

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 Планирование проекта по развитию организации

Обучающийся

Е.С. Егоркин

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Т.В. Полтева

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

Консультант

М.В. Дайнеко

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

Тольятти 2023

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил: Егоркин Егор Сергеевич.

Тема работы: Планирование проекта по развитию организации.

Научный руководитель: доцент, Полтева Татьяна Владимировна.

Объектом исследования выступает компания ООО «РЕНА СОЛЮШИНС», предприятие, предоставляющее услуги в сфере ремонта, монтажа и обслуживания машин и технологического оборудования.

Предметом исследования данной бакалаврской работы выступает проект по развитию данной организации.

Целью написания данной работы является планирование проекта по развитию организации.

Методы исследования – сравнительный, обобщение, классификация, толкование, системный, программно-целевой.

Практическая значимость проводимой работы заключается в том, что рассматриваемое предприятие ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» может внедрить данный проект для улучшения своих показателей.

Краткие итоги по работе: Главной целью ведения бизнеса является получение прибыли, и ее последующее увеличение. Чтобы рос объем получаемой прибыли, необходимо развивать, расширять и совершенствовать спектр предлагаемых услуг. Бизнес-планирование является неотъемлемой частью любого предприятия. Важно знать о ресурсах своей компании и уметь грамотно ими распоряжаться.

Работа содержит в себе введение, три главы, заключение, а также список используемой литературы. В работе использованы 35 источников, 6 приложений.

Abstract

The present graduation work is devoted to planning a company development project.

The work consists of introduction, 3 chapters, 6 appendices and the list of 35 references.

The purpose of the work is to prepare a company development project.

The object of the research is OOO "RENA SOLUTIONS" (LLC under the laws of the Russian Federation), an enterprise providing services in the field of repair, installation and maintenance of machines and technological equipment.

The subject of the research is the company's development project.

The following research methods are used: comparative method, generalization, classification, interpretation, system method, program-oriented and goal-oriented method.

The first chapter provides a theoretical explanation of the concept of business planning.

The second chapter presents the characteristics of the company, as well as the marketing, production, and organizational plans.

The third chapter describes the financial plan and conducts a risk analysis.

The practical relevance of this work is that, the company in question can implement this project to improve its performance.

It can be concluded that the main purpose of doing business is to make a profit, and to contribute to its subsequent increase. For the profit to rise, it is necessary to develop, expand and improve the range of services offered. Business planning is an essential part of any enterprise. It is important to be aware of the company's resources and to be able to manage them properly.

Оглавление

| | |
|--|----|
| Введение..... | 5 |
| Глава 1 Теоретические аспекты планирования проекта по развитию организации | 7 |
| 1.1 Сущность бизнес-планирования проекта по развитию организации.. | 7 |
| 1.2 Структура и содержание бизнес-плана..... | 12 |
| Глава 2 Характеристика проекта по развитию организации ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» | 24 |
| 2.1 Краткая характеристика ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» и планирование реализации проекта | 24 |
| 2.2 Анализ рынка в г. Тольятти и план маркетинга | 29 |
| 2.3 Производственный план и организационный план..... | 35 |
| Глава 3 Финансовый план и анализ рисков проекта по развитию ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» | 41 |
| 3.1 Финансовый план проекта | 41 |
| 3.2 Анализ рисков проекта..... | 45 |
| Заключение | 51 |
| Список используемой литературы | 53 |
| Приложение А План продаж..... | 56 |
| Приложение Б Инвестиционные затраты на оборудование и расчет амортизации | 60 |
| Приложение В Приток от операционной деятельности..... | 62 |
| Приложение Г Отток от операционной деятельности | 66 |
| Приложение Д Оценка эффективности проекта | 69 |
| Приложение Е Данные бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» за 2020-2022 гг..... | 70 |

Введение

В современной деловой среде предпринимателям приходится сталкиваться с огромными вызовами. Мировой рынок постоянно меняется, требуя от организаций корректировки стратегий в соответствии с новыми реалиями, обусловленными глобальными событиями. Успешный бизнесмен должен обладать способностью своевременно и адекватно реагировать на такие изменения. Это подразумевает отсутствие паники и тревоги, отказ от преждевременного прекращения деловой деятельности или ликвидации компании при столкновении с трудностями, а вместо этого настойчиво и грамотно преодолевать проблемы. Владелец организации не может подводить своих коллег, подчиненных, партнеров и заказчиков, и прежде всего, самого себя. В начале своего предпринимательского пути человек должен осознавать ответственность, которая лежит на нем, быть морально и физически готовым к стрессовым ситуациям, которые могут вывести его из равновесия, быть дисциплинированным, способным извлекать уроки из своих ошибок и, прежде всего, обладать умением эффективно управлять финансами.

Актуальность планирования проекта по развитию организации состоит в том, что оно позволяет организации определить свои цели и стратегические направления, а также разработать конкретные шаги и ресурсные планы для их достижения. Планирование проекта способствует эффективному использованию ресурсов, оптимизации бюджета и временных рамок, а также повышению координации и коммуникации внутри организации. Оно также позволяет организации быть гибкой и адаптивной к изменяющейся бизнес-среде, а также прогнозировать и управлять рисками. В итоге, планирование проекта по развитию организации способствует ее стабильному росту, конкурентоспособности и долгосрочной устойчивости.

Объектом исследования выступает ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» - предприятие, предоставляющее услуги в сфере ремонта, монтажа и обслуживания машин и технологического оборудования.

Предметом исследования данной бакалаврской работы выступает проект по развитию данной организации.

Целью написания данной работы является планирование проекта по развитию организации. Чтобы достичь данную поставленную цель, в рамках создания бизнес-плана необходимо решить следующие задачи:

- исследовать теоретические аспекты планирования проекта по развитию организации;
- сформировать базу инструментов и значений, которые будут использованы в рамках реализации бизнес-идеи;
- представить характеристику проекта по развитию организации ООО «РЕНА СОЛЮШИНС», представить маркетинговый, производственный, организационный планы;
- разработать финансовый план и провести анализ рисков проекта.

Методы исследования – анализ, сравнение, обобщение, классификация, системный.

Практическая значимость исследования заключается в том, что рассматриваемое предприятие ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» может внедрить предлагаемый проект для улучшения своих показателей.

Работа содержит в себе введение, три главы, заключение, а также список используемой литературы. В работе использованы 35 источников, 6 приложений.

Глава 1 Теоретические аспекты планирования проекта по развитию организации

1.1 Сущность бизнес-планирования проекта по развитию организации

Планирование представляет собой систематически повторяющуюся операцию необходимого распределения ресурсов для осуществления и успешного достижения намеченных целей, которые направлены на перспективу и осуществляются на базе систематической подготовки, качественной обработки информации, а также принятия решения.

Для того, чтобы продемонстрировать наглядно, на какие вопросы отвечает планирование, представим рисунок 1.

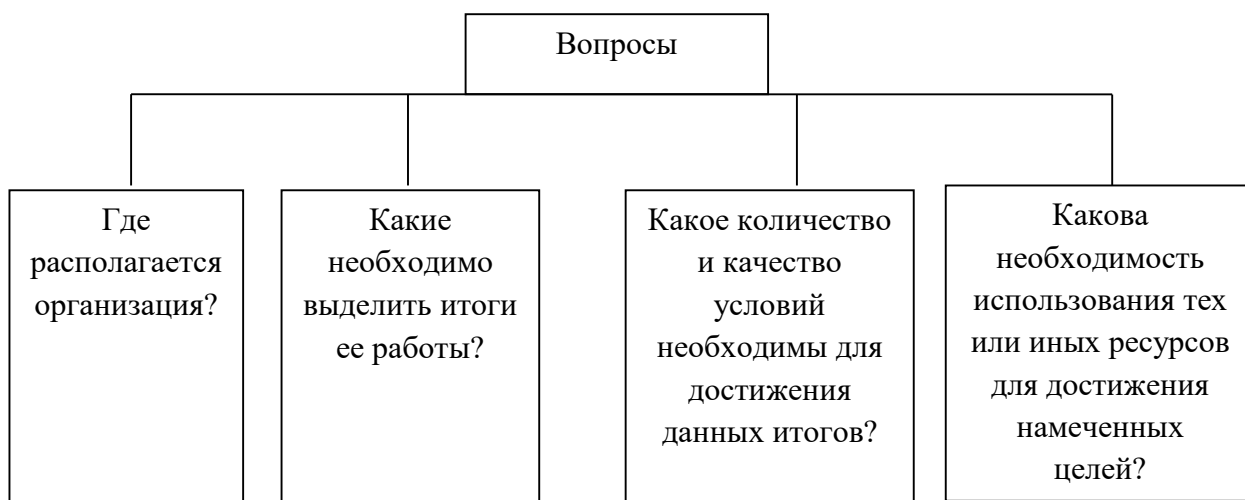


Рисунок 1 – Вопросы, на которые отвечает планирование

Процесс бизнес-планирования необходим для организации. Благодаря ему, компании удастся увеличивать объем прибыли, наращивать финансовые и трудовые ресурсы, находить инвесторов или кредиторов, предусмотреть возможные риски, а также создать реальную плановую основу менеджмента компании в целом.

В исследовании Л.Е. Басовского утверждается, что планирование выступает конечным итогом управленческих решений, принимающихся посредством множества различных факторов. Данные факторы являются отражением цели, которые были намечены лицами, отвечающими за руководство действующей или планируемой компании. Решение, принятое по одному критерию, считается простым, а по нескольким сложным [5].

Используя процесс бизнес-планирования, потенциальному инвестору удастся определить степень экономической эффективности проекта, а именно определить уровень отдачи на его вложенные денежные средства [13].

Рассматривая различные точки зрения к определению бизнес-планирования, привести в пример можно мнение Н.Ю. Никитиной и В.Е. Шкурко. Они описывают его как процесс постановки целей и определение того, что должно быть реализовано для их достижения. По мнению авторов, планирование выступает, как регулярно повторяющийся процесс переработки информации и принятия решений, ориентированный на будущее, осуществляемый в свою очередь на основе систематической подготовки, который проводится как на уровне системы (предприятия) в целом, так и ее отдельных элементов, а именно структурных подразделений, функциональных подсистем, отдельных работников. Авторы утверждают, что результатом планирования выступает план или система планов [28].

В книге А.А. Сергеева процесс бизнес-планирования описывается следующим образом – это последовательное изложение реализации проекта, а именно его ключевых моментов, которые смогут убедить инвестора или партнера в его выгоды и необходимости участия в этом проекте. В данном исследовании утверждается, что он носит доказательный характер относительно перспектив реализации задуманного проекта и развития компании. Основные моменты реализации проекта, как правило, отражаются в деловом расписании, а детализация запланированных мероприятий и их непосредственная подготовка должны найти отражение в бизнес-планировании. В свою очередь бизнес-планирование помогает осуществить

недостаточные элементы финансовой, правовой и организационной полноты и обеспеченности для превращения экономической идеи в ее материальное воплощение. Исследователи считают, что основными ключевыми моментами бизнес-планирования являются:

- обоснование возможности, необходимости и объема выпуска предлагаемой продукции или услуг;
- определение категории потенциальных потребителей;
- выявление конкурентоспособности продукции как на внутреннем рынке, но так и на внешнем;
- определение необходимого сегмента рынка для предоставляемой продукции или услуг;
- достижение бюджетной, региональной и коммерческой эффективности продукта или услуги;
- обоснование полноты и достаточности средств у инициатора определенной бизнес-идеи;
- поиск и выявление возможных необходимых источников финансирования [2].

Рассмотрим еще одно определение понятия бизнес-планирования. В книге Е.В. Купцова (под редакцией А.А. Степанова) данный процесс описывают как:

- рабочую технологию планирования как для только создаваемых, но так и для уже ведущих свою деятельность компаний, которая используется в каждой сфере бизнес деятельности независимо от объемов, масштабов, организационно-правовой формы организации, а также форм собственности;
- инструмент разработки и осуществления инвестиционных и проектных решений в соответствии с ситуацией на рынке, а также с необходимыми рынку потребностями;

- часть целой системы внутриорганизационного планирования работающего предприятия;
- самостоятельную процедуру по реализации бизнес деятельности, использующаяся, в форме создания новых предпринимательских субъектов, а также реализации отдельных новых идей в рамках действующей компании [16].

Необходимо выделить четыре основных этапа планирования в организации:

- подготовительный этап;
- этап создания бизнес-плана;
- этап продвижения бизнес-плана;
- этап реализации [6].

Обобщив описанные выше точки зрения, необходимо отметить, что процесс бизнес-планирования является неотъемлемой частью ведения деятельности каждого предпринимательского субъекта в целом. Этот процесс выступает современным и нужным инструментом для привлечения инвесторов, а также людей, которые готовы внести свои денежные средства на правах соучредителя или даже владельца планируемого проекта, дальнейшего развития предприятия, расширения количества предоставляемой продукции или услуг в той или иной нише бизнес-процессов, анализа возможных рисков фирмы.

Одним из основных преимуществ использования бизнес-планирования состоит в том, что грамотно сформированный бизнес-план имеет возможность показать перспективу развития компании, а также дает краткое разъяснение предлагаемого пути развития проекта [11].

В условиях актуальной экономической ситуации, организациям все чаще приходится прибегать к такому аспекту, как бизнес-планирование. Этот процесс позволяет построить стратегический план как для создания новой компании, так и для последующего развития и расширения действующего предприятия. Главнейшей задачей бизнес-плана выступает не только

получение необходимых денежных инвестиций, но, а также его создание способствует дальнейшему определению направления и ниши в которой собирается фирма развивать свой коммерческий потенциал.

У бизнес-плана существуют внешние и внутренние цели. Они описываются различными методами, но итог у них один общий, а именно создание четкого, рентабельного бизнес-плана. В книге Л.В. Бобкова по бизнес-планированию цели имеют следующее описание:

- внешней целью является создание механизма для коммуникации и привлечения инвестора или кредитора с целью получения необходимых для реализации проекта инвестиций и вложений из внешних источников. Данный разновидность цели бизнес-планирования подразумевает, что грамотно разработанный бизнес-план помогает вызвать у инвестора нужный интерес к придуманной идеи, по средствам передачи ему необходимой информации, дабы убедить его в рентабельности, нужности и выгоды того или иного проекта, и чтобы он совершил нужное количество инвестиций. А также оказать инвестору все необходимое содействие;
- внутренняя цель представляет собой создания реальной плановой основы для управления функционированием и развитием бизнеса компании путем разработки и непрерывного обновления бизнес-плана. По мнению авторов, цель и разработка бизнес-плана заключается в первую очередь, иметь четкую и грамотную подробно продуманную перспективу развития предприятия, а во-вторых – получить средства у банка или инвестора.

Учитывая описанные выше цели, можно отметить и описать задачи бизнес-плана:

- провести анализ и оценку результатов ведения своей деятельности предприятия или компании за какой-то определенный промежуток времени, определить отклонения от запланированного курса, а также создать и разработать меры по оптимизации процессов;

- понять и провести анализ финансового момента своего бизнеса, эффективность проекта, экономическое обоснование и целесообразность его проведения;
- создать базу важной информации о положении дел в отрасли и на рынке, выявить уровень конкурентоспособности задуманного к производству товара или предлагаемых услуг;
- сформировать перспективу для грамотных отношений с партнерами, заказчиками, потребителями, возможными инвесторами;
- провести полную оценку состояния с внешней средой, а именно с налоговыми органами, государственными, региональными и отраслевыми представителями.

Грамотно структурированные цели и задачи разработки бизнес-плана помогут достичь поставленных в рамках проекта деловых целей [8].

Систематизируя описанное выше, стоит подытожить, что бизнес-план – это результат свободного планирования дальнейшей работы организации, который выражается в письменной форме, имеет сводный, системный характер, имеющий внутренние и внешние цели, конкретные задачи, итогом написания которого будет результат от решения полного объема задач, а также план или система планов.

Бизнес-план помогает в решении такой задачи, как выбор эффективного метода распределения факторов производства [17].

1.2 Структура и содержание бизнес-плана

Бизнес-план является конкретным результатом описания идеи, целей и задач, в рамках которой планируется развивать организацию. Общепринятыми сроками составления бизнес-плана принято считать на три-пять лет. Содержание каждого бизнес-плана отличается друг от друга, но структура у всех одинакова. Разрешается вносить необходимые правки под конкретный проект, но кардинально от этого внешний вид не изменяется.

Чтобы провести полное формирование и обоснование бизнес-плана необходимо учитывать следующие показатели:

- общие первоначальные данные и условия реализации задуманной идеи;
- показатели ниши рассматриваемого рынка сбыта;
- количество нужных ресурсов;
- документированное обоснование проекта;
- потребность в нужном коллективе;
- сроки реализации проекта;
- оценка финансового момента в рамках реализации идеи.

Первым делом создается и формируется титульный лист проекта. При этом процессе необходимо рассмотреть и определить название, которое, как правило, впоследствии будет являться логотипом фирмы [15].

При необходимости, если проект имеет инновационную составляющую, но и просто в целях безопасности, стоит подготовить меморандум о конфиденциальности.

Следующей страницей бизнес-плана выступает содержание. В нем и описывается сама структура, то есть названия разделов, глав, пунктов и подпунктов. Оно должно быть пронумеровано арабскими цифрами.

Затем наступает очередь аннотации или бизнес-предложения. Объем данной части обязан не превышать одну страницу. Суть аннотации заключается в том, чтобы вызвать первоначальный интерес и внимание потенциальных инвесторов или кредиторов [9].

Далее опишем суть основных разделов бизнес-плана.

Первым выступает резюме. Во многом будущая перспектива проекта зависит именно от этого раздела. С него начинается знакомство с сутью проекта. Если потенциальным инвесторам оно показалось слабым или плохо сформированным, то дальше, как правило, весь бизнес-план и не будет рассмотрен. От аннотации резюме отличается несколько широким описанием

идеи, являясь максимально сжатым количеством описания данных, не превышающих двух-трех страниц [26].

Оно пишется по окончанию работы, в тот момент, когда каждый раздел в полной мере проанализирован. Здесь должны четко читаться ответы на такие вопросы как, какой будет итог от реализации, и каков риск утраты денежных средств.

В резюме отмечаются:

- миссия, задачи, сроки проекта и планируемые действия;
- данные о компании, и ее коллективе;
- экономические показатели;
- объем необходимых вложений, разработанный план по возвращению денежных средств к инвестору;
- основные моменты, которые должны оказать влияние на рассмотрение возможного инвестирования в идею.

Этот раздел имеет настолько большое влияние, что некоторые венчурные инвесторы обращают внимание лишь на него, а также на финансовую составляющую проекта [1].

Вторым разделом бизнес-плана является описание предприятия. Даются тезисы, что за компания, с чем будет иметь дело человек или группа людей, внесших инвестиции в идею. В разделе описания нужно дать краткую, но емкую характеристику рассматриваемого в рамках бизнес-плана предприятия. Сюда стоит отнести название проекта, дату ее разработки, если имеется юридический почтовый адреса, обозначить месторасположение, при наличии указать банковские реквизиты предприятия, описать нишу бизнеса, составить описание основных видов деятельности, указать возможные ОКВЭДы, добавить историю создания фирмы, привести описание достижений компании, если таковые имеются, также стоит описать и неудачи, внести характеристику отрасли, в которой ведется или будет вестись бизнес-деятельность, добавить описание численности, структуры команды, указать размеры заработной платы по каждому сегменту трудового ресурса,

обязательно внести данные о руководстве предприятия, описать имеющиеся или возможно планируемые производственные мощности, указать рынки сбыта, привести описание инфраструктуры компании, формы собственности и организационно-правовой структуры, краткие финансовые показатели прибыли и убытков, если они имеются [25].

Далее идет описание проекта. Благодаря этому разделу удастся понять, почему именно этот товар или услуга будут иметь спрос. Здесь описывается, в чем заключается полезность для потребителя. В описании, как правило, указываются следующие моменты:

- функции, которые выполняет продукт или услуга, а также конкретные примеры его пользования;
- уникальность продукта или услуги;
- технологическое обоснование;
- соответствие продукции или услуг принятым стандартам и требованиям к качеству;
- условия к обслуживанию и поддержке потребителя;
- стадия продуманности идеи на данный момент и возможных будущих доработок.

Также существует необходимость описать в данном разделе такие аспекты как:

- особенности защищенности продукта;
- себестоимость основных единиц продукции или предоставления услуг;
- возможные технологии и оборудование;
- привести анализ конкурентоспособности, указать плюсы и минусы [10].

Очередным этапом в написании бизнес-плана выступает план маркетинга. В нем проводится анализ и оценка потенциала покупателя предлагаемого продукта, а также происходит процесс разработки стратегии

маркетинговой кампании. При составлении рассматриваемого плана следует привести следующую информацию:

- описать посредством каких методов будет осуществляться продвижение продукции или услуг на выбранном рынке, к примеру, рассмотреть варианты упаковки, разработать уникальное торговое предложение, наладить контакты со средствами массовой информации в целях пиара;
- предоставить матрицу конкурентов;
- привести обоснование стоимости продукта или услуг;
- анализ покупателей [29].

При описании методов продвижения продукта стоит обратить внимание на такие моменты как:

- формирование добросовестного портрета престижности продукции;
- информирование потребителя о товаре или предоставляемых услугах;
- составление положительного образа компании;
- поддержание популярности товара или услуг.

В маркетинге имеются различные методы продвижения товара, продукции или услуг, перечислим основные:

- прямые (личные) продажи;
- реклама;
- процесс стимулирования продаж;
- пропаганда [34].

Критерии, использующиеся при анализе конкурентов, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Критерии, использующиеся при анализе конкурентов

| Критерии | Конкурент 1 | Конкурент 2 | Наша фирма |
|------------------------------------|-------------|-------------|------------|
| Качество продукции | - | - | - |
| Стоимость | - | - | - |
| Себестоимость | - | - | - |
| Имидж компании | - | - | - |
| Процесс организации продаж | - | - | - |
| Сроки поставок | - | - | - |
| Инновационная составляющая | - | - | - |
| Масштаб охвата аудитории | - | - | - |
| Выполнение договорных обязательств | - | - | - |

Заполнив данную таблицу, можно провести анализ имеющихся конкурентов и сформировать вывод [22].

Для обоснования стоимости продукта или услуг существует множество методов установления цен с учетом конкурентов в отрасли, среди которых:

- метод ориентирования на текущие цены;
- метод подражания ценовому лидеру;
- метод тендерного ценоустановления;
- ценообразование, зависящее от реакции конкурентов на рынке;
- метод формирования стоимости учитывая класс и возможности покупателя.

«Основная цель данного этапа спрогнозировать выручку от реализации продукции (товаров, услуг) проекта. Существует ряд методов определения выручки:

- используя метод AID (Automatic interaction detection) определить портрет потенциального покупателя – данный метод предполагает выбор системообразующего критерия, на основании которого формируется генеральная совокупность. Далее проводится

последовательная разбивка рынка (полной выборки) на подгруппы в соответствии с набором заранее заданных признаков (демографические, географические, социально-экономические и прочее) и выбор наиболее привлекательного сегмента. Таким образом, сокращается количество потенциальных покупателей до допустимого предела;

- используя метод опроса (интервьюирования), статистические данные;
- определить объем потребности покупателей;
- ориентируясь на предварительные заказы: имеющиеся договоры, протоколы о намерениях прочее определить потенциальных покупателей и их потребности на период проекта;
- ориентируясь на аналогичный объект;
- сравнить основные признаки объекта исследования с учетом проекта с аналогичным предприятием и определить объема выручки на примере аналогичного объекта.

После определения потенциального спроса на продукцию необходимо спрогнозировать потенциальный объем реализации продукции (товара, услуг) проекта» [2].

Далее идет важный раздел бизнес-плана, а именно производственный план. В исследовании Ю.Ю. Балакиной он описывается следующим образом. Данный раздел должен самым подробным образом расписывать путь, благодаря которому компания планирует эффективно производить продукт или предоставлять услуги клиенту. В нем происходит полное описание всех рабочих и производственных процессов. В производственном плане нужно описать каждый этап подготовительного периода в календарном плане, который в свою очередь состоит из прогноза на сроки планируемых мероприятий, а также потребностей в финансовых ресурсах для его реализации. Основной момент, который необходимо указать в рассматриваемом разделе – это еще раз указать на месторасположение

предприятия, так как это оказывается ключевым моментом для успеха проекта. Также здесь должно присутствовать описание технологического процесса проекта [4].

План производства является важным разделом для инвестора. Благодаря рассматриваемому разделу можно оценить степень реалистичности бизнес-плана [12].

Рассмотрим очередной раздел бизнес-плана, организационный план. Этот раздел содержит в себе информацию об организационной структуре внутри предприятия, отражает, какую организационно-правовую форму использует компания, информацию о партнерах и штатном расписании.

В книге В.А. Семиглазова описывается, что в данном разделе стоит отметить, с кем предстоит организация нового дела или реорганизация действующего. И как будет происходить процесс налаживания рабочего процесса, и подбора кадров. Основой для квалификационных требований будут являться следующие моменты:

- какого профиля и плана требуются рабочие, степень их образования и опыта, какую им назначить заработную плату, дабы предприятие стало успешным за счет их деятельности;
- сформировать критерии принятия на работу специалистов;
- провести поиск организаций, которые окажут помощь в поиске необходимого персонала;
- если персонал уже имеется и ведет работу, нужно описать, в чем она состоит, привести описание квалификации и опыта сотрудников.

Во-вторых, в разделе организационного плана необходимо дать описание организационной структуры предприятия, а именно отразить:

- кто занимает или будет занимать определенную должность, какие функции выполняет;
- как происходит взаимодействие всех отделов друг с другом;

- каким образом происходит или будет происходить процесс осуществления контроля за рабочей деятельностью отделов.

Также в этой части бизнес-плана стоит описать моменты оплаты труда руководства и средства его стимулирования [23].

Формирование организационного плана является крайне важной частью составления бизнес-плана. Без четкого оформления рассматриваемого раздела предприятие не сможет успешно функционировать и приносить положительную динамику развития.

Далее приведем описание очередного раздела бизнес-плана, финансового плана планируемой или действующей компании.

По мнению автора О.Л. Елизаровой, финансовое планирование – это обобщенная база по управлению всеми процессами формирования, распределения и пользования денежными ресурсами, которые выражаются в конкретных финансовых планах на будущее [14].

Финансовый раздел выступает описанием о сфере денежной и экономической составляющей. Размер его зависит от объемов и масштабов требуемых финансовых вложений. Процесс формирования данной части бизнес-плана заключается в описании следующих этапов:

- формирование расчетных смет;
- производственных затрат;
- сметы расчетов себестоимости продукции или услуг;
- предоставление отчета о финансовых потоках действующей или планируемой организации;
- отчета о прибыли и убытках компании;
- примерного экономического баланса проекта;
- формирование анализа основных экономических и финансовых показателей;
- приведение описания возможных методов инвестирования в рамках задуманного проекта [20].

Приведем краткое описание каждого этапа.

В пункте формирования расчетных смет необходимо указать на такие моменты как, описание ценовой политики организации, систему налогообложения, описать временные рамки для процесса финансирования, привести описание уровня инфляции на данный момент, а также данные о ней за последние несколько лет.

Посредством производственных затрат происходит описание данных переменных и постоянных расходах в рамках производства. В данном подразделе стоит обратить внимание на многие факторы, например, на сезонность реализации продукции. Сформировать расчеты данных затрат можно, используя метод анализирования возможных объемов производства товара или предоставления услуг [3].

Далее идет смета расчета себестоимости продукции или услуг. Здесь происходит описание инвестиционных затрат в рамках бизнес-плана. Благодаря этому можно детально рассмотреть экономическую перспективу на будущее и описать эффективность инвестиций.

Также необходимо представить описание возможных методов финансирования проекта. Здесь происходит описание, куда и сколько требуется инвестиционных средств для развития дела [27].

На основании исходных данных прогнозируется отчётность – прогнозный баланс, прогнозный отчёт о финансовых результатах, прогнозный отчёт о движении денежных средств.

Анализ экономических показателей позволяет провести анализ финансовых показателей [18].

Немаловажной частью составления бизнес-плана является анализ рисков. В исследовании Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова оценка рисков трактуется следующим образом. Оценка рисков компании – это процесс определения вероятности появления факторов риска, а именно каких-то событий или ситуаций, которые могут отрицательно воздействовать на процесс развития проекта и достижения намеченных целей.

Приведем описание последовательности анализа рисков:

- поиск источников и причин возможных рисков, этапов и работ, при выполнении которых может проявиться определенный риск;
- формирование всех возможных рисков в рамках проекта;
- оценка степени влияния каждого риска, риска проекта в целом;
- определение уровня допустимости риска;
- процесс формирования мероприятий, направленных на снижение влияния определенного риска.

Каждый бизнес-проект реализуется в условиях неопределенности. В таких условиях и формируется список возможных рисков, которые могут повлиять на дальнейшее развитие компании [21].

Представим схему методов оценки рисков в рамках бизнес-плана (рисунок 2) [7].

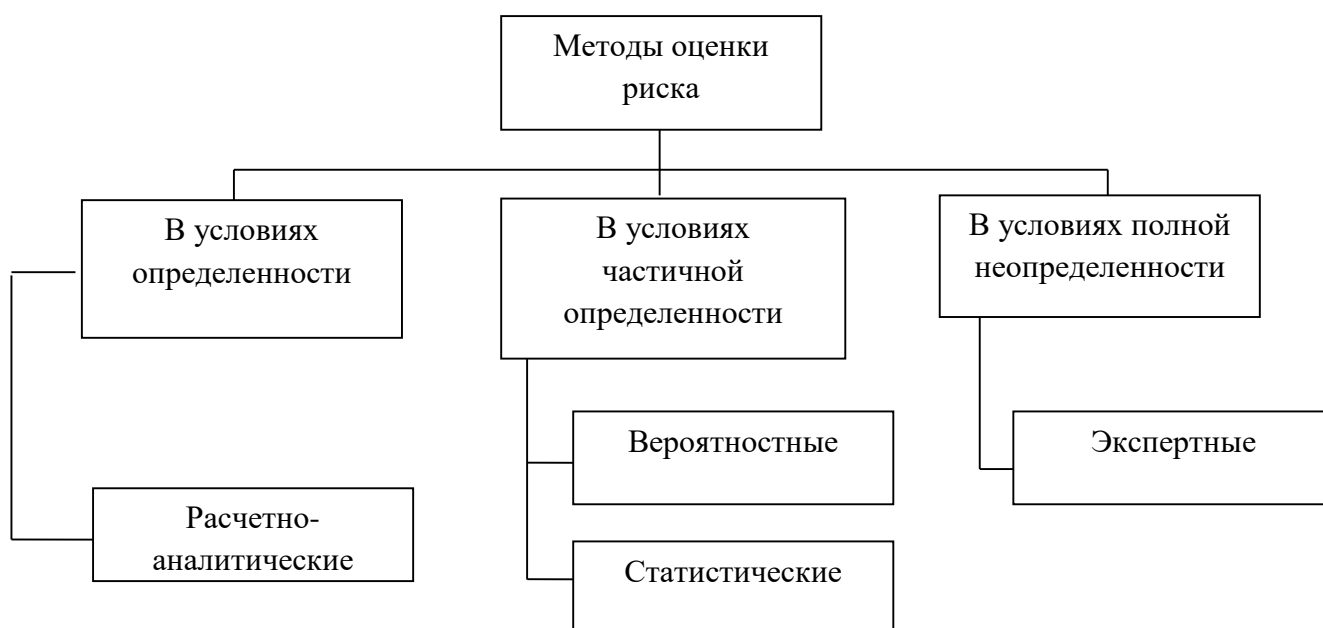


Рисунок 2 – Методы оценки риска

Подведем краткие итоги по главе 1. Рассмотрены различные точки зрения на определение бизнес-планирования, а также на какие вопросы оно отвечает. Выявлены и описаны основные моменты и этапы, а также преимущества бизнес-планирования. Продемонстрированы внешние и

внутренние цели данного термина. Определено, что планирование является неотъемлемой составляющей каждого инновационного проекта, также, как и действующего бизнеса. Обобщив представленные выше мнения всех авторов и исследователей, стоит отметить, что понятия бизнес-плана у большинства схожи, за исключением нескольких незначительных аспектов. При составлении бизнес-плана для нового дела или для развития уже работающего предприятия необходимо руководствоваться стандартной структурой бизнес-плана. В нее входят такие важные разделы, как резюме, описание предприятия, описание проекта, план маркетинга, производственный план, организационный план, финансовый план, анализ рисков. Полученные знания в ходе сбора информации по теме «Теоретические аспекты планирования проекта по развитию организации» будут являться основой для написания бизнес-плана для организации ООО «РЕНА СОЛЮШИНС».

Глава 2 Характеристика проекта по развитию организации ООО «РЕНА СОЛЮШИНС»

2.1 Краткая характеристика ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» и планирование реализации проекта

Организация ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» начала свою деятельность более 6 лет назад. Она была основана в 2016 году четырьмя учредителями. Начинала компания с маленьких заказов за незначительные суммы. Первыми заказчиками стали фирмы города Тольятти. Со временем стали появляться более крупные заказы, соответственно стала расти прибыль. Благодаря этому приобреталось новейшее оборудование, применялись новые технологии в работе, расширялся штат команды, нарабатывался опыт сотрудников, росло качество предлагаемых услуг. О деятельности компании начали узнавать в области, затем и по всей России.

Постепенно фирма росла и набирала обороты, нарабатывала клиентскую базу, находила и налаживала отношения с фирмами-партнерами, увеличивала рост количества используемого оборудования, привлекала в свою организацию все больше новых талантливых сотрудников. На данный момент организация сотрудничает не только с российскими фирмами, но и есть заказы с зарубежных стран, например, с Испании. Это говорит о высоком качестве предоставляемых услуг, раз компаниям с других стран с более развитой экономикой и технологиями требуются услуги ООО «РЕНА СОЛЮШИНС».

На данный момент ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» является почетным гостем во множестве конференций, проводимых в городе, области и в целом по всей стране. В их число можно отнести такие мероприятия, как конференции:

- по развитию производственных систем;
- Российская промышленная неделя;
- инжиниринг производственных решений;

- металлообработка 2022;
- RusWeld 2022\$;
- Технофорорум 2018;
- 3D-технологии для бизнеса;
- Skolkovo Robotics.

Партнеры, с которыми сотрудничает ООО «РЕНА СОЛЮШИНС»:

- ВЕКТОР;
- ЛЮТЕК;
- ТИХВИНСКИЙ ВАГОНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД;
- HYUNDAI MOTOR MANUFACTURING RUS;
- VOLVO GROUP RUSSIA;
- ВАЗИНТЕРСЕРВИС;
- VOLKSWAGEN;
- FAURECIA;
- КОМБАЙНОВЫЙ ЗАВОД «РОСТСЕЛЬМАШ»;
- БОШ РЕКСРОТ;
- FANUC;
- THYSSSEN KRUPP AG;
- МЕГАПЛАСТ;
- VALEO;
- ASOMI;
- KUKA Industries GmbH
- АВТОВАЗ и другие.

Компания ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» предлагает разработку индивидуальных технологических решений и процессов, подбирает оборудование под задачи заказчика, проектирует и изготавливает оснастку и специальное оборудование, разрабатывает ПО, осуществляет монтаж и пусконаладочные работы, осуществляет обучение персонала и сопровождение оборудования [30].

Организационной структурой ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» является линейно-организационная структура. Это означает, что в фирме действует принцип единоначалия. То есть все подчиняются одному главному руководителю. Построение работы основывается на построении структурных подразделений и равным разделением обязанностей и функционала между ними.

Перечислим основные виды деятельности Общества с Ограниченной Ответственностью ООО «РЕНА СОЛЮШИНС»:

«Оказание услуг по запуску роботизированных комплексов:

- программирование роботов KUKA, ABB и FANUC;
- программирование PLC: SIEMENS и ALLEN-BRADLEY;
- настройка параметров сварки: контактная и MIG/MAG;
- доработка штампов и оснастки для зафланцовки;
- монтаж механики, электрики и пневматики;
- управление проектами;
- перевод синхронный RU-ENG-DEU;
- сопровождение производства и техподдержка, STANDBY;
- сервисное обслуживание оборудования.

Консалтинг и инжиниринг по автоматизации и производственной логистике:

- анализ и выбор оптимальной технологии;
- технико-экономическое обоснование проекта;
- разработка технического задания на автоматизацию и производственную логистику.

Роботизированные и автоматизированные решения под ключ:

- разработка концепта;
- подбор производственных процессов;
- проектирование и изготовление оснастки;
- запуск оборудования.

Обучение:

- программирование роботов KUKA, ABB и FANUC;
- программирование PLC: SIEMENS и ALLEN-BRADLEY;
- настройка параметров сварки: контактная и MIG/MAG;

Модернизация существующего оборудования:

- разработка технического задания на модернизацию;
- выбор и обоснование компонентов для модернизации;
- монтаж и пуско-наладка новых компонентов» [30].

ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» имеет организационно-правовую форму – Общество с Ограниченной Ответственностью. Офис компании расположен по адресу Южное ш., влд 24а, кабинет 410, Самарская область, г. Тольятти. Размер уставного капитала составляет – 100 тыс. руб.

С целью детального анализа основных технико-экономических показателей деятельности компании ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» на основании Приложения Е представим таблицу 2.

Таблица 2 – Основные технико-экономические показатели деятельности предприятия за 2020-2022 гг.

| Показатели | 2020 г. | 2021 г. | 2022 г. | Изменения | | | |
|---|---------|---------|---------|-------------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|
| | | | | 2021-2020гг. | | 2022-2021гг. | |
| | | | | Абс.из м (+/-) | Темп прирост а, % | Абс.из м (+/-) | Темп прирост а, % |
| Выручка, тыс. руб. | 64087 | 111307 | 122358 | 47220 | 73,7% | 11051 | 9,9% |
| Расходы по обычной деятельности, тыс. руб. | 55137 | 74348 | 108968 | 19211 | 34,8% | 34620 | 46,6% |
| Прочие доходы, тыс. руб. | 2770 | 32685 | 17888 | 29915 | 1080,0% | -14797 | -45,3% |
| Прочие расходы, тыс. руб. | 2938 | 34953 | 17792 | 32015 | 1089,7% | -17161 | -49,1% |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 6858 | 27328 | 11237 | 20470 | 298,5% | -16091 | -58,9% |

Продолжение таблицы 2

| Показатели | 2020 г. | 2021 г. | 2022 г. | Изменения | | | |
|---|-----------------|-------------|-------------|-------------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|
| | | | | 2021-2020гг. | | 2022-2021гг. | |
| | | | | Абс.из м (+/-) | Темп прирост а, % | Абс.из м (+/-) | Темп прирост а, % |
| Основные средства, тыс. руб. | - | 4486 | 4919 | - | - | 433 | 9,7% |
| Оборотные активы, тыс. руб. | 25670 | 90319 | 69923 | 64649 | 251,8% | -20396 | -22,6% |
| Среднесписочная численность ППП, чел. | 20 | 24 | 24 | 4 | 20,0% | 0 | 0,0% |
| Фонд оплаты труда ППП, тыс. руб. | 28700 | 31254 | 33566 | 2554 | 8,9% | 2312 | 7,4% |
| Среднегодовая выработка работающего, тыс. руб. | 3204,35 | 4637,7 9 | 5098,2 5 | 1433,4 4 | 44,7% | 460,458 3 | 9,9% |
| Среднегодовая зарботная плата работающего, тыс. руб. | 1435 | 1302,2 5 | 1398,5 8 | -132,75 | -9,3% | 96,3333 3 | 7,4% |
| Фондоотдача | - | 24,812 1 | 24,874 6 | - | - | 0,06248 6 | 0,3% |
| Оборачиваемость активов | 2,49657 1874 | 1,2323 8 | 1,7499 | -1,2642 | -50,6% | 0,51752 | 42,0% |

Необходимо разработать бизнес-план по развитию действующего предприятия ООО «РЕНА СОЛЮШИНС». Фирма осуществляет свою деятельность в сфере ремонта, монтажа и обслуживания машин и технологического оборудования. На данный момент организация не имеет собственного производства, а лишь располагает возможностью предоставлять некий перечень услуг.

Предлагается разработать бизнес-план, направленный на создание собственного производства, что позволит увеличить объем прибыли организации и расширить спектр предлагаемых услуг и товаров. Преимуществами данной идеи выступают следующие факторы:

- появление собственных производственных мощностей;
- использование личного оборудования для производства продукта;

- возникновение возможности, осуществлять контроль за качеством предоставляемых услуг и продукции;
- наличие уникального торгового предложения;
- появление новых путей расширения влияния компании на действующем рынке.

Для осуществления разрабатываемого проекта будут привлечены 20 человек, каждый из которых займет свою должность и получит функции, направленные на достижение результатов реализации бизнес-идеи.

Приведем последовательный план действий и мероприятий, направленных на получение итогового планируемого результата, который будет отражен в Таблице 3.

Таблица 3 – План-график мероприятий по разработке данного проекта

| Наименование этапа | Сроки осуществления |
|---|------------------------|
| Сбор необходимой информации и подготовка документации в рамках идеи | Март-апрель 2023 г. |
| Процесс подбора оборудования и обслуживающего персонала | Апрель-июнь 2023 г. |
| Поиск качественного поставщика | Июнь-июль 2023 г. |
| Заключение с поставщиком договора купли-продажи оборудования | Июль-август 2023 г. |
| Приемка и налаживание процесса работы оборудования | Август-октябрь 2023 г. |
| Начало деятельности собственного производства | Ноябрь 2023 г. |
| Проведение анализа по первоначальным результатам работы на оборудовании | Ноябрь-Апрель 2024г. |

Далее проведём анализ рынка в г. Тольятти и план маркетинга.

2.2 Анализ рынка в г. Тольятти и план маркетинга

На данный момент предприятие ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» занимает 18 место в категории «ремонт, монтаж и обслуживание машин и технологического оборудования» по объему выручки, и 3821 место по региону

Самарская область. Это довольно неплохой показатель, учитывая какие крупные и известные фирмы-конкуренты есть в данной отрасли.

По принесению прибыли рентабельность продаж организации составляет 33,2 %, а рентабельность капитала 71,8 %.

По стоимости фирма занимает 2195 место по региону Самарской области и 14 место в категории «ремонт, монтаж и обслуживание машин и технологического оборудования».

Выделим три основных сегмента, по которым делится рынок в рассматриваемой сфере реализации проекта:

- крупные компании-конкуренты, которые занимаются предоставлением схожих услуг, а также имеют свое собственное независимое производство продукции без посредников;
- фирмы, предоставляющие похожие услуги, но не имеющие производства в своем распоряжении, прибегающие к услугам организаций-посредников;
- частные лица, имеющие возможность оказания подобных услуг.

Учитывая тот факт, что в рамках реализации разработанной идеи внедрения собственного производства, более примечателен и важен будет первый сегмент, поскольку фирма ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» по качеству предоставления услуг имеет международный уровень, следовательно, ее можно отнести к крупным компаниям с достаточно высоким уровнем престижности. Сегменты два и один менее примечательны, так как задача проекта заключается в создании своего производства, а также уход от трат на услуги посредников, и частные лица в данном случае не составляют большую конкуренцию.

Чтобы на конкретных примерах, в виде существующих компаний и нашего разрабатываемого проекта произвести наглядный сравнительный анализ по нескольким критериям, приведем Таблицу 4. Для более точного сравнения выберем балльно-рейтинговую систему, и обозначим цифрой 10 – данный критерий соответствует рассматриваемой компании в полном объеме,

в свою очередь обозначим цифрой 1 – критерий не соответствует анализируемому предприятию в достаточном объеме. Сравнительная таблица будет показана на примере двух организаций-конкурентов, а именно «Лютек» и «FAURECIA». Оценка и выставление баллов будет проходить на основе сбора информации посредством отзывов клиентов-заказчиков.

Таблица 4 – Сравнительный анализ основных конкурентов проекта

| Сравнительный критерий | Лютек | FAURECIA | Наш проект |
|---|-------|----------|------------|
| Прайс предоставляемых услуг | 8,1 | 8,1 | 8,9 |
| Качество предлагаемых услуг | 7,7 | 6,9 | 8,1 |
| Уровень оборудования компании | 8,9 | 9,1 | 9,7 |
| Ценовая политика | 4,9 | 6,7 | 8 |
| Скорость реализации конкретного технического задания | 9,2 | 7,8 | 9,3 |
| Уровень квалификационной подготовленности сотрудников организации | 6,1 | 7,1 | 8,9 |
| Условия оплаты за продукцию и услуги | 5 | 6,7 | 10 |

Учитывая данные, представленные в таблице выше, необходимо отметить, проект имеет довольно высокий уровень конкурентоспособности, что позволяет сделать вывод о том, какой хороший объем прибыльности и спроса на предоставляемые товары и услуги будет иметь организация. Также, стоит учитывать, что в связи с мировой ситуацией на данный момент, крайне небольшое количество компаний в стране имеют возможность предоставлять подобные услуги на качественном оборудовании. Это будет являться конкретным конкурентным преимуществом проекта посредством внедрения собственного производства.

Согласно собранным данным, полученным из средств массовой информации, на сегодняшний момент федеральный рынок в сфере «ремонт, монтаж и обслуживание машин и технологического оборудования» составляет усредненные ежегодные продажи на сумму 150.000.000 миллионов рублей. По

проведенной оценке, проект может занять 15 % рынка в течение трех последующих лет.

Многие предприятия и частные организации на данный момент времени пытаются разработать подобные бизнес-проекты, поэтому важно проявлять оперативность в реализации данной идеи появления своего личного производства. Существует множество компаний с аналогичным перечнем предлагаемых услугам, достаточное количество организаций по производству товаров в категории данного рынка, но фирм имеющих и собственное производство, и также возможность дальнейшего продвижения услуг посредством деятельности подобного оборудования крайне малое количество. Что позволит выйти на рынок и занять выгодную, прибыльную и перспективную нишу по реализации продукции на несколько лет вперед [33].

Разработанная нами бизнес-идея обладает важными факторами и характеристиками, а именно включает в себя надежность, доступность, инновационность технологий и оборудования. Также существует необходимость создания уникального торгового предложения, за счет разработки уникальной ценовой политики для клиентов-заказчиков, чтобы форма, сроки и размер оплаты устраивали обе стороны, дополнительно к этому можно сформировать выгодную программу лояльности для постоянных клиентов, что позволит привлечь внимание других потенциально возможных заказчиков. По мнению управленческого сектора компании «РЕНА СОЛЮШИНС» их главными ресурсами являются:

- кадровые (человеческие) ресурсы, то есть сотрудники фирмы;
- материальные ресурсы, а именно сырье, рабочее оборудование, машины, материалы;
- финансовые ресурсы (в основном это собственные средства, редкий случай, когда приходится прибегать к заёмным средствам);
- технические ресурсы – это сама уникальная технология, разработки в сфере «ремонта, монтажа и обслуживания машин и технологического оборудования».

Для более полного обоснования проекта, появляется необходимость внести в план SWOT-анализ, приведенный в Таблице 5.

Таблица 5 – Матрица SWOT-анализа по проекту

| | | |
|------------------|---|---|
| Внутренняя среда | Сильные стороны | Слабые стороны |
| | 1. Известность компании на рынке | 1. Отсутствие интернет-магазина |
| | 2. Широкий спектр оказываемых услуг | 2. Зависимость от поставщиков |
| | 3. Наличие собственного и современного оборудования | 3. Слабый маркетинг |
| | 4. Квалифицированный персонал | 4. Поломка оборудования |
| | 5. Качественное сырье и материалы | 5. Вредные условия труда |
| Внешняя среда | Возможности | Угрозы |
| | 1. Выход на новые сегменты рынка | 1. Потеря отношений с зарубежными поставщиками |
| | 2. Растущий спрос на подобные услуги и продукт | 2. Нестабильность мировой политической ситуации |
| | 3. Финансирование со стороны государства | 3. Появление новых потенциальных конкурентов |
| | 4. Привлечение иностранных заказчиков | 4. Рост цен на сырье и материалы |
| | 5. Возможность увеличения количества услуг | 5. Отсутствие подготовленных сотрудников |

В современных условиях важно уметь грамотно и рационально пользоваться инструментами маркетинга, он выступает стимулирующим элементом по интересу к компании потенциальных клиентов-заказчиков, а

также влияет на благоприятное выстраивание возможных партнерских отношений с аналогичными фирмами, и поставщиками сырья и материалов.

На основе проведенного нами анализа рынка в городе Тольятти сформируем план маркетинга, направленный на выстраивание более яркого и надежного образа компании ООО «РЕНА СОЛЮШИНС», чем у его конкурентов.

Для начала выделим основные моменты, на которых будет базироваться маркетинговая кампания организации. В рамках реализации разработанной идеи будут использоваться такие элементы маркетинга, как:

- создание мобильного приложения, для удобства клиентов;
- ребрендинг, направленный на изменение, и дополнение функционала системы сайта рассматриваемой фирмы;
- внедрение рекламы в социальных сетях, в частности в сети «ВКонтакте». Рекламный пост будет содержать информацию о компании, предлагаемых товарах и услугах.
- оффлайн реклама, а именно рекламные баннеры в пределах федерального региона;
- PR методы маркетинга, направленные на участие организации в социальной жизни, на помощь молодым предпринимателям;
- введение программы лояльности, что является действенным методом маркетинговой кампании;
- инновационный маркетинг.

Для формирования качественного контента маркетинговой кампании, требуется привлечение организаций, которые специализируется в данной сфере и имеют достаточный опыт. На это необходим спектр определенных затрат по проекту.

План затрат на маркетинг представлен в Таблице 6.

Таблица 6 – План затрат по реализации проекта на маркетинг

| Наименование затрат | Сумма, тыс. руб. |
|--------------------------------|------------------|
| Создание мобильного приложения | 200 |
| Ребрендинг сайта компании | 25 |
| Реклама в социальных сетях | 50 |
| Оффлайн реклама | 100 |
| Инновационный маркетинг | 100 |
| Итоговый объем затрат | 475 |

Исходя из данных Таблицы 6, можно увидеть, что итоговая стоимость расходов на маркетинговую кампанию составляют 475 тысяч рублей. Это довольно большая сумма, но заплатив такую цену, компания вкладывает свои бюджетные средства в развитие, что впоследствии принесет более выгодное покрытие расходов за счет увеличения продаж своей продукции, а также растущего спроса на предлагаемые услуги. Следует обратить внимание, что появится система лояльности для постоянных клиентов-заказчиков. Она будет заключаться в предоставлении скидки в диапазоне от 6% до 9%, который будет выбираться, отталкиваясь от итоговой суммы заказа на продукт или предоставляемые фирмой услуги.

В приложении А представлен план продаж в рамках реализации идеи. В нем приведены вычисления на три будущих года поквартально. Стоит учитывать отличительные черты проекта при формировании плана маркетинга. На спрос будет влиять мировая политическая ситуация, происходящая в мире, стабильность поставок материала и сырья.

2.3 Производственный план и организационный план

В данном бизнес-проекте по развитию действующего предприятия рассматривается внедрение в деятельность собственного производства. При этом оказание услуг также остается важным элементом компании. На данный момент существует определенный перечень запросов от заказчиков, которые реализует фирма. С появлением своего оборудования этот прайс увеличится.

Появятся новые сотрудники, обязанностями которых станет качественное изготовление продукции.

Опишем процесс оказания услуг клиенту, проиллюстрировав его в рисунке 3.



Рисунок 3 – Процесс оказания услуг

Каждый структурный элемент данного процесса занимается обозначенным ему кругом обязанностей и полномочий. В случае необходимости в процесс подключается руководство компании.

Описанный выше процесс предоставления продукции и услуг требует определенного перечня и количества запасов, необходимых в ходе рабочей деятельности. Большой объем запасов не требуется. При получении определенной заявки формируется список закупочного сырья и материала под конкретные задачи. Но есть часть запасных элементов, наличие которых необходимо на постоянной основе.

Перечислим их в Таблице 7.

Таблица 7 – Список месячного объема запасов компании

| Список затрат на запасы (на 1 месяц) | Сумма, тыс. руб. |
|--|------------------|
| Средства гигиены | 5 |
| Технические материалы смазочного характера | 10 |
| Фурнитура | 10 |
| Средства индивидуальной защиты | 10 |
| Прочие запасы | 5 |
| Итого | 40 |

Данная таблица является наглядным примером объема необходимых запасов для рассматриваемого предприятия. При наличии определенных условий количество может варьироваться.

Самое главное в производственном плане это перечень оборудования [35]. Благодаря, которому и будет происходить изготовление продукции, повышаться уровень заработка компании, и наработка обновленной клиентской базы фирмы. Представим перечень необходимого оборудования в Таблице 8.

Таблица 8 – Перечень оборудования и его закупочная стоимость

| Наименование оборудования | Сумма, тыс.руб. |
|--|-----------------|
| Вертикально обрабатывающий центр с ЧПУ FS85MF3 | 5500000 |
| Вертикально обрабатывающий центр MAZAK с ЧПУ VQC 20/50 | 5000000 |
| Станок координатно-расточной с ЧПУ 2E450 | 400000 |
| Станок вертикально-фрезерный 6P13 | 2500000 |
| Станок горизонтально-фрезерный 6P81 | 2500000 |
| Станок токарный ГС 526 | 800000 |
| Станок вертикально-сверлильный 2H135 | 300000 |
| Станок плоскошлифовальный 3E711 В | 300000 |
| Термопила CS 23-355 | 20000 |
| Камерная электропечь КЭП32/1250 | 20000 |
| Общая сумма расходов | 17040000 |

Исходя из данных Таблицы 8, можно увидеть, что итоговая стоимость общего списка необходимого оборудования составляет 17,04 миллиона рублей. На каждую единицу оборудования нужен специализированный

рабочий, способный эксплуатировать его. Таким образом, далее приведем описание организационного процесса компании.

Команда проекта – это группа людей, которая имеет единую цель и стратегию, стремящаяся к общему результату. Они должны контактировать друг с другом, уметь находить общий язык, то есть, обладать способностью договориться между собой, быть коммуникабельными, добросовестно выполнять свои обязанности, быть усидчивыми и настойчивыми в работе. Необходимо также всегда стараться добиваться положительного результата, проявлять настойчивость, относиться друг к другу с доверием и должным уважением, учитывать мнения и интересы каждого члена команды, иметь честность, быть толерантными по отношению к коллективу. Уровень слаженности команды зависит от ее руководителя.

Для реализации проекта, необходимо привлечь дополнительно к имеющемуся штату сотрудников 20 специалистов. В обязанности, которых будет входить работа на закупленном оборудовании.

Дирекция организации будет заниматься привычным для себя перечнем работ. Генеральным директором организации ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» является Рожков Роман Викторович. В основные его обязанности входит:

- руководство и контроль по вопросам финансов и экономики организации;
- руководство и контроль по хозяйственным вопросам;
- ведение переговоров;
- выступление на различных конференциях и мероприятиях;
- контроль соблюдения всех норм и требований законодательства;
- представление интересов компании в суде, налоговой, государственных органах.

Должность технического директора занимает Сефербеков Низами Исамутдинович. В числе его обязанностей необходимо отметить:

- контроль и обработка информации по работе с заказами;

- соблюдение сроков исполнения работ;
- проверка и обработка технических заданий от клиентов-заказчиков;
- отвечает за качественное предоставление предлагаемых услуг;
- осуществляет передачу информации и данных между ее исполнителями;
- подбор персонала.

В функционал начальников отделов входят такие обязанности, как:

- контроль за работой сотрудников отдела;
- исполнение условий заказа перед техническим директором;
- проверка и контроль условий труда;
- осуществление контроля за состоянием оборудования;
- вторичный контроль качества изделий.

Далее рассмотрим обязанности рабочего сектора компании. В них входят производство и изготовление единиц продукции, качественное предоставление услуг заказчику, первичный контроль качества произведенного продукта.

У каждого структурного элемента системы компании существуют свои личные обязанности. Контроль за функционированием проводит управленческий сектор фирмы. Именно, благодаря, подобному механизму происходит эффективная деятельность предприятия. При наличии условий должностные обязанности могут быть дополнены или изменены руководством организации [31].

Для мотивирования сотрудников разработана система стимулирования их интереса в работе. Сюда можно отнести наличие гибкого графика, удобного для конкретного сотрудника. Также существуют несколько мотивационных элементов с помощью оплаты труда. Заработная плата персонала зависит от количества отработанного времени, которая считается по принципу оплаты нормо-часа. Используются премиальные поощрения сотрудников на определенные праздники, а также за хорошо проделанную работу в установленные сроки.

Используя Таблицу 9, проиллюстрируем расчет годовых расходов на заработную плату персонала организации.

Таблица 9 – Расчет годового объема расходов по оплате труда

| Должность | Количество работников | Размер заработной платы, тыс.руб. |
|--|-----------------------|-----------------------------------|
| Административный сектор | | |
| Генеральный директор | 1 | 75000 |
| Технический директор | 1 | 60000 |
| Начальник отдела | 3 | 40000 |
| Производственный сектор | | |
| Специалисты | 44 | 34000 |
| Итоговая сумма начислений на заработную плату, тыс. руб. | 20052000 | |
| Отчисления на социальные нужды, тыс. руб. | 4348800 | |
| Итоговая сумма отчислений на заработную плату, за вычетом социальных нужд, тыс. руб. | 15703200 | |

Подводя итоги по главе 2.ю стоит отметить, что в ней содержится информация о исторической справке компании, ее партнерах, организационной структуре, основные технико-экономические показатели за три года. Предлагается разработать бизнес-план, направленный на создание собственного производства, что позволит увеличить объем прибыли организации и расширить спектр предлагаемых услуг и товаров. Представлены суть и цель разработанного проекта, график мероприятий по нему, проведен анализ рынка и разработан маркетинговый план и сумма затрат на него, изложен анализ основных конкурентов, изображен SWOT-анализ, план продаж поквартально на три года. Представлены производственный и организационный планы, в которых описаны перечень и стоимость оборудования, расчет годового объема расходов на оплату труда.

Глава 3 Финансовый план и анализ рисков проекта по развитию ООО «РЕНА СОЛЮШИНС»

3.1 Финансовый план проекта

Важным фактором формирования бизнес-плана выступает финансовый план. А именно, сколько необходимо вложить денежных средств, график инвестирования и сроки окупаемости проекта.

Средства на реализацию разработанной бизнес-идеи будут использованы из собственных средств компании.

Далее рассмотрим вопрос себестоимости предоставления и услуг и продукции.

Стоит учитывать множество возможных факторов при формировании себестоимости продукта, назовем основные из них:

- конъюнктуру рынка;
- производственные затраты;
- какой имеется спрос на товар или услугу;
- какова ценность продукта для потребителя;
- оплату предприятием налогов государству;
- конкуренцию в отрасли;
- количество используемого сырья;
- затраты на транспорт и доставку;
- отслеживать тренды на моду;
- ценовую политику поставщиков оборудования и сырья;
- маркетинговую политику компании;
- издержки на реализацию продукции;
- экономическую ситуацию в стране и мире.

В приложении Б приведен расчет инвестиционных затрат на закупку оборудования, а также наглядно показан расчет амортизации данного

оборудования, с учетом что она будет проводиться в промежутки каждые 10 лет.

Исходя из данных изображенного ниже приложения, можно увидеть, что проект является масштабным, учитывая, итоговую стоимость инвестиционной составляющей по смете расходов на оборудование, а именно 17040000 тысяч рублей. Самыми востребованными и актуальными на данный момент являются такие единицы оборудования, как, вертикально обрабатывающий центр с ЧПУ FS85MF3 и вертикально обрабатывающий центр MAZAK с ЧПУ VQC 20/50. Также необходимо отметить, что в приложении Б присутствует смета расчета амортизации поквартально на три года, по каждой из единиц техники. Как было сказано выше, амортизация будет рассчитываться на каждые 10 лет, учитывая, насколько интенсивно планируется эксплуатировать оборудование. Основой для подсчетов был тот факт, что годовая сумма амортизации будет изображена поквартально, что в последствие позволит легко разбить суммы ежемесячно.

Исходя из данных приложения В, в котором был произведен расчет притока денежных средств от операционной деятельности организации ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» поквартально на три года, приведем диаграмму суммарной выручки – рисунок 4.

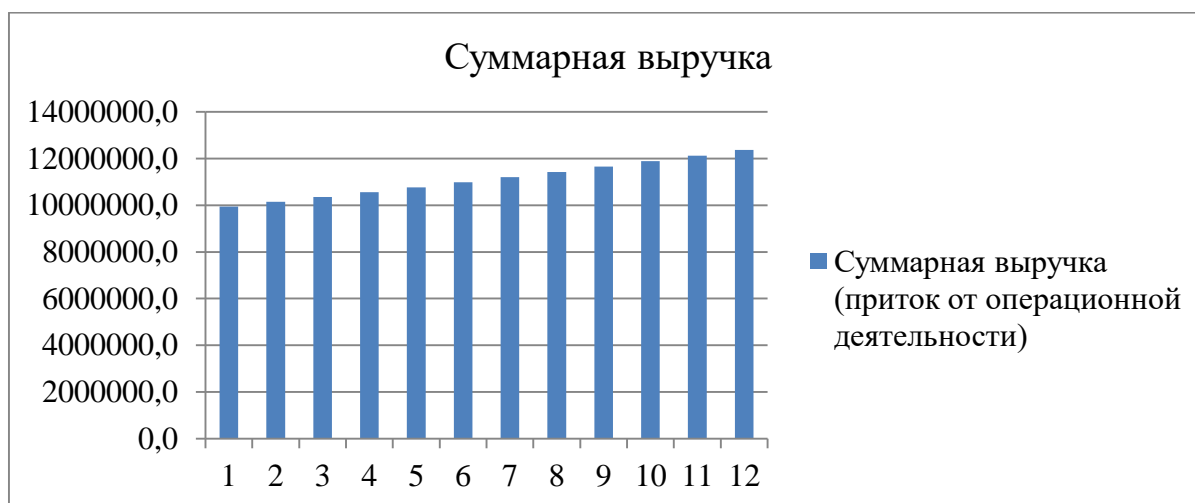


Рисунок 4 – Суммарная выручка

Учитывая данные диаграммы, можно наблюдать, что с каждым кварталом ежегодно, рост выручки от операционной деятельности становится выше, что говорит о положительной динамике развития компании. Отсюда следует, что количество заказчиков и спроса на продукцию становится выше, и появляется новая возможность для расширения перечня предлагаемых услуг и продукции. Суммарная выручка компании растет в динамике на 1,01 % каждый квартал.

Следующим этапом необходимо представить отток по операционной деятельности (Приложение Г) – рисунок 5.



Рисунок 5 – Отток от операционной деятельности

Анализируя данные приложения Г, а также рисунка 5, можно увидеть, что затраты по статье материалы и сырье растут на 1,02 % ежегодно каждый квартал. Это происходит, так как планируемый объем продаж растет с каждым новым кварталом, следовательно, растет число заказов, а в свою очередь из этого необходимо сделать вывод, что увеличивается запрос компании на расходные сырье и материалы. Расходы на заработную плату растут ежегодно в динамике на 1,03 %, это позволяет нам увидеть, что рабочий сектор выполняет свои обязанности добросовестно, за что компания поощряет его

индексацией заработной платы раз в год. Смета общехозяйственных расходов, затрат на техническое обслуживание, а также затрат на рекламу остается одинаковой на протяжении трех рассматриваемых лет. Налог на прибыль увеличивается, так как количество проданной продукции и представленных услуг растет, как и сама прибыль.

Далее представим диаграмму, на которой продемонстрировано сальдо от операционной деятельности – рисунок 6.

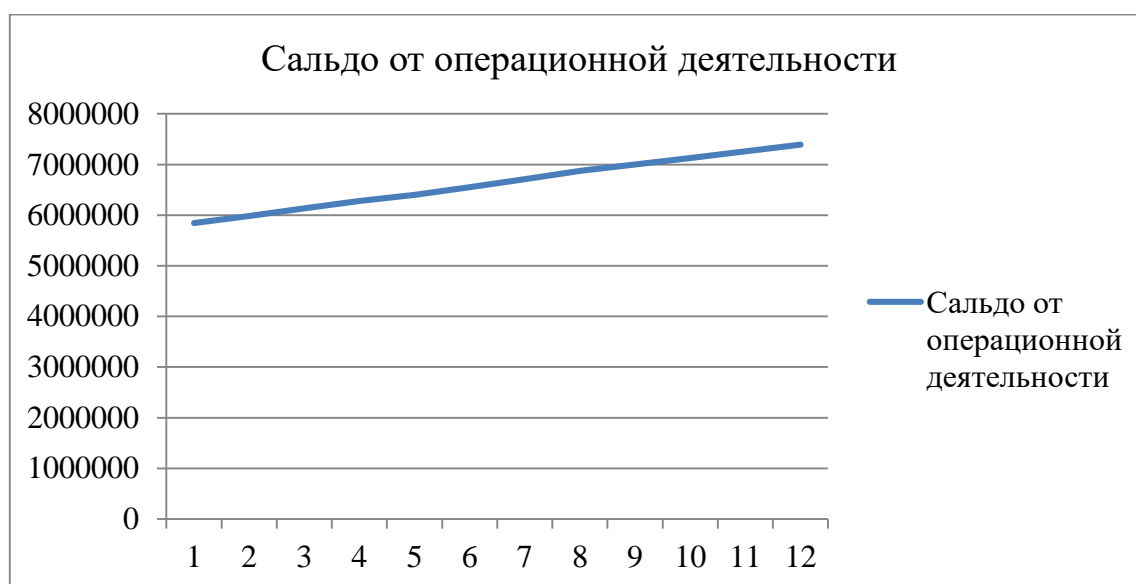


Рисунок 6 – Сальдо от операционной деятельности фирмы

Исходя из данных рисунка 6, стоит обратить внимание, что чистый денежный поток от операционной деятельности, который вычисляется методом вычитания с суммарного притока суммарного оттока, ведет тенденцию повышения каждый квартал каждого года. За отчетный период поступлений было больше, чем выплат, что говорит о положительном сальдо.

В приложении Д представлен анализ эффективности проекта.

В качестве ставки дисконтирования взята ставка 17,5%, определённая нормативным методом.

Так, расчёты показали, что проект окупится уже в третьем квартале. Если рассматривать дисконтированные денежные потоки, то проект окупится к концу первого года (в четвёртом квартале).

Чистый дисконтированный доход (NPV) составил 42890,9 т. р., индекс доходности – 3,5.

Таким образом, проект эффективен.

3.2 Анализ рисков проекта

Наряду с такими важными частями бизнес-плана, как производственный, организационный, маркетинговый и финансовый планы, существует важная необходимость уделять должное внимание рискам, которые могут оказать влияние на ход деятельности по развитию компании. Каждый риск может возникнуть на определенной стадии реализации идеи, как на стадии инициации, так и на процессе завершения.

Описанная выше идея данного проекта показывает, что у него есть ряд преимуществ, а именно средний диапазон ценовой политики компании, высокое качество продукции и предоставляемых услуг, использование современного высококласного оборудования, что является сильными сторонами проекта.

Но, всегда существуют риски, которые могут навредить развитию организации в той или иной сфере ведения бизнеса. Поэтому далее опишем возможные риски.

В рамках данного бизнес-плана существуют политические риски, экономические риски, технические риски, а также социальные риски.

Далее разберем более детально каждый из перечня рисков.

Начнем с политических рисков. К данному виду рисков необходимо отнести такие важные моменты, как:

- актуальной проблемой является нарушение дружеских отношений между странами, в которых компания производит закупку сырья и материалов, а также осуществляет продажу своей продукции;
- изменение политических основ в стране;
- введение новых правил и законов в законодательную базу в государстве;
- также важным фактором всегда остается момент нововведений в налоговый кодекс.
- наличие конкурентов в других странах.

Далее опишем возможные социальные риски. Сюда можно отнести следующие факторы:

- понижение материального состояния населения, что повлечет за собой снижение спроса на продукцию организации;
- снижение доверия потенциальных клиентов, в связи утратой популярности фирмы;
- вредные и тяжелые условия труда для сотрудников;
- неквалифицированный штат сотрудников.

Рассмотрим экономические факторы возникновения риска.

- снижение ценовой политики конкурентами;
- повышение стоимости закупочной цены сырья и материалов у поставщиков;
- недостаточное количество оборотных средств;
- повышение налогов государством;
- увеличение объемов производимой продукции у компаний-аналогов;
- снижение платежеспособности покупателей;
- неустойчивость спроса на предоставляемые услуги, а также производимые товары;
- появление новых конкурентов на рынке.
- появление непредвиденных расходов.

Технические риски также оказывают влияние на реализацию услуг компании. Перечислим некоторые из них:

- некачественное старое оборудование, из-за которого может производиться бракованные изделия;
- отсутствие запасного оборудования, а также комплектующих к нему;
- поломки оборудования;
- нарушение правил и требований технического задания, что повлечет за собой некачественный выпуск продукта.

Анализ рисков является немаловажной частью процесса разработки идеи [32]. Сформируем список самых важных рисков, на которые необходимо сделать упор и уделить внимание, и дадим им количественную оценку посредством таблицы 10 и рисунка 7.

Таблица 10 – Анализ рисков

| Вид риска | Возможность наступления | Последствия | Общий ранг |
|--|-------------------------|-------------|------------|
| 1. Риск, связанный с продажей продукции | 6 | 8 | 14 |
| 2. Риск, связанный с политической ситуацией | 4 | 4 | 8 |
| 3. Увеличение цен на оборудование | 3 | 3 | 6 |
| 4. Увеличение цен на сырье и материалы | 6 | 8 | 14 |
| 5. Повышение налогов | 3 | 4 | 7 |
| 6. Сложности в поиске квалифицированных специалистов | 3 | 5 | 8 |
| 7. Непредвиденные расходы | 4 | 6 | 10 |
| 8. Появление новых конкурентов | 5 | 6 | 11 |

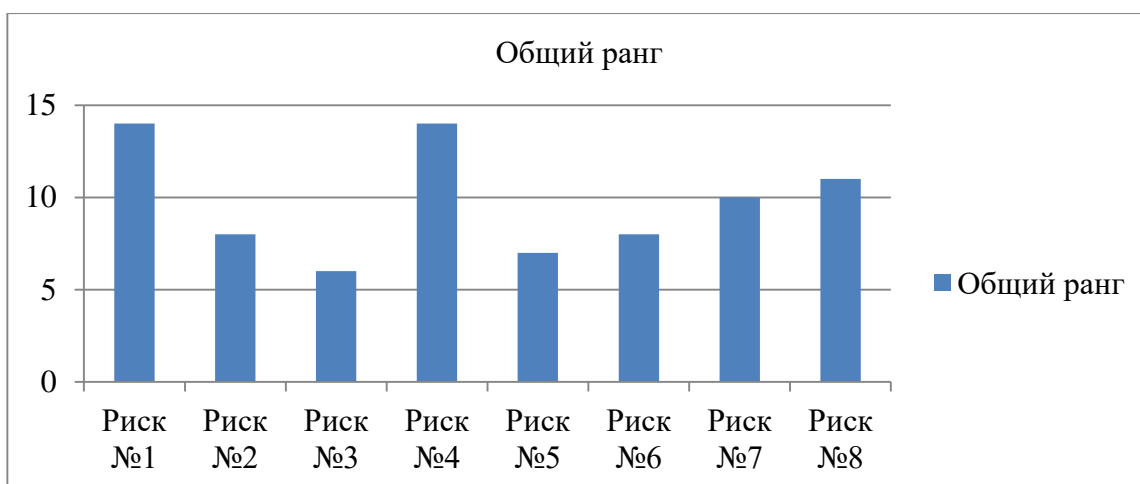


Рисунок 7 – Уровень общего ранга влияния риска на рассматриваемый проект

Компания ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» на данный момент держит многие риски на контроле, которые оказывали свое воздействие и до инициации данного проекта по внедрению собственного производства в процесс деятельности организации. Стратегия фирмы учитывает свои слабые стороны и работает над ними, с целью минимизации статьи рисков. Но необходимо создать обновленную базу методов и средств борьбы с моментом присутствия рисков фактора.

Проводя анализ рисунка, можно увидеть, что ключевыми рисками, оказывающими влияние, выступают первый, четвертый, а также восьмой. Учитывая, что каждый риск может оказать негативное последствие, сформируем ряд методов по предотвращению описанных выше возможных прогнозируемых рисков по разработанному проекту:

- непрерывный мониторинг и диагностика рынка, на котором ведет свою деятельность компания;
- проведение постоянного анализа ценовой политики фирм-конкурентов;
- создание резервного запаса оборотных денежных средств на случай снижения спроса на продукт;

- анализ современных используемых технологий для поддержания качества продукции и предлагаемых услуг;
- разработка стратегии борьбы с рисками;
- увеличение бюджета на рекламную кампанию и большее уделение внимания маркетинговой системы;
- своевременное реагирование и корректировка под желания покупателей;
- расширение спектра предоставляемых услуг, а также увеличение списка производимого продукта;
- введение обязательной программы, направленной на экономию производственных расходов в тяжелый для компании период;
- постоянный анализ политических событий в мире, а также в сфере законодательной и налоговой систем;
- создание запасного денежного фонда на замену или починку комплектующих, необходимых для нормальной работы оборудования;
- более жесткий и требовательный отбор кадровых сотрудников, с высоким уровнем подготовленности, опыта и квалификации.

Делая выводы из перечисленных выше списка риска, а также перечня методов воздействия на них, стоит сказать, что для снижения уровня риска на бизнес нужно делать упор на такие моменты, как, создание и постоянное поддержание резервного запасного фонда денежных средств. Далее нужно уделять существенное внимание непрерывному анализу деятельности своей организации, также деятельности конкурирующих компаний на рынке. Также держать под полным контролем желания и боли потребителя. Учитывая все эти крайне важные моменты, компания может снизить уровень влияния риска на свою работу, а также свое дальнейшее перспективное развитие.

Перечисленные ранее методы борьбы с рисками уже используются рассматриваемой фирмой и могут получить свое продолжение, а также

развитие и совершенствование в рамках реализации разработанного и описанного выше проекта, использование ранее накопленного опыта поспособствует росту влияния организации и получению более высокой выручки. Следовательно, представленный проект можно считать стабильным, надежным в отношении к указанным рискам, который сможет стойко реагировать на современные реалии ведения бизнес деятельности в рамках организации ООО «РЕНА СОЛЮШИНС».

Таким образом, в главе 3 проведён расчёт инвестиционных затрат и амортизации, расчет притока и оттока от операционной деятельности организации, представлена оценка эффективности инвестиционного проекта. Также описаны перечень рисков по проекту, проведен анализ рисков, методы борьбы с ними. Сделан вывод, что проект эффективен и рекомендуется к реализации.

Заключение

В первой главе рассмотрены различные точки зрения на определение бизнес-планирования, а также на какие вопросы оно отвечает. Выявлены и описаны основные моменты и этапы, а также преимущества бизнес-планирования. Продемонстрированы внешние и внутренние цели данного термина. Определено, что планирование является неотъемлемой составляющей каждого инновационного проекта, также как и действующего бизнеса. Обобщив представленные выше мнения всех авторов и исследователей, стоит отметить, что понятия бизнес-плана у большинства схожи, за исключением нескольких незначительных аспектов. При составлении бизнес-плана для нового дела или для развития уже работающего предприятия необходимо руководствоваться стандартной структурой бизнес-плана. В нее входят такие важные разделы, как резюме, описание предприятия, описание проекта, план маркетинга, производственный план, организационный план, финансовый план, анализ рисков.

Во второй главе содержится информация о исторической справке компании, ее партнерах, организационной структуре, основные технико-экономические показатели за три года. Предлагается разработать бизнес-план, направленный на создание собственного производства, что позволит увеличить объем прибыли организации и расширить спектр предлагаемых услуг и товаров. Данное нововведение на сегодняшний момент является крайне актуальным для современной ситуации в мировой экономической политике. Представлены суть и цель разработанного проекта, график мероприятий по нему, проведен анализ рынка и разработан маркетинговый план и сумма затрат на него, изложен анализ основных конкурентов, изображен SWOT-анализ, план продаж поквартально на три года. Представлены производственный и организационный планы, в которых описаны перечень и стоимость оборудования, расчет годового объема расходов на оплату труда.

Проведён расчёт инвестиционных затрат и амортизации, расчет притока и оттока от операционной деятельности организации, представлена оценка эффективности инвестиционного проекта.

В качестве ставки дисконтирования взята ставка 17,5%, определённая нормативным методом.

Так, расчёты показали, что проект окупится уже в третьем квартале. Если рассматривать дисконтированные денежные потоки, то проект окупится к концу первого года (в четвёртом квартале).

Чистый дисконтированный доход (NPV) составил 42890,9 т. р., индекс доходности – 3,5.

Также описаны перечень рисков по проекту, проведен анализ рисков, методы борьбы с ними.

Сделан вывод, что проект эффективен и рекомендуется к реализации.

Список используемой литературы

1. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%: пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2021. 468 с.
2. Баева Л. А., Литке М. Г. Бизнес-планирование: учебное пособие. Челябинск : ЮУрГУ, 2017. 70 с.
3. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М. : Финансы и статистика, 2018. 384 с.
4. Балакина Ю. Ю. Основы бизнес-планирования: учебное пособие. Томск : Эль Контент, 2012. 108 с.
5. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие. М. : Инфра-М, 2023. 260 с.
6. Бекетова О. Н. Бизнес-планирование: учебники и учеб. пособия для высшей школы(ВУЗы). М. : Т8 RUGRAM, 2020. 160 с.
7. Белов А. Международное торговое право и право ВТО: учебник для бакалавриата и магистратуры. Москва : Юрайт, 2019. 335 с.
8. Бобков Л. В. Бизнес-планирование: учебник. Москва : ИНФРА-М, 2023. 296 с.
9. Буров В. П. Бизнес-план фирмы: учебное пособие. М. : Инфра-М, 2019. 192 с.
10. Варзунов А. В., Сажнева Л. П., Торосян Е. К. Бизнес-планирование: учебное пособие. Санкт-Петербург : ИТМО, 2015. 91 с.
11. Гарнов А. П., Хлевная Е. А., Мыльник А. В. Экономика предприятия: современное бизнес-планирование: учебник для бакалавров. М. : ДиС, 2019. 303 с.
12. Горбунов В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: практическое пособие. М. : Риор, 2019. 288 с. \
13. Джакубова Т. Н. Бизнес-план: расчеты по шагам: практическое пособие. М. : Финансы и статистика, 2017. 105 с.

14. Елизарова О. Л. Финансовое планирование и методы прогнозирования. М. : Дело, 2016. 288 с.
15. Жариков В. Д., Жариков В. В., Безпалов В. В. Основы бизнес-планирования в организации: учебное пособие. М. : КноРус, 2020. 200 с.
16. Купцова Е. В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов. М. : Юрайт, 2018, 435 с.
17. Лопарева А. М. Бизнес-планирование: учебник для вузов. М. : Юрайт, 2023. 273 с.
18. Орлова Е. Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок. М. : Омега-Л, 2016. 172 с.
19. Основные категории бизнес-плана [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyie-kategorii-biznes-plana/viewer>____ (дата обращения: 24.01.2023).
20. Петухова С. В. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-проект: практическое руководство. М. : Омега-Л, 2014. 171 с.
21. Попадюк Т. Г. Бизнес-планирование: учебное пособие. М. : Вузовский учебник, 2015. 298 с.
22. Сатаев А. М. Азбука бизнес-планирования: учебное пособие. М. : Юриспруденция, 2017. 130 с.
23. Семиглазов В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие. Томск : ЦПП ТУСУР, 2014. 89 с.
24. Сергеев А. А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов. М. : Юрайт, 2018. 475 с.
25. Стрекалова Н. Д. Бизнес-планирование: учебное пособие. СПб. : Питер, 2017. 352 с.
26. Тарасюк Г. М. Бизнес-план: разработка, обоснование и анализ: учебное пособие. Житомир : Житомир, 2017. 263 с.

27. Финансовый план бизнес-плана [Электронный ресурс]. URL: <https://biznesplan-primer.ru/stati/sostavlenie/finansovyj-plan> (дата обращения: 10.01.2023).

28. Шкурко В. Е., Никитина Н. Ю. Бизнес планирование в предпринимательской деятельности: учебное пособие. Екатеринбург : Урал, 2016. 172 с.

29. Юхин Г. П. Бизнес-планирование в выпускных квалификационных работах: учебное пособие. М. : Лань, 2020. 288 с.

30. Colwell K. Starting a Business QuickStart Guide: The Simplified Beginner's Guide to Launching a Successful Small Business, Turning Your Vision into Reality, and ... Dream (QuickStart Guides™ - Business) – 2019 – 299 p.

31. Dwight D. Business Planning: Closely Held Enterprises (American Casebook Series) – 2018 – 333 p.

32. Genadinik A. Business Plan Template And Example: How To Write A Business Plan: Business Planning Made Simple – 2020 – 546 p.

33. Linda Pinson, Small Business Strategies Series // Eighth Edition, Eighthedition edition, 2017 – P. 366.

34. Rena solutions [Электронный ресурс]. URL: <https://renasolutions.com/?ysclid=lca3j01z4n300222741> (дата обращения: 22.01.2023).

35. Sadchenko O. Modern marketing to scale the business // InternationalJournal of Advanced Research in Engineering and Technology, 2020. - Т. 11. -No 4. С. 350.

Приложение А
План продаж

Таблица А.1 – План продаж

| Наименование услуги | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| План продаж, ед. | | | | | | | | | | | | |
| Механическая обработка детали | 60 | 61 | 62 | 64 | 65 | 66 | 68 | 69 | 70 | 72 | 73 | 75 |
| Проектирование контрольной оснастки | 36 | 37 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 |
| Изготовление оснастки | 36 | 37 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 |
| Изготовление калибров | 24 | 24 | 25 | 25 | 26 | 26 | 27 | 28 | 28 | 29 | 29 | 30 |
| Изготовление автоматической и полуавтоматической линии | 30 | 31 | 31 | 32 | 32 | 33 | 34 | 34 | 35 | 36 | 37 | 37 |

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

| Наименование услуги | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| План продаж, ед. | | | | | | | | | | | | |
| Изготовление робототехнических комплексов | 15 | 15 | 16 | 16 | 16 | 17 | 17 | 17 | 18 | 18 | 18 | 19 |
| Цена реализации, руб. | | | | | | | | | | | | |
| Механическая обработка детали | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 |
| Проектирование контрольной оснастки | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 |
| Изготовление оснастки | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 |
| Изготовление калибров | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 |

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

| Наименование услуги | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| План продаж, ед. | | | | | | | | | | | | |
| Изготовление автоматической и полуавтоматической линии | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 |
| Изготовление робототехнических комплексов | 85000 | 85000 | 85000 | 85000 | 85000 | 85000 | 85000 | 85000 | 85000 | 85000 | 85000 | 85000 |
| Выручка от реализации, руб. | | | | | | | | | | | | |
| Механическая обработка детали | 1500000,0 | 1530000,0 | 1560600,0 | 1591812,0 | 1623648,2 | 1656121,2 | 1689243,6 | 1723028,5 | 1757489,1 | 1792638,9 | 1828491,6 | 1865061,5 |
| Проектирование контрольной оснастки | 360000,0 | 367200,0 | 374544,0 | 382034,9 | 389675,6 | 397469,1 | 405418,5 | 413526,8 | 421797,4 | 430233,3 | 438838,0 | 447614,8 |
| Изготовление оснастки | 3600000,0 | 3672000,0 | 3745440,0 | 3820348,8 | 3896755,8 | 3974690,9 | 4054184,7 | 4135268,4 | 4217973,8 | 4302333,2 | 4388379,9 | 4476147,5 |

Продолжение Приложения А

Продолжение таблицы А.1

| Наименование услуги | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| План продаж, ед. | | | | | | | | | | | | |
| Изготовление калибров | 960000,0 | 979200,0 | 998784,0 | 1018759,7 | 1039134,9 | 1059917,6 | 1081115,9 | 1102738,2 | 1124793,0 | 1147288,9 | 1170234,6 | 1193639,3 |
| Изготовление автоматической и полуавтоматической линии | 2250000,0 | 2295000,0 | 2340900,0 | 2387718,0 | 2435472,4 | 2484181,8 | 2533865,4 | 2584542,8 | 2636233,6 | 2688958,3 | 2742737,4 | 2797592,2 |
| Изготовление робототехнических комплексов | 1275000,0 | 1300500,0 | 1326510,0 | 1353040,2 | 1380101,0 | 1407703,0 | 1435857,1 | 1464574,2 | 1493865,7 | 1523743,0 | 1554217,9 | 1585302,2 |
| Суммарная выручка | 9945000,0 | 10143900,0 | 10346778,0 | 10553713,6 | 10764787,8 | 10980083,6 | 11199685,3 | 11423679,0 | 11652152,5 | 11885195,6 | 12122899,5 | 12365357,5 |

Приложение Б

Инвестиционные затраты на оборудование и расчет амортизации

Таблица Б.1 – Инвестиционные затраты на оборудование и расчет амортизации

| Наименование | Инвестиционные затраты | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|--|------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Вертикально обрабатывающий центр с ЧПУ FS85MF3 | 5500000 | 137500 | 137500 | 137500 | 137500 | 137500 | 137500 | 137500 | 137500 | 137500 | 137500 | 137500 | 137500 |
| Вертикально обрабатывающий центр MAZAK с ЧПУ VQC 20/50 | 5000000 | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 | 125000 |
| Станок координатно-расточной с ЧПУ 2E450 | 400000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 |
| Станок вертикально-фрезерный 6P13 | 2500000 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 |

Продолжение Приложения Б

Продолжение таблицы Б.1

| Наименование | Инвестиционные затраты | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|--------------------------------------|------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Станок горизонтально-фрезерный 6P81 | 2500000 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 | 62500 |
| Станок токарный ГС 526 | 800000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 |
| Станок вертикально-сверлильный 2Н135 | 300000 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 |
| Станок плоскошлифовальный 3Е711 В | 300000 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 | 7500 |
| Термопила СС 23-355 | 20000 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| Камерная электропечь КЭП32/1250 | 20000 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |
| Общая сумма расходов | 17340000 | | | | | | | | | | | | |

Приложение В

Приток от операционной деятельности

Таблица В.1 – Приток от операционной деятельности

| Наименование услуги | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| План продаж, ед. | | | | | | | | | | | | |
| Механическая обработка детали | 60 | 61 | 62 | 64 | 65 | 66 | 68 | 69 | 70 | 72 | 73 | 75 |
| Проектирование контрольной оснастки | 36 | 37 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 |
| Изготовление оснастки | 36 | 37 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 |
| Изготовление калибров | 24 | 24 | 25 | 25 | 26 | 26 | 27 | 28 | 28 | 29 | 29 | 30 |

Продолжение Приложения В

Продолжение таблицы В.1

| Наименование услуги | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| План продаж, ед. | | | | | | | | | | | | |
| Изготовление автоматической и полуавтоматической линии | 30 | 31 | 31 | 32 | 32 | 33 | 34 | 34 | 35 | 36 | 37 | 37 |
| Изготовление робототехнических комплексов | 15 | 15 | 16 | 16 | 16 | 17 | 17 | 17 | 18 | 18 | 18 | 19 |
| Цена реализации, руб. | | | | | | | | | | | | |
| Механическая обработка детали | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 |

Продолжение Приложения В

Продолжение таблицы В.1

| Наименование услуги | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| План продаж, ед. | | | | | | | | | | | | |
| Проектирование контрольной оснастки | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 |
| Изготовление оснастки | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 | 100000 |
| Изготовление оснастки | 360000 0,0 | 367200 0,0 | 374544 0,0 | 382034 8,8 | 3896755,8 | 3974690 ,9 | 4054184, 7 | 41352 68,4 | 4217973,8 | 4302333 ,2 | 4388379 ,9 | 447614 7,5 |
| Изготовление калибров | 960000, 0 | 979200, 0 | 998784, 0 | 101875 9,7 | 1039134,9 | 1059917 ,6 | 1081115, 9 | 11027 38,2 | 1124793,0 | 1147288 ,9 | 1170234 ,6 | 119363 9,3 |
| Изготовление автоматической и полуавтоматической линии | 225000 0,0 | 229500 0,0 | 234090 0,0 | 238771 8,0 | 2435472,4 | 2484181 ,8 | 2533865, 4 | 25845 42,8 | 2636233,6 | 2688958 ,3 | 2742737 ,4 | 279759 2,2 |

Продолжение Приложения В

Продолжение таблицы В.1

| Наименование услуги | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| План продаж, ед. | | | | | | | | | | | | |
| Изготовление робототехнических комплексов | 127500 0,0 | 130050 0,0 | 132651 0,0 | 135304 0,2 | 1380101,0 | 1407703 ,0 | 1435857, 1 | 14645 74,2 | 1493865,7 | 1523743 ,0 | 1554217 ,9 | 158530 2,2 |
| Суммарная выручка (приток от операционной деятельности) | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |

Приложение Г

Отток от операционной деятельности

Таблица Г.1 – Отток от операционной деятельности

| Наименование статьи затрат | 1 кварта л 2023 | 2 кварта л 2023 | 3 кварта л 2023 | 4 кварта л 2023 | 1 кварта л 2024 | 2 кварта л 2024 | 3 кварта л 2024 | 4 кварта л 2024 | 1 кварта л 2025 | 2 кварта л 2025 | 3 кварта л 2025 | 4 кварта л 2025 |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1. Затраты на сырье и материалы для каждой единицы оборудования | 90330 0 | 92136 6 | 93979 3 | 95858 9 | 97776 1 | 99731 6 | 10172 63 | 10376 08 | 10583 60 | 10795 27 | 11011 18 | 11231 40 |
| -Механическая обработка детали | 18000 0 | 18360 0 | 18727 2 | 19101 7 | 19483 8 | 19873 5 | 20270 9 | 20676 3 | 21089 9 | 21511 7 | 21941 9 | 22380 7 |
| -Проектирование контрольной оснастки | 10080 0 | 10281 6 | 10487 2 | 10697 0 | 10910 9 | 11129 1 | 11351 7 | 11578 8 | 11810 3 | 12046 5 | 12287 5 | 12533 2 |
| -Изготовление оснастки | 19440 0 | 19828 8 | 20225 4 | 20629 9 | 21042 5 | 21463 3 | 21892 6 | 22330 4 | 22777 1 | 23232 6 | 23697 3 | 24171 2 |
| -Изготовление калибров | 69600 | 70992 | 72412 | 73860 | 75337 | 76844 | 78381 | 79949 | 81547 | 83178 | 84842 | 86539 |
| -Изготовление автоматической и полуавтоматической линии | 22500 0 | 22950 0 | 23409 0 | 23877 2 | 24354 7 | 24841 8 | 25338 7 | 25845 4 | 26362 3 | 26889 6 | 27427 4 | 27975 9 |
| -Изготовление робототехнических комплексов | 13350 0 | 13617 0 | 13889 3 | 14167 1 | 14450 5 | 14739 5 | 15034 3 | 15335 0 | 15641 7 | 15954 5 | 16273 6 | 16599 0 |
| 2. Затраты на заработную плату | 12000 00 | 12000 00 | 12000 00 | 12000 00 | 12360 00 | 12360 00 | 12360 00 | 12360 00 | 12730 80 | 13112 72 | 13506 11 | 13911 29 |
| 3. Затраты на коммунальные платежи | 89000 | 91670 | 92587 | 93513 | 94448 | 95392 | 96346 | 97310 | 98283 | 99265 | 10025 8 | 10126 1 |
| 4. Общехозяйственные расходы | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 |
| 5. Затраты на рекламу | 15000 0 | 15000 0 | 15000 0 | 15000 0 | 15000 0 | 15000 0 | 15000 0 | 15000 0 | 15000 0 | 15000 0 | 15000 0 | 15000 0 |

Продолжение Приложения Г

Продолжение таблицы Г.1

| Наименование статьи затрат | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 6. Затраты на техническое обслуживание | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 |
| 7. Расходы на социальное страхование | 362400 | 362400 | 362400 | 362400 | 373272 | 373272 | 373272 | 373272 | 384470 | 396004 | 407884 | 420121 |
| 8. Налог на прибыль | 1352360 | 1387993 | 1424700 | 1462142 | 1490961 | 1529921 | 1569661 | 1610198 | 1641892 | 1674125 | 1706906 | 1740241 |

Продолжение Приложения Г

Продолжение таблицы Г.1

| Наименование статьи затрат | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Суммарные затраты без амортизации (отток от операционной деятельности) | 4102060 | 4158429 | 4214480 | 4271644 | 4367442 | 4426901 | 4487542 | 4549387 | 4651085 | 4755195 | 4861777 | 4970892 |

Приложение Д
Оценка эффективности проекта

Таблица Д.1 – Оценка эффективности проекта

| Денежный поток | | 1 квартал 2023 | 2 квартал 2023 | 3 квартал 2023 | 4 квартал 2023 | 1 квартал 2024 | 2 квартал 2024 | 3 квартал 2024 | 4 квартал 2024 | 1 квартал 2025 | 2 квартал 2025 | 3 квартал 2025 | 4 квартал 2025 | Сумма |
|--|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------|
| Сальдо от операционной деятельности | | 5842940 | 5985471 | 6132298 | 6282069 | 6397346 | 6553183 | 6712144 | 6874292 | 7001068 | 7130001 | 7261123 | 7394466 | 79566400 |
| Инвестиционные затраты | - 17340000 | | | | | | | | | | | | | - 17340000 |
| Суммарный денежный поток | - 17340000 | 5842940 | 5985471 | 6132298 | 6282069 | 6397346 | 6553183 | 6712144 | 6874292 | 7001068 | 7130001 | 7261123 | 7394466 | 62226400 |
| Суммарный денежный поток нарастающим итогом | - 17340000 | 11497060 | -5511589 | 620710 | 6902779 | 13300125 | 19853307 | 26565451 | 33439743 | 40440811 | 47570812 | 54831935 | 62226400 | |
| Дисконтированное сальдо от операционной деятельности | 0 | 5598026 | 5494211 | 5393042 | 5293181 | 5164370 | 5068429 | 4973771 | 4880407 | 4762071 | 4646487 | 4533592 | 4423326 | 60230915 |
| Дисконтированные инвестиционные затраты | - 17340000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - 17340000 |
| Дисконтированный суммарный денежный поток | - 17340000 | 5598026 | 5494211 | 5393042 | 5293181 | 5164370 | 5068429 | 4973771 | 4880407 | 4762071 | 4646487 | 4533592 | 4423326 | 42890915 |
| Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом | - 17340000 | 11741974 | -6247762 | -854720 | 4438461 | 9602832 | 14671260 | 19645032 | 24525439 | 29287510 | 33933997 | 38467589 | 42890915 | |

Приложение Е

Данные бухгалтерской (финансовой) отчётности ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» за 2020-2022 гг.

Таблица Е.1 – Бухгалтерский баланс ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» на 31.12.2022 г.

| Пояснения | Наименование показателя | Код строки | На 31 декабря 2022 года | На 31 декабря 2021 года | На 31 декабря 2020 года |
|---------------|--|-------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| АКТИВ | | | | | |
| | Материальные внеоборотные активы | 1150 | 4919 | 4486 | - |
| | Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы | 1170 | - | - | - |
| | Запасы | 1210 | 6408 | 26162 | 2286 |
| | Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250 | 20265 | 26710 | 12557 |
| | Финансовые и другие оборотные активы | 1230 | 38331 | 32961 | 10827 |
| | БАЛАНС | 1600 | 69923 | 90319 | 25670 |
| ПАССИВ | | | | | |
| | Капитал и резервы | 1300 | 42985 | 37078 | 13625 |
| | Целевые средства | 1350 | - | - | - |

Продолжение Приложения Е

Продолжение таблицы Е.1

| Пояснения | Наименование показателя | Код строки | На 31 декабря 2022 года | На 31 декабря 2021 года | На 31 декабря 2020 года |
|-----------|---|------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| | Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды | 1360 | - | - | - |
| | Долгосрочные заемные средства | 1410 | | - | - |
| | Другие долгосрочные обязательства | 1450 | 908 | 5060 | - |
| | Краткосрочные заемные средства | 1510 | 0 | - | 1000 |
| | Кредиторская задолженность | 1520 | 26030 | 47181 | 11045 |
| | Другие краткосрочные обязательства | 1550 | | | |
| | БАЛАНС | 1700 | 69923 | 90319 | 25670 |

Продолжение Приложения Е

Таблица Е.2 – Отчет о финансовых результатах ООО «РЕНА СОЛЮШИНС» за 2020, 2021 и 2022 год

| Пояснения | Наименование показателя | Код строки | За 2022 г. | За 2021 г. | За 2020 г. |
|-----------|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 5 |
| | Выручка | 2110 | 122 358 | 111 307 | 64 087 |
| | Расходы по обычной деятельности | 2120 | (108 968) | (74 348) | (55 137) |
| | Проценты по уплате | 2330 | (-) | (-) | (-) |
| | Прочие доходы | 2340 | 17 888 | 32 685 | 2 770 |
| | Прочие расходы | 2350 | (17 792) | (34 953) | (2 938) |
| | Налоги и прибыль (доходы) | 2410 | (2 249) | (7 363) | (1 924) |
| | Чистая прибыль (убыток) | 2400 | 11 237 | 27 328 | 6 858 |