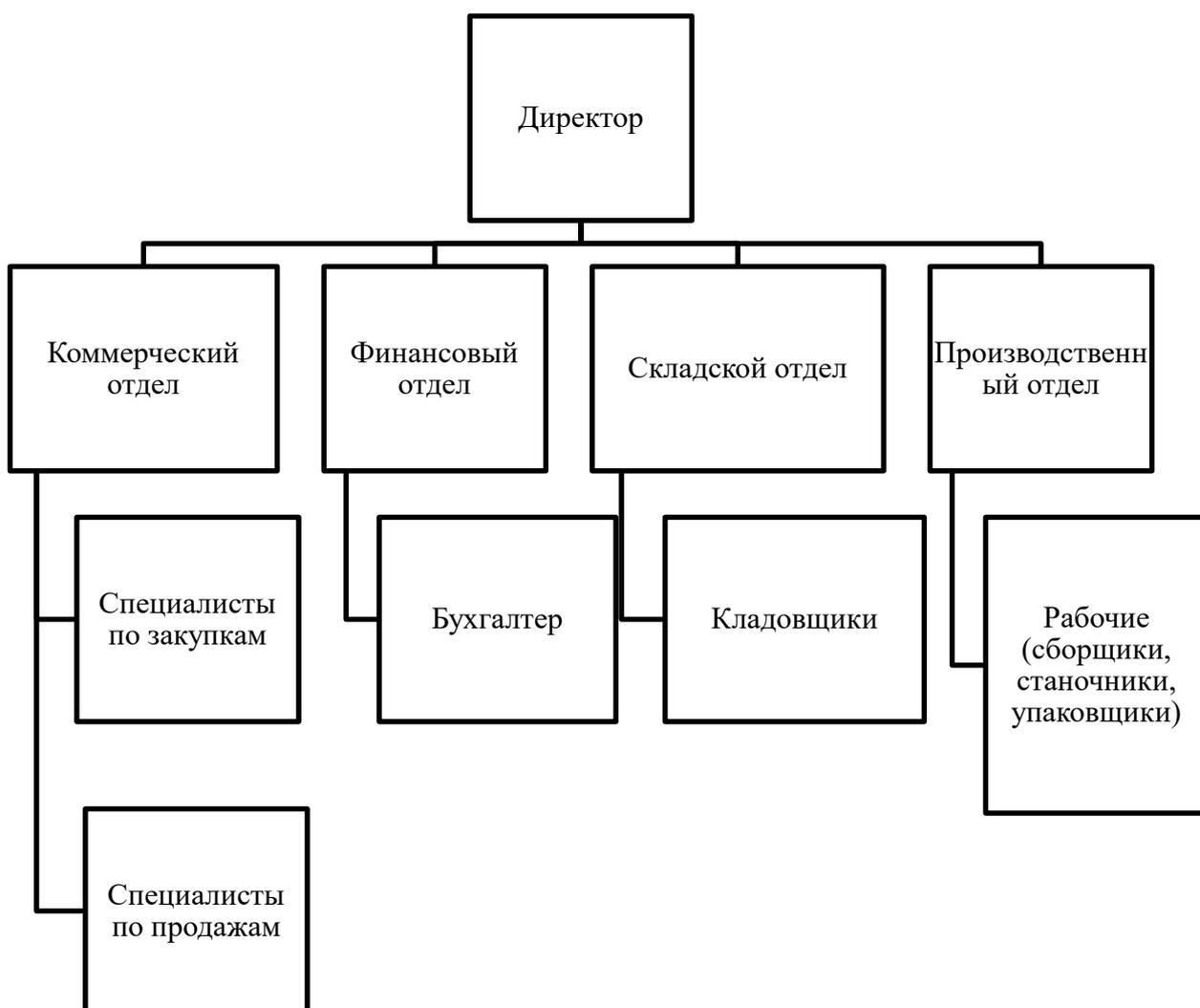


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «ИМПУЛЬС»

Организационная структура предприятия линейно-функциональная, позволяет специализированным отделам сосредотачиваться на своих функциональных областях и разрабатывать экспертизу, способствует стандартизации процессов и процедур внутри отделов, что может улучшить качество продукции и услуг.

Директор является высшим руководителем предприятия и несет ответственность за стратегическое управление всей организацией. Директор

принимает ключевые решения, разрабатывает стратегические планы и обеспечивает эффективное функционирование всех отделов.

Бухгалтер организации ООО «ИМПУЛЬС» отвечает за финансовую отчетность, бухгалтерские операции и налоговую отчетность компании, ведет контроль документооборота предприятия.

Коммерческий отдел ООО «ИМПУЛЬС» занимается продажами, развитием клиентской базы, анализом рынка и конкурентов, а также разрабатывает стратегии продаж, привлекает новых клиентов, осуществляет поддержание отношений с существующими клиентами. Также сотрудники коммерческого отдела ООО «ИМПУЛЬС» осуществляют закупки необходимых материалов для производства и продажи продукции предприятия.

Сотрудники склада отвечают за сохранность материальных ресурсов предприятия, осуществляют операции по учету, хранению и содержанию материальных запасов предприятия.

Производственный отдел состоит из сотрудников, отвечающих за производство мебели.

## **2.2 Анализ экономических показателей деятельности ООО «ИМПУЛЬС»**

Далее представлен анализ основных экономических показателей анализируемого предприятия ООО «ИМПУЛЬС» (таблица 1), анализ проведён на основании данных отчётности, представленной в Приложении А и Приложении Б.

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

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2022-2021 гг.		2023-2022 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Выручка, тыс. руб.	165752	145713	108100	-20039	-12,09%	-37613	-25,81%
Себестоимость продаж, тыс. руб.	116631	95793	69628	-20838	-17,87%	-26165	-27,31%
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	49121	49920	38472	799	1,63%	-11448	-22,93%
Коммерческие расходы, тыс. руб.	57027	60238	51616	3211	5,63%	-8622	-14,31%
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	-7906	-10318	-13144	-2412	-	-2826	-
Чистая прибыль, тыс. руб.	-15139	-10356	2383	4783	-	12739	-
Основные средства (средняя величина), тыс. руб.	3750	6300	6929	2550	68,00%	629	9,98%
Оборотные активы (средняя величина), тыс. руб.	30759	17677	7423	-13082	-42,53%	-10254	-58,01%
Среднесписочная численность ППП, чел.	10	8	9	-2	-20,00%	1	12,50%
Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб.	362	341	402	-21	-5,80%	61	17,89%
Среднегодовая выработка работающего, тыс. руб.	16575	18214	12011	1639	9,89%	-6203	-34,06%
Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб.	36	43	45	6	17,75%	2	4,79%
Фондоотдача	44	23	16	-21	-47,67%	-8	-32,55%
Оборачиваемость активов, раз	5	8	15	3	52,97%	6	76,68%
Затраты на рубль выручки, руб.	1,05	1,07	1,12	0,02	2,21%	0,05	4,74%

На рисунке 2 рассмотрена динамика выручки, валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли ООО «ИМПУЛЬС» за 2021-2023 г.

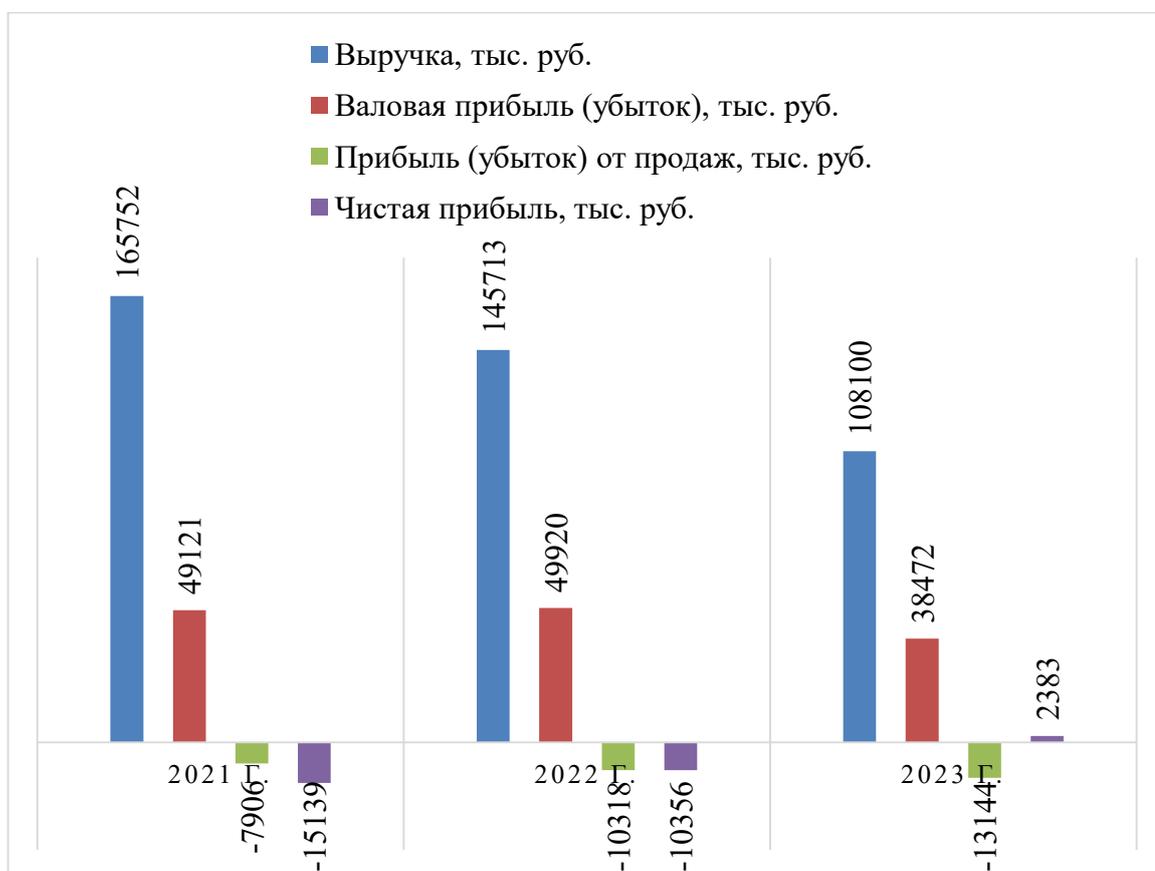


Рисунок 2 – Динамика выручки, валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли ООО «ИМПУЛЬС» за 2021-2023 г.

На основе анализа таблицы 1 можно сделать следующие выводы.

Значительное снижение выручки и себестоимости продаж указывает на сокращение масштабов деятельности предприятия.

Коммерческие расходы показали рост в 2022 году, но снизились в 2023 году. Валовая прибыль выросла в 2022 году, но значительно снизилась в 2023 году.

Несмотря на снижение выручки, предприятие смогло выйти на положительную чистую прибыль в 2023 году за счёт увеличившихся прочих доходов.

Значительное увеличение оборачиваемости активов указывает на более эффективное использование ресурсов.

Среднегодовая заработная плата работников предприятия росла на протяжении всех трех лет, что может свидетельствовать о повышении квалификации сотрудников или изменении структуры выплат.

В целом, ООО «ИМПУЛЬС» переживает значительное снижение выручки, при этом рост прочих доходов, что позволило выйти на чистую прибыль в 2023 году. Однако, снижение валовой прибыли и продолжение убытков от продаж указывают на необходимость дальнейшего пересмотра стратегии для стабилизации финансовых показателей и разработки рекомендаций, направленных на снижение затрат предприятия.

Состав и динамика активов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика активов ООО «ИМПУЛЬС» на конец 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2022-2021 гг.		2023-2022 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Основные средства	5022	7578	6280	2556	50,90%	-1298	-17,13%
Прочие внеоборотные активы	0	2819	1846	2819	X	-973	-34,52%
Запасы	10614	538	2299	-10076	-94,93%	1761	327,32%
Дебиторская задолженность	12841	2365	931	-10476	-81,58%	-1434	-60,63%
Денежные средства и денежные эквиваленты	3291	5670	2831	2379	72,29%	-2839	-50,07%
Прочие оборотные активы	27	8	203	-19	-70,37%	195	2437,5%
БАЛАНС	31795	18978	14390	-12817	-40,31%	-4588	-24,18%

Следует отметить, что активы организации снижаются на 40,31 % за 2022 г. и на 24,18 % за 2023 г. Важно заметить, что за анализируемый период наиболее существенно снизились запасы.

Состав и динамика источников финансирования деятельности предприятия представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика источников финансирования деятельности ООО «ИМПУЛЬС» на конец 2021-2023 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение			
				2022-2021 гг.		2023-2022 гг.	
				Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %	Абс. изм (+/-)	Темп прироста, %
Уставный капитал	10	10	10	0	0,00%	0	0,00%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-14784	-25140	-21956	-10356	-	3184	-
Краткосрочные заемные средства	2064	0	617	-2064	-100,00%	617	-
Кредиторская задолженность	44505	44108	35719	-397	-0,89%	-8389	-19,02%
БАЛАНС	31795	18978	14390	-12817	-40,31%	-4588	-24,18%

Крайне негативным моментом в деятельности предприятия выступает отрицательная величина собственного капитала (нераспределённой прибыли). При этом величина краткосрочных обязательств достаточно высокая. Именно за счёт краткосрочных обязательств, а именно кредиторской задолженности, и финансируется деятельность предприятия.

Для увеличения собственного капитала предприятие должно генерировать чистую прибыль и оставлять её нераспределённой. Для того, чтобы предприятие получало чистую прибыль, важно выйти на положительную величину показателя прибыли от продаж, в том числе за счёт снижения величины текущих затрат.

### **2.3 Анализ рыночных условий, в которых функционирует ООО «ИМПУЛЬС»**

Рынок мебели в настоящее время представляет собой конкурентную среду с разнообразными игроками, включая как крупные розничные сети, так и небольшие местные компании.

Согласно данным РБК, «при одновременном «обмелении» импортных потоков и российского экспорта, 2023 год отечественная мебельная индустрия закончила с рекордными показателями. Так, выпуск продукции год к году

вырос на 33% и достиг 66,7 млн единиц. Объем рынка вырос на 25% и достиг 496,8 млрд руб., что в ассоциации называют историческим максимумом за весь период наблюдений. Эксперты INFOLine приводят еще более оптимистичную оценку: продажи мебели для дома в 2023 году выросли более чем на 11% и превысили 600 млрд руб. Потенциал для роста мебельного рынка сохранится и в 2024 году на фоне рекордного объема ввода жилья в 2023 году и стабильного спроса в сегменте госзаказа, добавляют в INFOLine» [22].

Следует отметить, что объём занимаемого рынка ООО «Импульс» среди компаний данной отрасли в Московской области оценивается на уровне менее 1 %.

Далее был проведён конкурентный анализ и представлены его результаты в таблице 4.

Таблица 4 – Конкурентный анализ ООО «Импульс»

Компания	Ассортимент продукции	Ценовая политика	Качество продукции	Присутствие онлайн	Репутация	Географическое покрытие	Инновации
ООО "ГАРДЕ-РОБЭЛИТ"	Гардеробные системы и мебель для хранения	Средние цены	Высокое	Да	Высокая	Региональное	Нет
ООО "Кварт"	Мебель для офисов и коммерческих помещений	Разнообразные ценовые категории	Высокое	Да	Средняя	Национальное	Да
ООО "ТД ПРО-МОБИЛИ"	Мебель для дома и офиса различных стилей и направлений	Средние цены	Среднее	Да	Средняя	Региональное	Нет
ООО "Бук Профи"	Мебель из дерева для дома и офиса	Средние цены	Высокое	Да	Высокая	Региональное	Да
ООО "КУХНИ ЗОВ"	Кухонная мебель	Разнообразные ценовые категории	Высокое	Да	Высокая	Национальное	Да
ООО «ИМПУЛЬС»	Мебель для дома и офиса различных стилей и направлений	Средние цены	Высокое	Да	Высокая	Региональное	Нет

Итак, ООО "ИМПУЛЬС" специализируется на розничной продаже мебели, включая производство и торговлю. Его ассортимент включает в себя

широкий выбор мебели для дома и офиса, что обеспечивает разнообразие выбора для потребителей.

Компания предлагает конкурентоспособные цены на свою продукцию, ориентируясь на средний ценовой сегмент. Это делает ее продукцию доступной для широкого круга потребителей. ООО "ИМПУЛЬС" известно своей продукцией высокого качества, что способствует удовлетворенности клиентов и повышает их лояльность к бренду.

Компания имеет присутствие в онлайн-сфере, что обеспечивает удобство для клиентов при выборе и покупке продукции.

У ООО "ИМПУЛЬС" хорошая репутация, что укрепляет доверие потребителей и способствует увеличению объемов продаж.

Компания имеет региональное покрытие, что позволяет ей охватывать широкую аудиторию, хотя есть потенциал для расширения национального присутствия.

Несмотря на то, что ООО "ИМПУЛЬС" не имеет упоминаний о внедрении инноваций, есть потенциал для внедрения новых технологий и методов для улучшения продукции и обслуживания клиентов.

В таблице 5 представлен анализ конкурентной среды ООО «ИМПУЛЬС» методом 5 сил Портера.

Таблица 5 - Анализ конкурентной среды ООО «ИМПУЛЬС» методом 5 сил Портера

Факторы	Оценка	Комментарий
Угроза новых участников	Средняя	Высокий барьер к входу, но возможно появление новых игроков, особенно в сегменте онлайн-продаж.
Сила покупателей	Высокая	Покупатели имеют существенное влияние на рынок мебели благодаря большому выбору и возможности сравнения цен.
Сила поставщиков	Средняя	В отрасли мебели достаточно много поставщиков, но есть риск зависимости от изменений в ценах и качестве.
Угроза замены продукции	Средняя	Существует возможность замены продукции, но высокое качество и уникальный дизайн могут смягчить эту угрозу.
Интенсивность конкуренции	Высокая	Конкуренция на рынке мебели высока из-за множества игроков, как крупных, так и мелких.

В таблице 6 представлен SWOT-анализ деятельности ООО «ИМПУЛЬС».

Таблица 6 - SWOT-анализ деятельности ООО «ИМПУЛЬС»

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Широкий ассортимент продукции: ООО "ИМПУЛЬС" предлагает разнообразие мебели, что привлекает различные категории потребителей и способствует увеличению объемов продаж.</p> <p>Высокое качество продукции: компания известна своим качеством продукции, что способствует установлению долгосрочных отношений с клиентами и повышению их лояльности.</p> <p>Хорошая репутация бренда: ООО "ИМПУЛЬС" имеет долгую историю на рынке, что создает доверие у потребителей и обеспечивает конкурентное преимущество.</p> <p>Опытный персонал: наличие квалифицированных специалистов в различных сферах деятельности компании обеспечивает эффективное функционирование и развитие бизнеса.</p>	<p>Ограниченное географическое покрытие: ООО "ИМПУЛЬС" имеет ограниченное присутствие на рынке, что может ограничивать потенциал роста и конкурентоспособность компании.</p> <p>Недостаточное использование онлайн-продаж: в условиях современного рынка интернет-торговля становится все более важной, однако ООО "ИМПУЛЬС" не полностью использует свой потенциал в этой области.</p> <p>Отсутствие собственного производственного комплекса: зависимость от внешних поставщиков может увеличивать издержки и уменьшать гибкость в управлении производством и ассортиментом.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Расширение национального присутствия: ООО "ИМПУЛЬС" может расширить свое присутствие на рынке за счет открытия новых розничных точек или партнерства с другими компаниями.</p> <p>Внедрение инноваций в производственные процессы: внедрение новых технологий и методов производства может повысить эффективность производства и качество продукции.</p> <p>Рост спроса на мебель: с увеличением численности населения и уровня доходов спрос на мебель может расти, что создает дополнительные возможности для компании.</p>	<p>Увеличение конкуренции на рынке: возрастающая конкуренция среди производителей и розничных сетей может снижать прибыльность и долю рынка компании.</p> <p>Экономические колебания: финансовые кризисы, инфляция и другие экономические факторы могут негативно повлиять на покупательскую способность и спрос на мебель.</p> <p>Изменения в законодательстве отрасли: новые законы и нормативы, касающиеся производства и продажи мебели, могут потребовать дополнительных расходов или изменений в бизнес-процессах компании.</p>

В таблице 7 представлена матрица SWOT-анализа, позволяющая систематизировать информацию о внутренних и внешних факторах, влияющих на организацию ООО «ИМПУЛЬС».

Таблица 7 – Матрица SWOT-анализа деятельности ООО «ИМПУЛЬС»

СИВ (Сила и Возможности)	СИУ (Сила и угрозы)
Широкий ассортимент продукции позволяет ООО "ИМПУЛЬС" расширять свое национальное присутствие и выходить на новые рынки. Высокое качество продукции может стать основой для внедрения инноваций в производственные процессы, повышая конкурентоспособность компании.	Стабильные показатели выручки и активов обеспечивают финансовую устойчивость, что позволяет справляться с увеличивающейся конкуренцией на рынке. Хорошая репутация бренда помогает компании справиться с экономическими колебаниями и изменениями в законодательстве, сохраняя лояльность клиентов.
СЛВ (Слабость и Возможности)	СЛУ (Слабость и Угрозы)
Отсутствие собственного производственного комплекса может стать стимулом для привлечения инвестиций и расширения ассортимента продукции компании. Недостаточное использование онлайн-продаж создает возможности для внедрения новых технологий и методов продаж, что поможет преодолеть ограниченное географическое покрытие.	Ограниченное географическое покрытие и недостаточное использование онлайн-продаж могут усилить влияние экономических колебаний и увеличить конкуренцию на рынке. Отсутствие собственного производственного комплекса и недостаточное использование онлайн-продаж могут создать риск неплатежеспособности и ухудшить финансовое положение компании.

Представим выводы по второму разделу бакалаврской работы.

Объект исследования – ООО «ИМПУЛЬС». Основным видом деятельности ООО «ИМПУЛЬС» в соответствии с ОКВЭД выступает «Торговля розничная мебелью в специализированных магазинах (47.59.1)».

Значительное снижение выручки и себестоимости продаж указывает на сокращение масштабов деятельности предприятия. Коммерческие расходы показали рост в 2022 году, но снизились в 2023 году. Валовая прибыль выросла в 2022 году, но значительно снизилась в 2023 году. Несмотря на снижение выручки, предприятие смогло выйти на положительную чистую прибыль в

2023 году за счёт увеличившихся прочих доходов. Значительное увеличение оборачиваемости активов указывает на более эффективное использование ресурсов. Среднегодовая заработная плата работников предприятия росла на протяжении всех трех лет, что может свидетельствовать о повышении квалификации сотрудников или изменении структуры выплат.

В целом, ООО «ИМПУЛЬС» переживает значительное снижение выручки, при этом рост прочих доходов, что позволило выйти на чистую прибыль в 2023 году. Однако, снижение валовой прибыли и продолжение убытков от продаж указывают на необходимость дальнейшего пересмотра стратегии для стабилизации финансовых показателей и разработки рекомендаций, направленных на снижение затрат предприятия.

Активы организации снижаются на 40,31 % за 2022 г. и на 24,18 % за 2023 г. Важно заметить, что за анализируемый период наиболее существенно снизились запасы.

Крайне негативным моментом в деятельности предприятия выступает отрицательная величина собственного капитала (нераспределённой прибыли). При этом величина краткосрочных обязательств достаточно высокая. Именно за счёт краткосрочных обязательств, а именно кредиторской задолженности, и финансируется деятельность предприятия. Для увеличения собственного капитала предприятие должно генерировать чистую прибыль и оставлять её нераспределённой.

Для того, чтобы предприятие получало чистую прибыль, важно выйти на положительную величину показателя прибыли от продаж, в том числе за счёт снижения величины текущих затрат.

Рынок мебели в настоящее время представляет собой конкурентную среду с разнообразными игроками, включая как крупные розничные сети, так и небольшие местные компании.

ООО "ИМПУЛЬС" специализируется на розничной продаже мебели, включая производство и торговлю. Его ассортимент включает в себя широкий выбор мебели для дома и офиса, что обеспечивает разнообразие выбора для

потребителей. Компания предлагает конкурентоспособные цены на свою продукцию, ориентируясь на средний ценовой сегмент, что делает ее доступной для широкого круга потребителей. ООО "ИМПУЛЬС" известно высоким качеством продукции, что способствует удовлетворенности клиентов и повышает их лояльность к бренду. Присутствие компании в онлайн-сфере обеспечивает удобство для клиентов при выборе и покупке продукции, укрепляя их доверие и увеличивая объемы продаж. Региональное покрытие позволяет охватывать широкую аудиторию, с потенциалом для расширения на национальный уровень. ООО "ИМПУЛЬС" имеет возможность внедрять новые технологии и методы для улучшения продукции и обслуживания клиентов.

Следует отметить что введение собственного производственного и складского комплекса позволит ООО "ИМПУЛЬС" более эффективно конкурировать за счет снижения операционных расходов и увеличения производственных мощностей. Это также может способствовать укреплению позиций компании на рынке, предоставляя ей возможность предлагать более широкий ассортимент продукции и улучшать ее качество.

Рассмотрим данный проект более подробно далее.

### **3 Разработка инвестиционного проекта для ООО «ИМПУЛЬС»**

#### **3.1 Описание предлагаемого к реализации инвестиционного проекта**

Одним из перспективных вариантов развития для анализируемого предприятия является инвестирование в строительство собственного производственного и складского комплекса, расположенного вблизи текущего торгового помещения.

Это позволит предприятию сократить расходы на транспортировку и аренду, повысить эффективность логистики и увеличить объемы производства.

Снижение операционных расходов и увеличение производственных мощностей могут существенно укрепить позиции ООО "ИМПУЛЬС" на рынке.

Анализ показал, что удаленное расположение складов и производственных помещений создает дополнительные издержки на логистику и транспортировку. В настоящее время существенная доля расходов приходится на транспортировку готовой продукции от склада до покупателя, а также на аренду складов, производственного и торгового помещения. Предприятие арендует несколько складов в достаточной удалённости от производства. Торговое помещение также расположено в достаточной удалённости от производства.

С целью снижения коммерческих расходов предлагается инвестиционный проект: строительство здания вблизи торгового помещения, которое будет включать в себя производственное помещение и склад. Также строительство данного здания позволит существенно нарастить объёмы производства.

Перестройка инфраструктуры с целью объединения производственных и складских помещений в одном месте позволит сократить расходы на

логистику, увеличить эффективность производственных процессов и снизить риски неплатежеспособности из-за недостаточной ликвидности.

Предложенный проект также предоставляет предприятию возможность расширить производственные мощности и улучшить клиентское обслуживание за счет оперативного выполнения заказов и сокращения времени доставки. Это позволит предприятию повысить конкурентоспособность на рынке и обеспечить стабильный рост в долгосрочной перспективе.

Итак, основной целью данного проекта является увеличение выручки компании за счет снижения операционных расходов, повышения эффективности логистики и увеличения производственных мощностей. Объединение производственных и складских помещений в одном месте позволит уменьшить зависимость от арендных площадей и сократить затраты на транспортировку, а также укрепить конкурентные позиции ООО «ИМПУЛЬС» на рынке.

Ожидаемые результаты:

- увеличение выручки: снижение расходов на аренду и транспортировку позволит увеличить объемы производства и, как следствие, объемы продаж;
- диверсификация рисков: объединение производственных и складских помещений снизит зависимость от арендуемых площадей и уменьшит логистические риски;
- укрепление рыночных позиций: повышение эффективности логистики и увеличение производственных мощностей позволят компании более оперативно выполнять заказы, улучшить клиентское обслуживание и повысить конкурентоспособность.

Предлагаемые новые позиции по ассортименту и их характеристика представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Наименование продукта и его характеристика

Наименование продукта	Характеристика	Отличительные особенности
Специализированные шкафы и стеллажи	Высококачественные изделия для хранения и организации пространства, разработанные для различных нужд	Продукты ориентированы на узкоспециализированные потребности, соответствие строгим стандартам качества.
Экологически чистая мебель	Мебель, изготовленная из экологически чистых материалов, с минимальным воздействием на окружающую среду	Соответствие экологическим стандартам, привлекательность для потребителей, заботящихся об экологии.
Мебель для малогабаритных квартир	Компактные и многофункциональные мебельные решения для небольших жилых пространств	Высокая функциональность, адаптация под конкретные потребности клиентов, долговечность и надежность.

Потенциальные потребители продукции проекта включают широкий круг клиентов:

- промышленные предприятия, нуждающиеся в специализированной мебели для хранения и организации пространства;
- экологически сознательные потребители, ищущие мебель, которая минимально воздействует на окружающую среду;
- жители малогабаритных квартир и студий, которым необходимы компактные и многофункциональные мебельные решения.

Портрет потенциального клиента:

- ценит качество и инновации в продукции;
- ищет отзывы и рекомендации перед покупкой;
- склонен к долгосрочному сотрудничеству с проверенными поставщиками;
- внимательно изучает состав и экологические характеристики продукции;
- готов платить больше за продукты, которые соответствуют высоким стандартам качества и экологичности.

Каналы сбыта включают:

- онлайн-продажи через веб-сайт компании и социальные сети;
- партнерство с промышленными предприятиями, строительными компаниями, производителями мебели;
- продажи через специализированные розничные точки и дистрибьюторов;
- участие в государственных и частных тендерах.

План продвижения включает:

- активное продвижение в социальных сетях и специализированных профессиональных форумах;
- участие в отраслевых выставках и конференциях для представления продукции широкой аудитории;
- публикация статей и пресс-релизов в специализированных изданиях и на отраслевых порталах;
- рассылка информационных материалов и специальных предложений через email.

Согласно экспертной оценке, новое производственное помещение позволит увеличить производство продукции предприятия в среднем на 600 единиц в год.

Средняя цена единицы мебели 70 тыс. руб. Исследования показали, что спрос на дополнительно произведённую продукцию имеется.

Для производства мебели будут использованы имеющиеся в наличии оборудование, также планируется закупка дополнительного оборудования стоимостью 1500 тыс. руб.

Необходимое дополнительное оборудование для производства мебели представлено следующими позициями: станок для резки и обработки дерева; оборудование для нанесения покрытий; упаковочные машины; лабораторное оборудование; дополнительное оборудование – таблица 9.

Таблица 9 – Необходимое дополнительное оборудование

Необходимое дополнительное оборудование	Характеристика	Цена, тыс. руб.
Станок для резки и обработки дерева	Высокоточный, автоматический	500
Оборудование для нанесения покрытий	Системы для нанесения краски и лака	300
Упаковочные машины	Автоматические упаковочные линии	400
Лабораторное оборудование	Приборы для контроля качества материалов	200
Дополнительное оборудование	Инструменты и аксессуары для производства	100
Итого		1500

Согласно экспертной оценке, строительство здания обойдётся предприятию в 12500 тыс. руб.

Срок строительства здания, монтажа оборудования оценивается как 1 год.

Также по завершению строительства будет осуществлен перенос оборудования со старого помещения в новое.

Для поддержки производства новой продукции по завершению строительства потребуются дополнительный оборотный капитал в размере 600 тыс. руб. Он может освободиться в конце производственного периода.

Для производства дополнительной мебели потребуются материал, который уже имеется на складе и используется для производства другой продукции.

Закупочная цена на материал, имеющийся на складе, – 38 тыс. руб. на единицу продукции.

В настоящее время цена данного материала составляет 42 тыс. руб. на единицу продукции.

Трудозатраты на производство единицы мебели оцениваются в 5 тыс. руб. (в том числе страховые взносы).

Постоянные затраты в результате реализации проекта снизятся на 840 тыс. руб. в год за счёт снижения затрат на аренду производственного помещения и склада, а также за счёт снижения расходов на транспортировку.

Источником финансирования рассматриваемого проекта выступит банковский кредит.

Открыты кредитные линии под 16 % годовых в ПАО Сбербанк. Планируется взять кредит на 5 лет.

Стоит отметить, что в течение первого года (на протяжении срока строительства и пусконаладочных работ) предприятие будет продолжать осуществлять свою деятельность на старом месте и производить продукцию в том же объёме, что и ранее.

Для организации и координации реализации инвестиционного проекта будет привлечён дополнительный персонал, расходы на фонд оплаты труда (с учётом страховых взносов) на протяжении первого года оцениваются как 2 344 тыс. руб. в год.

Требуемый дополнительный персонал для организации и координации проекта представлен в таблице 10.

Таблица 10 – Требуемый дополнительный персонал для организации и координации проекта

Должность	Заработная плата за месяц (в том числе страховые взносы), тыс. руб.	Заработная плата за год (в том числе страховые взносы), тыс. руб.
Руководитель проекта	91	1094
Инженер-конструктор	52	625
Технолог по производству	52	625
Итого	195	2344

Так, для реализации проекта потребуются привлечение новых сотрудников, включая инженера-конструктора (разработка дизайна и конструкций мебели); технолога по производству (оптимизация

производственных процессов и контроль качества продукции).

Следует отметить, что данный персонал будет задействован на протяжении всего срока реализации проекта, а также в дальнейшем при осуществлении операционной деятельности предприятия.

По завершению строительства и пусконаладочных работ весь действующий персонал будет также переведён в новое место.

Предприятие находится на специальном налоговом режиме (УСН, «доходы – расходы»).

Следует отметить, что ООО «ИМПУЛЬС» располагает необходимым потенциалом и ресурсами для реализации данного инвестиционного проекта. Так, у предприятия есть база потенциальных клиентов, а также запросы на производство новой продукции.

Сотрудники предприятия имеют соответствующую квалификацию, компетенции для реализации данного проекта. Предприятие имеет кредитный потенциал.

В связи с этим далее рассчитаем эффективность данного инвестиционного проекта.

### **3.2 Оценка инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE**

Для оценки эффективности инвестиционного проекта, в первую очередь, необходимо спрогнозировать денежные потоки по рассматриваемому проекту на основе принципа релевантности, а также определить ставку дисконтирования – требуемую норму доходности.

Ввиду того, что предынвестиционные исследования уже проведены, затраты на данное исследование не будут включены в прогноз денежных потоков, так как они не релевантны.

Также в прогноз денежных потоков не будет включена стоимость имеющегося оборудования, так как она в настоящее время уже используется для производства текущей продукции.

Для расчёта затрат на закупку материалов будет использована новая цена, так как имеющаяся на складе продукция будет использована для производства той продукции, ради которой материал и закупался.

Прогноз денежных потоков осуществлён на основании моделей FCFF и FCFE. Прогнозный период – 6 лет.

Прогноз денежных потоков на основании модели FCFF включает в себя прогноз денежных потоков от инвестиционной деятельности, а также прогноз денежных потоков от операционной деятельности.

Прогнозируемые денежные потоки по инвестиционному проекту представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Прогноз денежных потоков (по модели FCFF)

Показатель	Значение по годам, тыс. руб.						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности	0	-14600	0	0	0	0	600
оборудование (дополнительное)	-	-1500	-	-	-	-	-
строительство здания	-	-12500	-	-	-	-	-
изменение чистого оборотного капитала	-	-600	-	-	-	-	600
Дополнительный денежный поток от операционной деятельности (модель FCFF)	0	-2344	12954	12851	12731	12589	12504
поступления от продаж (+)	-	-	42000	42000	42000	42000	42000
затраты на материалы (-)	-	-	-25200	-25200	-25200	-25200	-25200

Продолжение таблицы 11

Показатель	Значение по годам, тыс. руб.						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
затраты на зарплату (-)	-	-2344	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000
экономия на постоянных затратах (+)	-	-	840	840	840	840	840
налог по УСН (15% «доходы-расходы») (-)	-	-	-1686	-1789	-1909	-2051	-2136
Суммарный денежный поток	0	-16944	12954	12851	12731	12589	13104
Суммарный денежный поток нарастающим итогом	0	-16944	-3990	8862	21592	34182	47286

Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности представлен затратами на дополнительное оборудование, а также на строительство здания.

Также в прогноз заложено изменение чистого оборотного капитала на производство новой продукции.

Следует заметить, что кредит будет привлечён в конце нулевого года (2024 г.), при этом все инвестиционные затраты планируется осуществить в течение первого года (2025 г.).

Дополнительные денежные потоки от операционной деятельности представлены: притоком в виде дополнительных поступлений от продаж, а также экономии на постоянных затратах (за счёт снижения затрат на аренду производственного помещения и склада, а также за счёт снижения расходов на транспортировку); оттоком в виде дополнительных затрат на материалы, зарплату.

Важно заметить, что затраты на зарплату в первом году также присутствуют, что связано с привлечением дополнительного персонала для реализации проекта. Также в виде оттока представлен налог по УСН.

Так как денежные потоки представлены по модели FCFF, то в прогноз не включены денежные потоки по привлечению и возврату заёмного капитала.

Также в прогноз денежных потоков не включены затраты по выплате процентов по кредиту, так как это уже учтено в ставке дисконтирования.

Так, в качестве ставки дисконтирования взята ставка по кредиту – 16 % годовых, так как источником финансирования выступает только заёмный капитал.

На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования рассчитаем основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта.

Так, в таблице 12 представлены значения дисконтированных денежных потоков по проекту.

Таблица 12 – Расчёт дисконтированных денежных потоков по проекту (по ставке 16 %)

Показатель	Значение по годам, тыс. руб.							Сумма, тыс. руб.
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности	0	-12586	0	0	0	0	246	-12340
Дисконтированный дополнительный денежный поток от операционной деятельности (модель FCFF)	0	-2021	9627	8233	7031	5994	5132	33997
Дисконтированный суммарный денежный поток	0	-14607	9627	8233	7031	5994	5378	21657
Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом	-0	-14607	-4980	3254	10285	16279	21657	-

На основании рассчитанных денежных потоков представим расчёт показателей эффективности.

Расчёт показателя чистого дисконтированного дохода осуществлён по формуле (1), представленной в первом разделе исследования – формула (4):

$$NPV = 33\,997 - 12\,340 = 21\,657 \text{ тыс. руб.} \quad (4)$$

Расчёт показателя индекса доходности осуществлён по формуле (2), представленной в первом разделе исследования – формула (5):

$$PI = \frac{33\,997}{12\,340} = 2,76 \quad (5)$$

Показатель IRR рассчитан с помощью функции =ВСД () в Excel, составляет 71 %.

На основании таблицы 12 рассчитан показатель дисконтированного периода окупаемости – формула (6):

$$DPP = 2 + \frac{4980}{8233} = 2,6 \text{ лет} \quad (6)$$

Итак,  $NPV > 0$ ,  $PI > 1$ , IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

Далее осуществим прогноз денежных потоков на основании модели FCFE, который включает в себя прогноз денежных потоков от инвестиционной деятельности, а также прогноз денежных потоков от операционной и финансовой деятельности в части привлечения и возврата заёмного капитала. Итак, прогнозируемые денежные потоки представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Прогноз денежных потоков (по модели FCFE)

Показатель	Значение по годам, тыс. руб.						
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности	0	-14600	0	0	0	0	600
оборудование (дополнительное)	-	-1500	-	-	-	-	-
строительство здания	-	-12500	-	-	-	-	-
изменение чистого оборотного капитала	-	-600	-	-	-	-	600
Дополнительный денежный поток от операционной и финансовой деятельности (модель FCFE)	23930	-9327	5971	5868	5748	5606	12504
поступления от продаж (+)	-	-	42000	42000	42000	42000	42000
затраты на материалы (-)	-	-	-	-25200	-25200	-	-
затраты на зарплату (-)	-	-2344	-3000	-3000	-3000	-3000	-3000
экономия на постоянных затратах (+)	-	-	840	840	840	840	840
налог по УСН (15% «доходы-расходы») (-)	-	-	-1686	-1789	-1909	-2051	-2136
затраты на выплату процентов по кредиту (-)	-	-3587	-3002	-2316	-1512	-569	-
поступление суммы кредита (+)	23930	-	-	-	-	-	-
возврат основного долга по кредиту (-)	-	-3396	-3981	-4667	-5471	-6414	-
Суммарный денежный поток на собственный капитал	23930	-23927	5971	5868	5748	5606	13104
Суммарный денежный поток на собственный капитал нарастающим итогом	23930	3	5974	11842	17590	23196	36300
ПРОВЕРКА РЕАЛИЗУЕМОСТИ ПРОЕКТА	РЕАЛИ-ЗУЕМ	РЕАЛИ-ЗУЕМ	РЕАЛИ-ЗУЕМ	РЕАЛИ-ЗУЕМ	РЕАЛИ-ЗУЕМ	РЕАЛИ-ЗУЕМ	РЕАЛИ-ЗУЕМ

В отличие от модели FCFF, в модели FCFE в прогноз включены денежные потоки от финансовой деятельности, а именно привлечение и возврат основного долга по кредиту. Также в прогноз денежных потоков также включены затраты по выплате процентов по кредиту.

Расчёт затрат на выплату процентов по кредиту и основного долга осуществлялся на основании аннуитетных платежей (срок 5 лет, ставка 16 %) – Приложение В. Следует отметить важный момент, что величина требуемого кредита определена на основании требуемого денежного потока для обеспечения реализуемости проекта на протяжении нулевого и первого года.

Так как представлена модель FCFE, денежные потоки продисконтированы по стоимости собственного капитала в соответствии с ожидаемой доходностью собственником, которая находится на уровне 24 %. На основе спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования рассчитаем основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта.

Так, в таблице 14 представлены значения дисконтированных денежных потоков по проекту.

Таблица 14 – Расчёт дисконтированных денежных потоков по проекту (по ставке 24 %)

Показатель	Значение по годам, тыс. руб.							Сумма, тыс. руб.
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности	0	-11774	0	0	0	0	165	-11609
Дисконтированный дополнительный денежный поток (модель FCFE)	23930	-7522	3883	3078	2431	1912	3440	31152
Дисконтированный суммарный денежный поток на собственный капитал	23930	-19296	3883	3078	2431	1912	3605	19543

Продолжение таблицы 14

Показатель	Значение по годам, тыс. руб.							Сумма, тыс. руб.
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
Дисконтированный суммарный денежный поток на собственный капитал нарастающим итогом	23930	4634	8517	11595	14026	15939	19543	-

На основании рассчитанных денежных потоков представим расчёт эффективности – формула (7):

$$NPV = 31\,152 - 11\,609 = 19\,534 \text{ тыс. руб.} \quad (7)$$

Итак,  $NPV > 0$ , следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

Проект не только эффективен, но и реализуем, так как суммарный денежный поток (а соответственно и накопленный суммарный денежный поток) принимает положительное значение на протяжении всего анализируемого периода. То есть предприятие будет иметь возможность расплатиться по взятому кредиту.

Таким образом, была проведена оценка эффективности инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE. Для предприятия в целом и для собственника проект эффективен. Реализация данного проекта позволит предприятию увеличить собственный капитал предприятия. В долгосрочной перспективе это позволит снизить зависимость от заёмных источников финансирования, укрепить финансовую устойчивость предприятия.

Далее в таблице 15 представлены основные риски и направления их минимизации.

Таблица 15 – Основные риски проекта и направления их минимизации

Основные риски	Направления минимизации рисков
Превышение бюджета на строительство	Проведение тщательного анализа и планирования затрат.
Недостаток финансирования проекта	Привлечение дополнительных инвесторов или получение кредитных линий на выгодных условиях.
Недостаточная квалификация управленческой команды	Проведение тренингов и курсов повышения квалификации для сотрудников.
Ошибки в управлении строительством	Привлечение опытных проектных менеджеров и подрядчиков.
Сбои в поставках материалов	Заключение долгосрочных контрактов с проверенными поставщиками, создание запасов критических материалов.
Увеличение операционных расходов	Внедрение системы контроля и оптимизации затрат.
Сбои в производственном процессе	Внедрение резервных мощностей, регулярное техническое обслуживание оборудования.
Снижение спроса на продукцию	Проведение маркетинговых исследований, адаптация ассортимента продукции под текущие потребности рынка, усиление онлайн продаж
Экономические колебания	Диверсификация ассортимента, ориентированного на разные ценовые сегменты.
Ограниченное географическое покрытие	Открытие новых филиалов, развитие логистической сети для охвата новых регионов.

Таким образом, основные риски проекта включают превышение бюджета на строительство, недостаток финансирования, недостаточную квалификацию управленческой команды, ошибки в управлении строительством, сбои в поставках материалов, увеличение операционных расходов, сбои в производственном процессе, снижение спроса на продукцию, экономические колебания и ограниченное географическое покрытие. Для минимизации рисков необходимо проводить тщательное планирование затрат, проводить тренинги для сотрудников, привлекать опытных менеджеров и подрядчиков, заключать долгосрочные контракты с поставщиками, внедрять системы контроля затрат, создавать резервные мощности, диверсифицировать ассортимент и развивать логистическую сеть.

Подведём итоги третьего раздела бакалаврской работы.

Предлагается к реализации инвестиционный проект – введение собственного производственного и складского комплекса, который позволит ООО "ИМПУЛЬС" более эффективно конкурировать за счет снижения операционных расходов и увеличения производственных мощностей. Это также может способствовать укреплению позиций компании на рынке, предоставляя ей возможность предлагать более широкий ассортимент продукции и улучшать ее качество.

В настоящее время предприятие арендует несколько складов в достаточной удалённости от производства. Торговое помещение также расположено в достаточной удалённости от производства. С целью снижения коммерческих расходов принято решение о рассмотрении инвестиционного проекта: строительство здания вблизи торгового помещения, которое будет включать в себя производственное помещение и склад. Также строительство данного здания позволит существенно нарастить объёмы производства.

Представлены исходные данные по данному проекту, рассчитана эффективность данного инвестиционного проекта. Прогноз денежных потоков осуществлён на основании моделей FCFF и FCFE.

Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности представлен затратами на дополнительное оборудование, а также на строительство здания. Также в прогноз заложено изменение чистого оборотного капитала на производство новой продукции. Следует заметить, что кредит будет привлечён в конце нулевого года (2024 г.), при этом все инвестиционные затраты планируется осуществить в течение первого года (2025 г.). Дополнительные денежные потоки от операционной деятельности представлены: притоком в виде дополнительных поступлений от продаж, а также экономии на постоянных затратах; оттоком в виде дополнительных затрат на материалы, зарплату. Также в виде оттока представлен налог по УСН. При оценке по модели FCFF в качестве ставки дисконтирования взята ставка по кредиту – 16 % годовых, так как источником финансирования выступает только заёмный капитал. На основании спрогнозированных

денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования рассчитаны основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта:  $NPV = 21\ 657$  тыс. руб.,  $PI = 2,76$ ,  $DPP = 2,6$  года,  $IRR = 71\ %$ . Итак,  $NPV > 0$ ,  $PI > 1$ ,  $IRR$  превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

Далее осуществлён прогноз денежных потоков на основании модели FCFE. В модели FCFE денежные потоки продисконтированы по стоимости собственного капитала в соответствии с ожидаемой доходностью собственником, которая находится на уровне  $24\ %$ . На основе спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования рассчитан показатель эффективности инвестиционного проекта:  $NPV = 19\ 534$  тыс. руб.  $NPV > 0$ , следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

Таким образом, проведена оценка эффективности инвестиционного проекта по моделям FCFE и FCFE. Для предприятия в целом и для собственника проект эффективен. Проект не только эффективен, но и реализуем, так как суммарный денежный поток (а соответственно и накопленный суммарный денежный поток) принимает положительное значение на протяжении всего анализируемого периода.

Основные риски проекта включают превышение бюджета на строительство, недостаток финансирования, недостаточную квалификацию управленческой команды, ошибки в управлении строительством, сбои в поставках материалов, увеличение операционных расходов, сбои в производственном процессе, снижение спроса на продукцию, экономические колебания и ограниченное географическое покрытие. Для минимизации рисков необходимо проводить тщательное планирование затрат, проводить тренинги для сотрудников, привлекать опытных менеджеров и подрядчиков, заключать долгосрочные контракты с поставщиками, внедрять системы контроля затрат, создавать резервные мощности, диверсифицировать ассортимент и развивать логистическую сеть.

## Заключение

Реальные инвестиции представляют собой вложения в активы предприятия, включая имущественные комплексы, новые объекты, модернизацию оборудования и другие формы. Реальные инвестиции предприятие осуществляет посредством реализации инвестиционных проектов. Инвестиционный проект охватывает несколько фаз, каждая из которых играет важную роль в его жизненном цикле. Первая фаза, предынвестиционная, является временем подготовки, анализа и планирования. Вторая фаза, инвестиционная, самая затратная, включает в себя закупку ресурсов, строительство и др. Постинвестиционная фаза, или эксплуатационная, направлена на управление и эксплуатацию проекта с целью получения прибыли. Некоторые проекты также могут включать четвертую фазу - ликвидационную, которая возникает в случае прекращения деятельности проекта и включает в себя закрытие и распродажу активов. Каждая фаза имеет свои особенности и требует особого подхода для успешного завершения проекта.

Структура денежного потока проекта включает три основных направления: операционную, инвестиционную и финансовую деятельность.

Денежный поток от операционной деятельности – это поступления и оттоки, связанные с основной деятельностью проекта. Включает в себя все денежные потоки, происходящие от продаж товаров или услуг, минус текущие операционные расходы, такие как заработная плата, аренда, закупка сырья и прочее. Этот поток дает представление о том, насколько эффективно проект использует свои ресурсы для генерации прибыли.

Денежный поток от инвестиционной деятельности описывает все затраты и доходы, связанные с приобретением и реализацией долгосрочных активов, таких как недвижимость, оборудование, интеллектуальная собственность и другие капитальные вложения. Денежный поток включает в себя средства, потраченные на приобретение новых активов, а также

поступления от продажи уже имеющихся. Денежный поток от инвестиционной деятельности помогает оценить эффективность управления капиталом и стратегии инвестирования проекта.

Денежный поток от финансовой деятельности фокусируется на притоке и оттоке средств, связанных с финансированием проекта. Отток от финансовой деятельности включает в себя дивиденды, выплаты основного долга, приток – привлечение нового капитала через эмиссию акций или облигаций, привлечение кредитов. Этот поток позволяет оценить, насколько устойчива финансовая политика проекта и какие риски связаны с его финансовой структурой.

Правильное определение ставки дисконтирования является необходимым шагом для адекватной оценки инвестиционных возможностей и финансовых решений. Определив ставку дисконтирования, необходимо рассчитать основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта: чистый дисконтированный доход – NPV; индекс доходности – PI; внутренняя норма доходности – IRR; дисконтированный период окупаемости – DPP.

Также в работе рассмотрен методический инструментарий оценки проекта по моделям FCFF и FCFE, который включает в себя шаги по проверке проекта на реализуемость, выбору модели оценки, расчету ставки дисконтирования, правильному прогнозированию денежных потоков и оценке эффективности проекта.

Объект исследования – ООО «ИМПУЛЬС». Основным видом деятельности ООО «ИМПУЛЬС» в соответствии с ОКВЭД выступает «Торговля розничная мебелью в специализированных магазинах (47.59.1)».

Значительное снижение выручки и себестоимости продаж указывает на сокращение масштабов деятельности предприятия. Коммерческие расходы показали рост в 2022 году, но снизились в 2023 году. Валовая прибыль выросла в 2022 году, но значительно снизилась в 2023 году. Несмотря на снижение выручки, предприятие смогло выйти на положительную чистую прибыль в

2023 году за счёт увеличившихся прочих доходов. Значительное увеличение оборачиваемости активов указывает на более эффективное использование ресурсов. Среднегодовая заработная плата работников предприятия росла на протяжении всех трех лет, что может свидетельствовать о повышении квалификации сотрудников или изменении структуры выплат.

В целом, ООО «ИМПУЛЬС» переживает значительное снижение выручки, при этом рост прочих доходов, что позволило выйти на чистую прибыль в 2023 году. Однако, снижение валовой прибыли и продолжение убытков от продаж указывают на необходимость дальнейшего пересмотра стратегии для стабилизации финансовых показателей и разработки рекомендаций, направленных на снижение затрат предприятия.

Активы организации снижаются на 40,31 % за 2022 г. и на 24,18 % за 2023 г. Важно заметить, что за анализируемый период наиболее существенно снизились запасы. Крайне негативным моментом в деятельности предприятия выступает отрицательная величина собственного капитала (нераспределённой прибыли). При этом величина краткосрочных обязательств достаточно высокая. Именно за счёт краткосрочных обязательств, а именно кредиторской задолженности, и финансируется деятельность предприятия. Для увеличения собственного капитала предприятие должно генерировать чистую прибыль и оставлять её нераспределённой. Для того, чтобы предприятие получало чистую прибыль, важно выйти на положительную величину показателя прибыли от продаж, в том числе за счёт снижения величины текущих затрат.

ООО "ИМПУЛЬС" специализируется на розничной продаже мебели, включая производство и торговлю. Его ассортимент включает в себя широкий выбор мебели для дома и офиса, что обеспечивает разнообразие выбора для потребителей. Компания предлагает конкурентоспособные цены на свою продукцию, ориентируясь на средний ценовой сегмент, что делает ее доступной для широкого круга потребителей. ООО "ИМПУЛЬС" известно высоким качеством продукции, что способствует удовлетворенности клиентов и повышает их лояльность к бренду. Присутствие компании в онлайн-сфере

обеспечивает удобство для клиентов при выборе и покупке продукции, укрепляя их доверие и увеличивая объемы продаж. Региональное покрытие позволяет охватывать широкую аудиторию, с потенциалом для расширения на национальный уровень. ООО "ИМПУЛЬС" имеет возможность внедрять новые технологии и методы для улучшения продукции и обслуживания клиентов.

Следует отметить что введение собственного производственного и складского комплекса позволит ООО "ИМПУЛЬС" более эффективно конкурировать за счет снижения операционных расходов и увеличения производственных мощностей. Это также может способствовать укреплению позиций компании на рынке, предоставляя ей возможность предлагать более широкий ассортимент продукции и улучшать ее качество.

Предлагается к реализации инвестиционный проект – введение собственного производственного и складского комплекса, который позволит ООО "ИМПУЛЬС" более эффективно конкурировать за счет снижения операционных расходов и увеличения производственных мощностей. Это также может способствовать укреплению позиций компании на рынке, предоставляя ей возможность предлагать более широкий ассортимент продукции и улучшать ее качество.

В настоящее время предприятие арендует несколько складов в достаточной удалённости от производства. Торговое помещение также расположено в достаточной удалённости от производства. С целью снижения коммерческих расходов принято решение о рассмотрении инвестиционного проекта: строительство здания вблизи торгового помещения, которое будет включать в себя производственное помещение и склад. Также строительство данного здания позволит существенно нарастить объёмы производства.

Представлены исходные данные по данному проекту, рассчитана эффективность данного инвестиционного проекта. Прогноз денежных потоков осуществлён на основании моделей FCFF и FCFE.

Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности

представлен затратами на дополнительное оборудование, а также на строительство здания. Также в прогноз заложено изменение чистого оборотного капитала на производство новой продукции. Следует заметить, что кредит будет привлечён в конце нулевого года (2024 г.), при этом все инвестиционные затраты планируется осуществить в течение первого года (2025 г.). Дополнительные денежные потоки от операционной деятельности представлены: притоком в виде дополнительных поступлений от продаж, а также экономии на постоянных затратах; оттоком в виде дополнительных затрат на материалы, зарплату. Также в виде оттока представлен налог по УСН.

При оценке по модели FCFF в качестве ставки дисконтирования взята ставка по кредиту – 16 % годовых, так как источником финансирования выступает только заёмный капитал. На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования рассчитаны основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта:  $NPV = 21\ 657$  тыс. руб.,  $PI = 2,76$ ,  $DPP = 2,6$  года,  $IRR = 71$  %. Итак,  $NPV > 0$ ,  $PI > 1$ ,  $IRR$  превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

Далее осуществлён прогноз денежных потоков на основании модели FCFE. В модели FCFE денежные потоки продисконтированы по стоимости собственного капитала в соответствии с ожидаемой доходностью собственником, которая находится на уровне 24 %. На основе спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования рассчитан показатель эффективности инвестиционного проекта:  $NPV = 19\ 534$  тыс. руб.  $NPV > 0$ , следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

Таким образом, проведена оценка эффективности инвестиционного проекта по моделям FCFF и FCFE. Для предприятия в целом и для собственника проект эффективен. Проект не только эффективен, но и реализуем, так как суммарный денежный поток (а соответственно и

накопленный суммарный денежный поток) принимает положительное значение на протяжении всего анализируемого периода.

Основные риски проекта включают превышение бюджета на строительство, недостаток финансирования, недостаточную квалификацию управленческой команды, ошибки в управлении строительством, сбои в поставках материалов, увеличение операционных расходов, сбои в производственном процессе, снижение спроса на продукцию, экономические колебания и ограниченное географическое покрытие. Для минимизации рисков необходимо проводить тщательное планирование затрат, проводить тренинги для сотрудников, привлекать опытных менеджеров и подрядчиков, заключать долгосрочные контракты с поставщиками, внедрять системы контроля затрат, создавать резервные мощности, диверсифицировать ассортимент и развивать логистическую сеть.

## Список используемой литературы

1. Абрамова Т.В., Лисицин Л.А., Халин Ю.А., Клестов С.А. Подход к оценке инвестиционной привлекательности инновационного проекта // Вестник СибГУТИ. 2021. № 4. С. 3–10.
2. Альгинова Т.Ф. Бизнес-план предприятия: содержание и роль в финансовой политике // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 81-3. С. 5-8. DOI 10.18411/trnio-01-2022-77.
3. Анализ основных подходов к определению понятия инвестиционного проекта и методов его оценки / С. А. Мохначев, О. Л. Симченко, И. А. Третьяков [и др.] // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2020. № 2(41). С. 61-65.
4. Анохина Л.В. Инвестиционный проект: понятие и содержание фаз жизненного цикла // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 6-1(88). С. 29-31. DOI 10.24412/2411-0450-2022-6-1-29-31.
5. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента [Текст] : учебный курс / И.А. Бланк. [Москва] : Омега-Л, 2013. 560 с.
6. Гордеева Е.В., Кукса Д.В. Особенности оценки инвестиционных проектов на предприятии // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 6(64). С. 76-78. DOI 10.24411/2411-0450-2020-10534.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 26.10.2021 г.) [Электронный ресурс] // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения 15.01.2023 г.).
8. Грачева М.В., Александров Д.С. Финансовый анализ инвестиционных проектов: основные правила формирования денежных потоков // Аудит. 2021. № 5. С. 35-41.
9. Захарин Ю.С. Денежные потоки инвестиционных проектов // European Scientific Conference : сборник статей XXVIII Международной научно-практической конференции, Пенза, 08 января 2022 года. Пенза: Наука

и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022. С. 94-96.

10. Казанкина О.А., Ханбекова Д.Р. Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов и инвестиционные программы для их реализации // Наука и общество. 2018. № 3(32). С. 47-51.

11. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Канке А.А., Кошечая И.П., - 2-е изд., испр. и доп. - М.:ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2020. 288 с.

12. Кириллов Ю.В., Досушева Е.Е. Методика оценки коммерческой эффективности инвестиционных проектов // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 32. С. 45–52.

13. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учеб. пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2019. 292 с.

14. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М.: ТК Велби: Проспект, 2018. 424 с.

15. Лукасевич, И. Я. Управление денежными потоками : учебник / И.Я. Лукасевич, П.Е. Жуков. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2023. – 184 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-9558-0461-3. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1913701> (дата обращения: 15.02.2023). – Режим доступа: по подписке.

16. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2022 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) (дата обращения 16.01.2023 г.).

17. Николаева И.П. Инвестиции : учебник / И.П. Николаева. 2-е изд., стер. Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. 252 с.

18. Полтева Т.В. Методический инструментарий оценки инвестиционного проекта по моделям FCFE и FCFE // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2023. № 1(52). С. 27-33. DOI 10.18323/2221-5689-2023-1-27-33.

19. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год) [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_103394/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/) (дата обращения 15.12.2022 г.).

20. Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 № 1598) [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20081/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/) (дата обращения 20.01.2023 г.).

21. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_18609/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/) (дата обращения 20.01.2023 г.).

22. РБК Отрасли. Скандинавский стиль: кто заменит в России IKEA [Электронный ресурс] // URL: <https://www.rbc.ru/industries/news/65ddd3cc9a794727aa83bf21> (дата обращения: 14.10.2022 г.).

23. Савицкая Г.В. Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. 15-е изд., испр. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2022. 587 с. (Высшее образование: Бакалавриат). DOI 10.12737/textbook\_5cde566886f147.06974725. - ISBN 978-5-16-014849-6.

24. Терпугов А.Е. Математическое моделирование в анализе и оценке инновационно-инвестиционных проектов // Наука и бизнес: пути развития. 2019. № 5. С. 131–134.

25. Тютюкина Е.Б., Гисин В.Б. Оценка экономической целесообразности инвестиционных проектов: методологический подход //

Инновационное развитие экономики. 2019. № 6. С. 146–155.

26. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ [Электронный ресурс] // URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22142/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/) (дата обращения: 14.10.2022 г.)

27. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 05.12.2022) [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения 20.01.2023 г.).

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

29. Черемушкин С.В. Разъяснение алгоритма вычисления свободного денежного потока фирмы и свободного денежного потока собственникам на примере публичной финансовой отчетности // Финансовый менеджмент. 2014. № 6. С. 22–55.

30. Шайхутдинова А.К., Селезнева И.В., Абдильдин С.С. Прогнозирование денежных потоков инвестиционного проекта // Вестник университета Туран. 2020. № 1(85). С. 136-142.

31. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. 2-е изд., доп. Москва : ИНФРА-М, 2021. 374 с.

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

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

34. Chen H., Jiang H., Wang K. Free cash flow to firm and equity models in healthcare industry valuation // *International Journal of Healthcare Management*. 2018. Vol. 11. № 4. pp. 244–250.
35. Copeland T., Koller T., Murrin J. *Valuation-Measuring and Managing the Values of Companies*. New York: John Wiley Sons, 2000. 576 p.
36. Damodaran A. *Corporate Finance: Theory and Practice*. 2nd ed. New York: John Wiley & Sons, 2001. 1008 p.
37. Karlsson T. (2019) Judging a business by its cover: An institutional perspective on new ventures and the business plan. *Journal of Business Venturing*, no. 24(1), pp. 27–45.

Приложение А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Импульс» за 2023 г.

ИНН 5029193509  
КПП 502901001

Форма по КНД 0710099  
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс  
На 31 декабря 2023 г.

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
1	2	3	4	5	6
<b>Актив</b>					
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
	Нематериальные активы	1110	0	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	0	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	0	-	-
	Основные средства	1150	6 280	7 578	5 022
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	-	-
	Финансовые вложения	1170	0	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	0	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	1 846	2 819	-
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>8 126</b>	<b>10 397</b>	<b>5 022</b>
<b>II. Оборотные активы</b>					
	Запасы	1210	2 299	538	10 614
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	931	2 365	12 841
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2 831	5 670	3 291
	Прочие оборотные активы	1260	203	8	27
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>6 264</b>	<b>8 581</b>	<b>26 773</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>14 390</b>	<b>18 978</b>	<b>31 795</b>

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Импульс» на 31.12.2023 г. Актив

## Продолжение Приложения А

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 г.	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.
1	2	3	4	5	6
<b>Пассив</b>					
<b>III. Капитал и резервы</b>					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0) <sup>2</sup>	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	-	-
	Резервный капитал	1360	0	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(21 956)	(25 140)	(14 784)
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>(21 946)</b>	<b>(25 130)</b>	<b>(14 774)</b>
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1410	0	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	-	-
	Оценочные обязательства	1430	0	-	-
	Прочие обязательства	1450	0	-	-
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1510	617	-	2 064
	Кредиторская задолженность	1520	35 719	44 108	44 505
	Доходы будущих периодов	1530	0	-	-
	Оценочные обязательства	1540	0	-	-
	Прочие обязательства	1550	0	-	-
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>36 336</b>	<b>44 108</b>	<b>46 569</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>14 390</b>	<b>18 978</b>	<b>31 795</b>

**Примечания**

<sup>1</sup> Указывается номер соответствующего пояснения.

<sup>2</sup> Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Рисунок А.2 – Бухгалтерский баланс ООО «Импульс» на 31.12.2023 г. Пассив

## Продолжение Приложения А

ИНН 5029193509  
КПП 502901001

Форма по КНД 0710099  
Форма по ОКУД 0710002

### Отчет о финансовых результатах За 2023 г.

Пояснения <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>4</sup>	2110	108 100	145 713
	Себестоимость продаж	2120	(69 628)	(95 793)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	38 472	49 920
	Коммерческие расходы	2210	(51 616)	(60 238)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(13 144)	(10 318)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	0	17
	Проценты к уплате	2330	(17)	(20)
	Прочие доходы	2340	18 268	6 938
	Прочие расходы	2350	(1 521)	(5 643)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	3 586	(9 026)
	Налог на прибыль <sup>5</sup>	2410	-	-
	в т.ч.: текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль <sup>6</sup>	2412	-	-
	Прочее	2460	(1 203)	(1 330)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	2 383	(10 356)
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>5</sup>	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода <sup>7</sup>	2500	2 383	(10 356)

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

## Продолжение Приложения А

Пояснения <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5
<b>СПРАВОЧНО</b>				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

**Примечания**

<sup>3</sup> Указывается номер соответствующего пояснения.

<sup>4</sup> Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

<sup>5</sup> Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

<sup>6</sup> Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

<sup>7</sup> Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода", "Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".

### Дополнительные строки отчета о финансовых результатах

*Лист предоставляется за отчетный период 2023 года при принятии организацией решения о внесении изменений, предусмотренных пунктом 2 приказа Минфина от 19.04.2019 г. №61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", до указанного в данном пункте срока"*

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2023 г.	За 2022 г.
1	2	3	4	5
	Текущий налог на прибыль <sup>8</sup>	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-

<sup>8</sup> Значения показателя заполняются по коду строки 2411 отчета о финансовых результатах.

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



Рисунок А.4 – Отчёт о финансовых результатах ООО «Импульс» за 2023 г.

Приложение Б

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Импульс» за 2022 г.

ИНН 5029193509  
КПП 502901001

Форма по КНД 0710099  
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс  
На 31 декабря 2022 г.

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
<b>Актив</b>					
<b>I. Внеоборотные активы</b>					
	Нематериальные активы	1110	0	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	0	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	0	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	0	-	-
	Основные средства	1150	7 578	5 022	2 478
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	-	-
	Финансовые вложения	1170	0	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	0	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	2 819	-	-
	<b>Итого по разделу I</b>	<b>1100</b>	<b>10 397</b>	<b>5 022</b>	<b>2 478</b>
<b>II. Оборотные активы</b>					
	Запасы	1210	538	10 614	10 334
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	0	-	-
	Дебиторская задолженность	1230	2 365	12 841	23 151
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5 670	3 291	1 189
	Прочие оборотные активы	1260	8	27	70
	<b>Итого по разделу II</b>	<b>1200</b>	<b>8 581</b>	<b>26 773</b>	<b>34 744</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>18 978</b>	<b>31 795</b>	<b>37 222</b>

Информация из ресурса БФО

ИНН 5029193509

Страница 2 из 6

Рисунок Б.1 – Бухгалтерский баланс ООО «Импульс» на 31.12.2022 г. Актив

## Продолжение Приложения Б

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
<b>Пассив</b>					
<b>III. Капитал и резервы</b>					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(0) <sup>2</sup>	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	0	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	0	-	-
	Резервный капитал	1360	0	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(25 140)	(14 784)	1 155
	<b>Итого по разделу III</b>	<b>1300</b>	<b>(25 130)</b>	<b>(14 774)</b>	<b>1 165</b>
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1410	0	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	0	-	-
	Оценочные обязательства	1430	0	-	-
	Прочие обязательства	1450	0	-	-
	<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1400</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>					
	Заемные средства	1510	0	2 064	2 064
	Кредиторская задолженность	1520	44 108	44 505	33 993
	Доходы будущих периодов	1530	0	-	-
	Оценочные обязательства	1540	0	-	-
	Прочие обязательства	1550	0	-	-
	<b>Итого по разделу V</b>	<b>1500</b>	<b>44 108</b>	<b>46 569</b>	<b>36 057</b>
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>18 978</b>	<b>31 795</b>	<b>37 222</b>

**Примечания**

<sup>1</sup> Указывается номер соответствующего пояснения.

<sup>2</sup> Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Рисунок Б.2 – Бухгалтерский баланс ООО «Импульс» на 31.12.2022 г. Пассив

## Продолжение Приложения Б

ИНН 5029193509  
КПП 502901001

Форма по КНД 0710099  
Форма по ОКУД 0710002

### Отчет о финансовых результатах За 2022 г.

Пояснения <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>4</sup>	2110	145 713	165 752
	Себестоимость продаж	2120	(95 793)	(116 631)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	49 920	49 121
	Коммерческие расходы	2210	(60 238)	(57 027)
	Управленческие расходы	2220	(-)	(-)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(10 318)	(7 906)
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	17	-
	Проценты к уплате	2330	(20)	(-)
	Прочие доходы	2340	6 938	3 550
	Прочие расходы	2350	(5 643)	(8 995)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(9 026)	(13 351)
	Налог на прибыль <sup>5</sup>	2410	-	-
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(-)	(-)
	отложенный налог на прибыль <sup>6</sup>	2412	-	-
	Прочее	2460	(1 330)	(1 788)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(10 356)	(15 139)
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода <sup>5</sup>	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода <sup>7</sup>	2500	(10 356)	(15 139)

Информация из ресурса БФО

ИНН 5029193509

Страница 4 из 6

Рисунок Б.3 – Отчёт о финансовых результатах ООО «Импульс» за 2022 г.

## Продолжение Приложения Б

Пояснения <sup>3</sup>	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
<b>СПРАВОЧНО</b>				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

**Примечания**

<sup>3</sup> Указывается номер соответствующего пояснения.

<sup>4</sup> Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

<sup>5</sup> Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

<sup>6</sup> Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

<sup>7</sup> Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода", "Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".

### Дополнительные строки отчета о финансовых результатах

*Лист представляется за отчетный период 2022 года при принятии организацией решения о внесении изменений, предусмотренных пунктом 2 приказа Минфина от 19.04.2019 г. №61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. №66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", до указанного в данном пункте срока"*

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
	Текущий налог на прибыль <sup>8</sup>	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-

<sup>8</sup> Значения показателя заполняются по коду строки 2411 отчета о финансовых результатах.

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



Рисунок Б.4 – Отчёт о финансовых результатах ООО «Импульс» за 2022 г.

## Приложение В

### График платежей по кредиту

Таблица В.1 – График платежей по кредиту (16 % годовых, 5 лет, 23930 тыс. руб.)

Период (месяц)	Выплата основного долга	Выплата процентов	Суммарный платёж	Остаток задолженности	Выплата основного долга (по годам)	Выплата процентов (по годам)
0				23 930 000,00р.		
1	262 864,44р.	319 066,67р.	581 931,11р.	23 667 135,56р.		
2	266 369,30р.	315 561,81р.	581 931,11р.	23 400 766,26р.		
3	269 920,89р.	312 010,22р.	581 931,11р.	23 130 845,37р.		
4	273 519,84р.	308 411,27р.	581 931,11р.	22 857 325,54р.		
5	277 166,77р.	304 764,34р.	581 931,11р.	22 580 158,77р.		
6	280 862,32р.	301 068,78р.	581 931,11р.	22 299 296,45р.		
7	284 607,15р.	297 323,95р.	581 931,11р.	22 014 689,29р.		
8	288 401,92р.	293 529,19р.	581 931,11р.	21 726 287,38р.		
9	292 247,28р.	289 683,83р.	581 931,11р.	21 434 040,10р.		
10	296 143,91р.	285 787,20р.	581 931,11р.	21 137 896,19р.		
11	300 092,49р.	281 838,62р.	581 931,11р.	20 837 803,70р.		
12	304 093,72р.	277 837,38р.	581 931,11р.	20 533 709,98р.	3396290,02р.	3586883,26р.
13	308 148,31р.	273 782,80р.	581 931,11р.	20 225 561,67р.		
14	312 256,95р.	269 674,16р.	581 931,11р.	19 913 304,72р.		
15	316 420,38р.	265 510,73р.	581 931,11р.	19 596 884,34р.		
16	320 639,32р.	261 291,79р.	581 931,11р.	19 276 245,03р.		
17	324 914,51р.	257 016,60р.	581 931,11р.	18 951 330,52р.		
18	329 246,70р.	252 684,41р.	581 931,11р.	18 622 083,82р.		
19	333 636,66р.	248 294,45р.	581 931,11р.	18 288 447,17р.		
20	338 085,14р.	243 845,96р.	581 931,11р.	17 950 362,02р.		
21	342 592,95р.	239 338,16р.	581 931,11р.	17 607 769,08р.		
22	347 160,85р.	234 770,25р.	581 931,11р.	17 260 608,22р.		
23	351 789,66р.	230 141,44р.	581 931,11р.	16 908 818,56р.		
24	356 480,19р.	225 450,91р.	581 931,11р.	16 552 338,37р.	3981371,61р.	3001801,67р.
25	361 233,26р.	220 697,84р.	581 931,11р.	16 191 105,11р.		
26	366 049,71р.	215 881,40р.	581 931,11р.	15 825 055,40р.		
27	370 930,37р.	211 000,74р.	581 931,11р.	15 454 125,03р.		
28	375 876,11р.	206 055,00р.	581 931,11р.	15 078 248,93р.		
29	380 887,79р.	201 043,32р.	581 931,11р.	14 697 361,14р.		
30	385 966,29р.	195 964,82р.	581 931,11р.	14 311 394,85р.		
31	391 112,51р.	190 818,60р.	581 931,11р.	13 920 282,34р.		
32	396 327,34р.	185 603,76р.	581 931,11р.	13 523 954,99р.		
33	401 611,71р.	180 319,40р.	581 931,11р.	13 122 343,29р.		
34	406 966,53р.	174 964,58р.	581 931,11р.	12 715 376,76р.		

## Продолжение Приложения В

Продолжение таблицы В.1

Период (месяц)	Выплата основного долга	Выплата процентов	Суммарный платёж	Остаток задолженности	Выплата основного долга (по годам)	Выплата процентов (по годам)
35	412 392,75р.	169 538,36р.	581 931,11р.	12 302 984,01р.		
36	417 891,32р.	164 039,79р.	581 931,11р.	11 885 092,69р.	4667245,68р.	2315927,60р.
37	423 463,20р.	158 467,90р.	581 931,11р.	11 461 629,48р.		
38	429 109,38р.	152 821,73р.	581 931,11р.	11 032 520,10р.		
39	434 830,84р.	147 100,27р.	581 931,11р.	10 597 689,26р.		
40	440 628,58р.	141 302,52р.	581 931,11р.	10 157 060,68р.		
41	446 503,63р.	135 427,48р.	581 931,11р.	9 710 557,05р.		
42	452 457,01р.	129 474,09р.	581 931,11р.	9 258 100,04р.		
43	458 489,77р.	123 441,33р.	581 931,11р.	8 799 610,26р.		
44	464 602,97р.	117 328,14р.	581 931,11р.	8 335 007,29р.		
45	470 797,68р.	111 133,43р.	581 931,11р.	7 864 209,62р.		
46	477 074,98р.	104 856,13р.	581 931,11р.	7 387 134,64р.		
47	483 435,98р.	98 495,13р.	581 931,11р.	6 903 698,66р.		
48	489 881,79р.	92 049,32р.	581 931,11р.	6 413 816,87р.	5471275,82р.	1511897,46р.
49	496 413,55р.	85 517,56р.	581 931,11р.	5 917 403,32р.		
50	503 032,40р.	78 898,71р.	581 931,11р.	5 414 370,93р.		
51	509 739,49р.	72 191,61р.	581 931,11р.	4 904 631,43р.		
52	516 536,02р.	65 395,09р.	581 931,11р.	4 388 095,41р.		
53	523 423,17р.	58 507,94р.	581 931,11р.	3 864 672,24р.		
54	530 402,14р.	51 528,96р.	581 931,11р.	3 334 270,10р.		
55	537 474,17р.	44 456,93р.	581 931,11р.	2 796 795,93р.		
56	544 640,49р.	37 290,61р.	581 931,11р.	2 252 155,43р.		
57	551 902,37р.	30 028,74р.	581 931,11р.	1 700 253,06р.		
58	559 261,07р.	22 670,04р.	581 931,11р.	1 140 992,00р.		
59	566 717,88р.	15 213,23р.	581 931,11р.	574 274,12р.		
60	574 274,12р.	7 656,99р.	581 931,11р.	0,00р.	6413816,87р.	569356,41р.