

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 Бизнес-планирование инвестиционного проекта предприятия

Обучающийся

А.В. Дудин

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Т.В. Полтева

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

Консультант

канд. пед. наук, доцент С.А. Гудкова

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

Тольятти 2024

## Аннотация

Актуальность темы бакалаврской работы «Бизнес-планирование инвестиционного проекта предприятия» обусловлена несколькими важными факторами. В современных условиях экономического развития, инвестиции играют ключевую роль в обеспечении роста и конкурентоспособности предприятий. Грамотно составленный бизнес-план позволяет компании привлекать внешние инвестиции, что особенно важно в условиях ограниченных внутренних ресурсов.

Цель бакалаврской работы – исследование теоретических и практических аспектов бизнес-планирования инвестиционного проекта предприятия.

Задачи бакалаврской работы:

- исследовать теоретические основы бизнес-планирования инвестиционного проекта предприятия;
- провести анализ деятельности предприятия ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» с целью выявления предпосылок для разработки инвестиционного проекта;
- разработать бизнес-план инвестиционного проекта с целью развития деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА».

Объектом исследования выступает ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА».

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

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

## **Abstract**

The title of the graduation work is “Business planning of an enterprise investment project.”.

The purpose of the graduation work is to study the theoretical and practical aspects of business planning for an enterprise investment project.

The object of the study is ZENON-VOLGA LLC.

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

The research methods include horizontal and vertical analysis, forecasting, the method of expert assessments, etc.

The practical significance of the study is that the investment project proposed for implementation can be used in the activities of ZENON-VOLGA LLC.

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

The first part examines the theoretical foundations of business planning for an enterprise investment project.

In the second part, an analysis of the activities of the enterprise ZENON-VOLGA LLC was carried out in order to identify the prerequisites for the development of an investment project.

In the third part, a business plan for an investment project has been developed with the aim of developing the activities of ZENON-VOLGA LLC.

## Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические основы бизнес-планирования инвестиционного проекта предприятия .....	7
1.1 Экономическое содержание понятий «бизнес-планирование» и «бизнес-план».....	7
1.2 Основные элементы бизнес-плана инвестиционного проекта предприятия .....	11
2 Анализ деятельности предприятия ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» с целью выявления предпосылок для разработки инвестиционного проекта.....	15
2.1 Общая характеристика ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА».....	15
2.2 Анализ показателей бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА».....	17
2.3 Анализ внутренней и внешней среды ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» .....	22
3 Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта с целью развития деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» .....	29
3.1 Описание предлагаемого к реализации инвестиционного проекта.	29
3.2 Бизнес-планирование инвестиционного проекта .....	31
Заключение .....	41
Список используемой литературы .....	45
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» за 2023 год .....	47
Приложение Б Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» за 2022 год .....	49

## Введение

Актуальность темы бакалаврской работы «Бизнес-планирование инвестиционного проекта предприятия» обусловлена несколькими важными факторами. В современных условиях экономического развития, инвестиции играют ключевую роль в обеспечении роста и конкурентоспособности предприятий. Грамотно составленный бизнес-план позволяет компании привлекать внешние инвестиции, что особенно важно в условиях ограниченных внутренних ресурсов.

Кроме того, бизнес-планирование помогает минимизировать риски, связанные с реализацией инвестиционных проектов. Четко разработанный план позволяет выявить потенциальные угрозы и разработать стратегию их нейтрализации, что способствует успешному внедрению проекта и повышению его рентабельности. В условиях нестабильной экономической ситуации это особенно актуально, так как помогает предприятию адаптироваться к изменениям и сохранить финансовую устойчивость.

Наконец, бизнес-планирование способствует повышению прозрачности и управляемости инвестиционного процесса. Детализированный план позволяет не только оценить текущую финансовую ситуацию и прогнозировать будущие результаты, но и эффективно распределять ресурсы. Это важно для достижения стратегических целей предприятия и повышения его конкурентоспособности на рынке. Таким образом, тема бакалаврской работы «Бизнес-планирование инвестиционного проекта предприятия» является актуальной и востребованной в современных экономических условиях.

Цель бакалаврской работы – исследование теоретических и практических аспектов бизнес-планирования инвестиционного проекта предприятия.

Задачи бакалаврской работы:

- исследовать теоретические основы бизнес-планирования инвестиционного проекта предприятия;
- провести анализ деятельности предприятия ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» с целью выявления предпосылок для разработки инвестиционного проекта;
- разработать бизнес-план инвестиционного проекта с целью развития деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА».

Объектом исследования выступает ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА».

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

В качестве методологической базы выступили учебники, учебные пособия, научные статьи, раскрывающие вопросы бизнес-планирования инвестиционного проекта.

В качестве информационной базы исследования выступили данные годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА», а также данные о внутренней и внешней среде предприятия.

В качестве методов исследования следует выделить горизонтальный и вертикальный анализ, прогнозирование, метод экспертных оценок и т. д.

Практическая значимость исследования состоит в том, что предлагаемый к реализации инвестиционный проект может быть использован в деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА».

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

# **1 Теоретические основы бизнес-планирования инвестиционного проекта предприятия**

## **1.1 Экономическое содержание понятий «бизнес-планирование» и «бизнес-план»**

Рассмотрим, как в своих исследованиях раскрывают понятия «бизнес-планирование» и «бизнес-план» исследователи.

В современной экономике бизнес-планирование становится ключевым инструментом для предприятий, стремящихся к устойчивому развитию и максимальной эффективности [16]. Различные исследователи предлагают свои подходы к определению и содержанию бизнес-плана, каждый из которых акцентирует внимание на различных аспектах этого важного документа. Эти подходы можно сгруппировать в несколько основных категорий, каждая из которых предлагает уникальное понимание и применение бизнес-планирования.

И.Ю. Бринк, Н.А. Савельева дают следующее определение понятию «бизнес-планирование»: «Бизнес-планирование – это совокупность последовательных действий, связанных с постановкой целей бизнес-планирования, разработкой бизнес-плана, продвижением бизнес-плана на рынок инноваций, контролем за его реализацией, ситуационным анализом окружающей среды» [4]. Исследователи различают следующие «основные стадии процесса бизнес-планирования: подготовительная стадия; стадия формирования бизнес-плана; стадия продвижения бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности; стадия реализации бизнес-плана» [4].

Также исследователи дают определение понятию «бизнес-план», отмечая, что «бизнес-план – это понятное, доступное, точное и краткое описание будущего бизнеса, важнейший инструмент при оценке разных ситуаций, который позволяет выбрать наиболее перспективные решения и выявить средства их достижения» [4].

Таким образом, бизнес-планирование и бизнес-план находятся в тесной взаимосвязи, где бизнес-планирование выступает как процесс, включающий в себя множество этапов и действий, а бизнес-план является результатом этого процесса, документом, который систематизирует все идеи, цели и стратегии, разработанные в ходе бизнес-планирования. Эти понятия взаимодополняют друг друга, обеспечивая последовательность и эффективность в создании и реализации бизнес-идей [17].

Функционально-описательный подход, представленный в работах И.Ю. Бринка и Н.А. Савельевой, а также поддерживаемый О.Н. Бекетовой и В.И. Найденковым [2], подчеркивает важность содержания и методологии бизнес-плана.

С.И. Головань определяет бизнес-план как «документ, который призван убедить потенциального инвестора в том, что инвестиционная прибыль будет не ниже ставки банковского процента, приемлемой для инвестора» [6]. Т.С. Бронникова даёт следующее определение бизнес-плану: «Бизнес-план – это принятая в мировой практике форма представления деловых предложений и проектов, включающая развернутую информацию о производственной, сбытовой и финансовой деятельности организации и оценку перспектив, условий и форм сотрудничества на основе баланса собственного экономического интереса инициатора проекта и интересов партнёров, инвесторов, потребителей и конкурентов в достижении социально-экономических целей бизнес-проектов» [5].

Инвестиционный подход, продвигаемый С.И. Голованем и Т.С. Бронниковой, фокусируется на способности бизнес-плана привлекать инвестиции и убеждать потенциальных инвесторов в экономической выгодности проекта. Так, можно выделить несколько ключевых аспектов инвестиционного подхода к бизнес-планированию. Во-первых, бизнес-план должен быть убедительным инструментом для потенциальных инвесторов, предоставляя им все необходимые финансовые расчеты и обоснования. Во-вторых, он должен включать детальное описание всех аспектов деятельности



предприятия, чтобы показать всестороннюю перспективу и возможности проекта. В-третьих, бизнес-план должен учитывать интересы всех сторон, участвующих в проекте, и стремиться к их сбалансированию, что повышает его шансы на успех.

Инвестиционный подход акцентирует важность прозрачности и полноты информации, представленной в бизнес-плане. Для успешного привлечения инвесторов документ должен содержать не только прогнозируемые финансовые показатели, но и стратегические планы, маркетинговые исследования, анализ рисков и механизмы их минимизации. В этом контексте бизнес-план выполняет функцию комплексного аналитического документа, который дает полное представление о проекте и его потенциале [18].

Таким образом, инвестиционный подход к бизнес-планированию требует от разработчиков документа высокой степени профессионализма и глубокого понимания как финансовых, так и организационных аспектов проекта. Убедительный бизнес-план должен быть результатом тщательно проведенных исследований и анализа, что делает его мощным инструментом в привлечении капитала и реализации стратегических целей предприятия.

М.В. Романова отмечает, что «цель бизнес-плана лежит в инвестиционной плоскости, и в качестве цели может выступать разработка нового продукта или услуги, привлечение инвестиций и т. д.» [10].

Проектно-инновационный подход, который поддерживает М.В. Романова, связывает бизнес-план с инновациями и развитием новых продуктов или услуг. Этот подход акцентирует внимание на бизнес-планировании как на процессе, который способствует внедрению инноваций и привлечению инвестиций для их реализации. Он отражает современный курс на модернизацию и инновационное развитие экономики, что делает бизнес-план важным элементом стратегического управления.

Управленческий подход, представленный в работах В.М. Попова, С.И. Ляпунова и С.Г. Млодика, видит бизнес-план как инструмент

делегирования ответственности и управления [3]. Представленный исследователями подход подчеркивает значимость бизнес-плана не только как стратегического инструмента, но и как средства управления и контроля внутри организации. Он акцентирует внимание на процессе формирования бизнес-плана как на пространстве для разработки правил официального документа, что делает его важным элементом управленческой практики.

Кредитный подход, продвигаемый Д.Ю. Лапыгиным, Ю.Н. Лапыгиным [9], В.А. Бариновым [1], делает акцент на роль бизнес-плана в получении кредитных средств и его значимость для кредиторов. Исследователи рассматривают бизнес-план как основной документ для получения кредитов и инвестиций, подчеркивая важность финансовых аспектов и экономической обоснованности всех разделов бизнес-плана. Кредитный подход показывает, что точность и обоснованность финансовых расчётов являются ключевыми для привлечения внешних средств.

В.З. Черняк также поддерживает функционально-описательный подход, видя в бизнес-плане необходимый документ для анализа проблем и определения способов их решения [13]. Исследователь акцентирует внимание на роль бизнес-плана как инструмента для анализа и принятия управленческих решений, что делает его важным элементом стратегического планирования.

Н.Н. Шаш рассматривает бизнес-план как элемент имиджа предприятия и программу деятельности организации, подчеркивая, что процесс бизнес-планирования требует профессионализма и искусства [15]. То есть бизнес-планирование играет важную роль не только в экономическом, но и в организационном контексте, что делает его неотъемлемым для эффективного функционирования предприятия.

Таким образом, разнообразие подходов к определению и содержанию бизнес-плана отражает многогранность этого важного инструмента [20]. Каждый из подходов подчеркивает разные аспекты бизнес-планирования, будь то его содержательная и методологическая сторона, способность

привлекать инвестиции, инновационный потенциал, управленческое использование или значимость для кредиторов. Все эти подходы вместе формируют комплексное понимание бизнес-планирования, которое является ключевым для успешного управления и развития современных предприятий.

## **1.2 Основные элементы бизнес-плана инвестиционного проекта предприятия**

Структура бизнес-плана является центральным элементом стратегического планирования, который служит основным инструментом для оценки жизнеспособности и эффективности будущих проектов. Исследователи сходятся во мнении, что структура бизнес-плана должна быть гибкой, чтобы учитывать разнообразие проектов и специфические требования инвесторов. Рассмотрим, как различные исследователи описывают структуру бизнес-плана и какие выводы можно сделать из их рекомендаций.

Ю.А. Симонова в своей работе акцентирует внимание на практических аспектах разработки бизнес-плана, подчеркивая необходимость структурированного подхода, который включает четкое определение миссии и целей проекта, анализ рынка, описание продукции и услуг, организационный план, маркетинговую стратегию и финансовый план. В подходе исследователя особое место занимает анализ рисков и стратегий их минимизации, что позволяет сделать бизнес-план не только инструментом планирования, но и управления рисками [11].

В.В. Дмитренко рассматривает бизнес-план как один из методов стратегического планирования, где структура включает следующие основные разделы: резюме, описание компании, анализ отрасли, маркетинговый план, производственный план, организационный план, финансовый план и приложения. Исследователь подчеркивает, что каждый из этих разделов

должен быть наполнен конкретной и детализированной информацией, необходимой для принятия обоснованных стратегических решений [8].

Т.Н. Чудайкина и соавторы в своей работе делают акцент на стратегическом значении бизнес-плана, описывая его структуру через призму инвестиционных проектов и выделяют такие разделы, как анализ внешней и внутренней среды, стратегические цели и задачи, операционные планы, финансовые прогнозы и оценка эффективности [14]. Данный подход подчеркивает важность интеграции всех этих элементов для создания комплексного и реалистичного плана.

И.А. Странцов предлагает методический подход к формированию структуры и содержания бизнес-плана, акцентируя внимание на необходимости учета специфических характеристик каждого инвестиционного проекта. Структура, предлагаемая исследователем, включает: резюме, описание проекта, анализ рынка, производственный план, организационный план, маркетинговый план, финансовый план и анализ рисков. Он подчеркивает важность корректировки базовой структуры в зависимости от особенностей проекта и требований инвесторов [12].

Из анализа работ исследователей можно сделать несколько важных выводов. Во-первых, структура бизнес-плана должна быть адаптивной и учитывать уникальные характеристики каждого проекта. Во-вторых, основными компонентами бизнес-плана, независимо от специфики проекта, являются резюме, анализ рынка, описание продукта или услуги, организационный план, маркетинговый план, финансовый план и анализ рисков. В-третьих, для повышения качества бизнес-плана необходимо учитывать как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на проект, включая макро- и микроэкономические условия, специфические требования инвесторов и отраслевые тенденции.

Таким образом, структура бизнес-плана может быть представлена следующими основными разделами:

- резюме проекта: краткий обзор, который включает миссию, цели и основные характеристики проекта;
- описание компании и проекта: детальное представление компании, её истории, текущего состояния и целей проекта;
- анализ рынка: исследование рынка, целевой аудитории, конкурентов и прогнозов спроса;
- описание продукции и услуг: характеристика предлагаемых товаров или услуг, их уникальные преимущества и стадии жизненного цикла;
- организационный план: структура управления, ключевые сотрудники, распределение обязанностей и кадровая политика;
- маркетинговый план: стратегии продвижения, каналы продаж, ценовая политика и рекламные кампании;
- производственный план: описание производственного процесса, технологии, оборудования и поставщиков;
- финансовый план: прогнозы доходов и расходов, бюджеты, анализ денежных потоков и финансовые показатели;
- анализ рисков: идентификация потенциальных рисков и разработка стратегий их минимизации;
- приложения: дополнительные материалы, такие как резюме ключевых сотрудников, технические чертежи, договора и другие документы.

Успешный бизнес-план должен быть всесторонним, детализированным и адаптируемым к специфике проекта, обеспечивая таким образом основу для принятия обоснованных решений и эффективного управления проектом [19].

Представим результаты первого раздела исследования.

Бизнес-планирование и бизнес-план находятся в тесной взаимосвязи, где бизнес-планирование выступает как процесс, включающий в себя

множество этапов и действий, а бизнес-план является результатом этого процесса, документом, который систематизирует все идеи, цели и стратегии, разработанные в ходе бизнес-планирования. Разнообразие подходов к определению и содержанию бизнес-плана отражает многогранность этого важного инструмента. Каждый из подходов подчеркивает разные аспекты бизнес-планирования, будь то его содержательная и методологическая сторона, способность привлекать инвестиции, инновационный потенциал, управленческое использование или значимость для кредиторов.

Структура бизнес-плана может быть представлена следующими основными разделами: резюме проекта: краткий обзор, который включает миссию, цели и основные характеристики проекта; описание компании и проекта: детальное представление компании, её истории, текущего состояния и целей проекта; анализ рынка: исследование рынка, целевой аудитории, конкурентов и прогнозов спроса; описание продукции и услуг: характеристика предлагаемых товаров или услуг, их уникальные преимущества и стадии жизненного цикла; организационный план: структура управления, ключевые сотрудники, распределение обязанностей и кадровая политика; маркетинговый план: стратегии продвижения, каналы продаж, ценовая политика и рекламные кампании; производственный план: описание производственного процесса, технологии, оборудования и поставщиков; финансовый план: прогнозы доходов и расходов, бюджеты, анализ денежных потоков и финансовые показатели; анализ рисков: идентификация потенциальных рисков и разработка стратегий их минимизации; приложения: дополнительные материалы, такие как резюме ключевых сотрудников, технические чертежи, договора и другие документы.

## 2 Анализ деятельности предприятия ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» с целью выявления предпосылок для разработки инвестиционного проекта

### 2.1 Общая характеристика ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Общество с ограниченной ответственностью «ЗЕНОН-ВОЛГА», сокращенное наименование ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА», осуществляет деятельность с апреля 2014 года. Уставный капитал составляет 10 т. р.

Основной вид деятельности предприятия – неспециализированная оптовая торговля компьютерами, станками, машинами и оборудованием, строительными материалами и другим видом продукции.

Юридический адрес: 443070, Самарская область, г. Самара, ул. Партизанская, здание 17, строение 6.

Структура управления представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структура управления ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Руководит предприятием директор А.В. Филин, численность персонала в 2013 году составила 40 человек.

Коллектив предприятия состоит из квалифицированных специалистов, обладающих глубокими знаниями в своей области и значительным опытом работы. Благодаря профессионализму сотрудников и эффективной системе управления, ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» успешно решает поставленные задачи и обеспечивает высокие стандарты качества своей продукции и услуг.

Деятельность предприятия регулируется уставом Общества, а также действующим законодательством Российской Федерации, включающим Гражданский кодекс РФ [7], Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» и иные нормативные правовые акты, касающиеся коммерческой деятельности. Предприятие придерживается внутренних регламентов и положений, направленных на обеспечение эффективного управления и соблюдение корпоративных стандартов.

ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» занимается оптовой торговлей широкого ассортимента товаров. В области компьютерной техники предприятие поставляет разнообразные устройства, включая настольные компьютеры, ноутбуки, периферийные устройства и сопутствующие аксессуары. В сфере промышленных станков и машин предприятие предлагает оборудование для различных отраслей промышленности, от металлообработки до производства строительных материалов.

В дополнение к основным направлениям деятельности, ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» активно занимается поставкой строительных материалов, таких как цемент, кирпич, арматура и другие строительные элементы, обеспечивая потребности строительных компаний и частных застройщиков. Благодаря налаженным связям с производителями и поставщиками, предприятие обеспечивает своевременную доставку и конкурентоспособные цены на все виды продукции.

Одним из ключевых аспектов деятельности предприятия является обеспечение высокого уровня обслуживания клиентов. ООО «ЗЕНОН-



ВОЛГА» предлагает гибкие условия сотрудничества, индивидуальный подход к каждому клиенту и оперативное выполнение заказов. Для достижения этих целей предприятие активно внедряет современные технологии в области логистики и складского учета, что позволяет минимизировать временные затраты на обработку и доставку продукции.

## 2.2 Анализ показателей бухгалтерского баланса и отчёта о финансовых результатах ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Анализ основных показателей деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» за 2021-2023 гг. представлен в таблице 1 (Приложение А).

Таблица 1 – Анализ основных показателей деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абс. изм., тыс. руб.	Темп прироста, %
Материальные внеоборотные активы	1185	695	417	-768	-64,81
Запасы	18706	15202	95264	76558	409,27
Денежные средства и денежные эквиваленты	3592	5701	3540	-52	-1,45
Финансовые и другие оборотные активы	46046	33940	25959	-20087	-43,62
Капитал и резервы	17599	15402	31068	13469	76,53
Кредиторская задолженность	51930	40136	94112	42182	81,23
Баланс	69529	55538	125180	55651	80,04

За анализируемый период времени наблюдается снижение материальных внеоборотных активов ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» на 64,81%, денежных результатов на 1,45%, финансовых и других оборотных активов на 43,62%. Темп прироста запасов предприятия за 2021-2023 гг. составил 409,27%.

В структуре пассива отмечено, что наибольшую долю составляет кредиторская задолженность, темп прироста за период исследования которой составил 81,23%. Данный факт вызван ростом закупки товаров и развитием сбытовой сети.

Темп прироста капитала и резервов ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» за 2021-2023 гг. составил 76,53%. Этот факт свидетельствует об эффективности ведения бизнеса. Динамика основных показателей деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» представлена на рисунке 2.

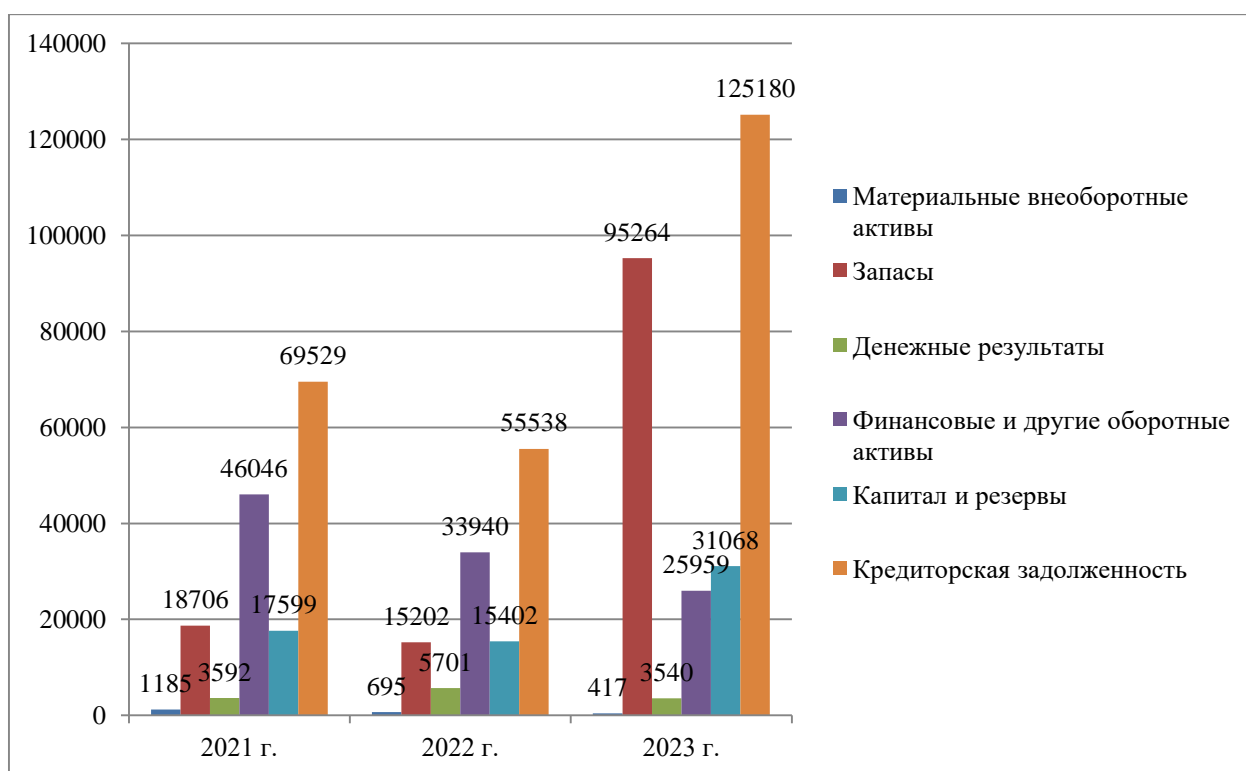


Рисунок 2 – Динамика основных показателей деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА», в тыс. руб.

В результате осуществления финансовой деятельности темп прироста валюты баланса предприятия за 2021-2023 гг. составил +80,04%.

В таблице 2 представлен анализ финансовых результатов ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» (Приложение А).

Таблица 2 – Анализ финансовых результатов ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абс. изм., тыс. руб.	Темп прироста, %
Выручка	347872	309857	379679	31807	9,14
Расходы по обычной деятельности	327317	290375	340268	12951	3,96
Прочие доходы	3264	1350	709	-2555	-78,28
Прочие расходы	1782	1844	1287	-495	-27,78
Налог на прибыль	4448	3595	7775	3327	74,80
Чистая прибыль	17589	15393	31058	13469	76,58

Спрос на продукцию предприятия с каждым годом растет. Темп прироста выручки за 2021-2023 гг. составил 9,14% при темпе прироста расходов по обычной деятельности на 3,96%. Динамика представлена на рисунке 3.

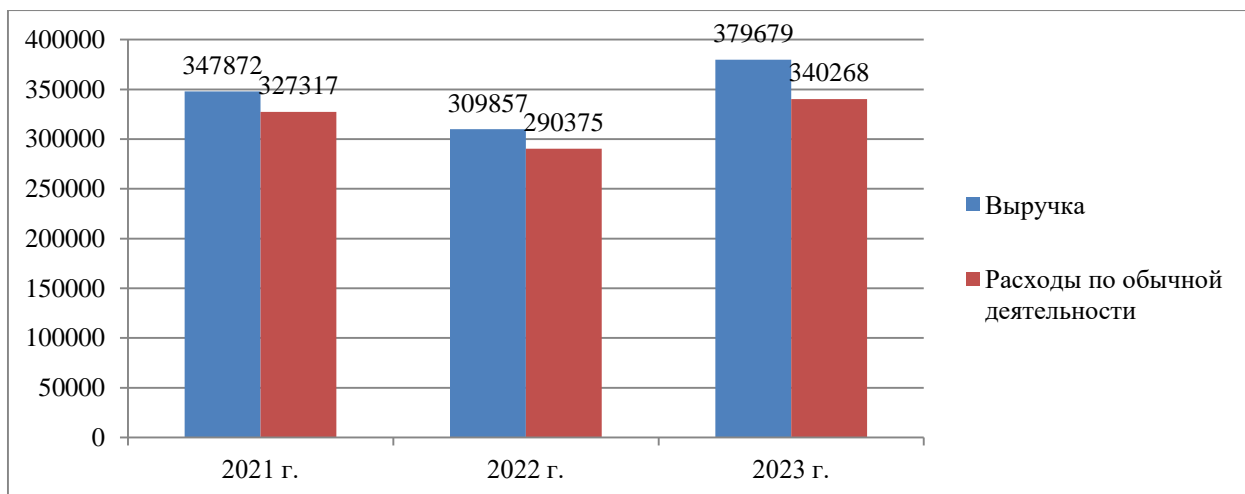


Рисунок 3 – Динамика финансовых результатов ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» в тыс. руб.

За анализируемый период времени на предприятии сократились прочие доходы на 78,28% и расходы на 27,78%. Динамика представлена на рисунке 4.

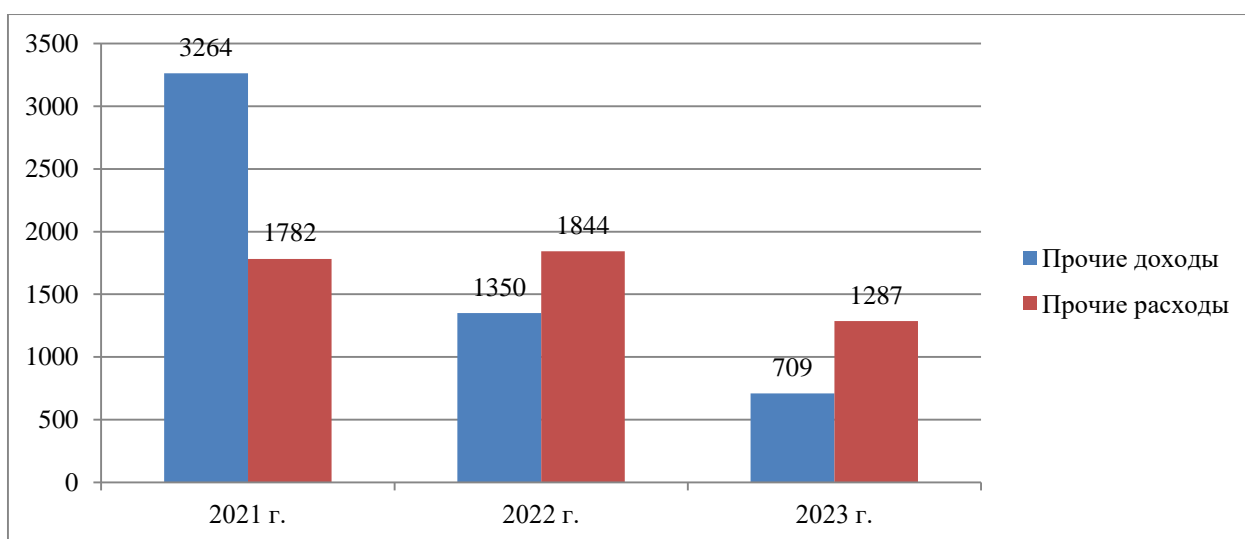


Рисунок 4 – Динамика финансовых результатов ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» в тыс. руб.

В результате чистая прибыль ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» возросла, темп прироста составил 76,58%. Динамика представлена на рисунке 5.

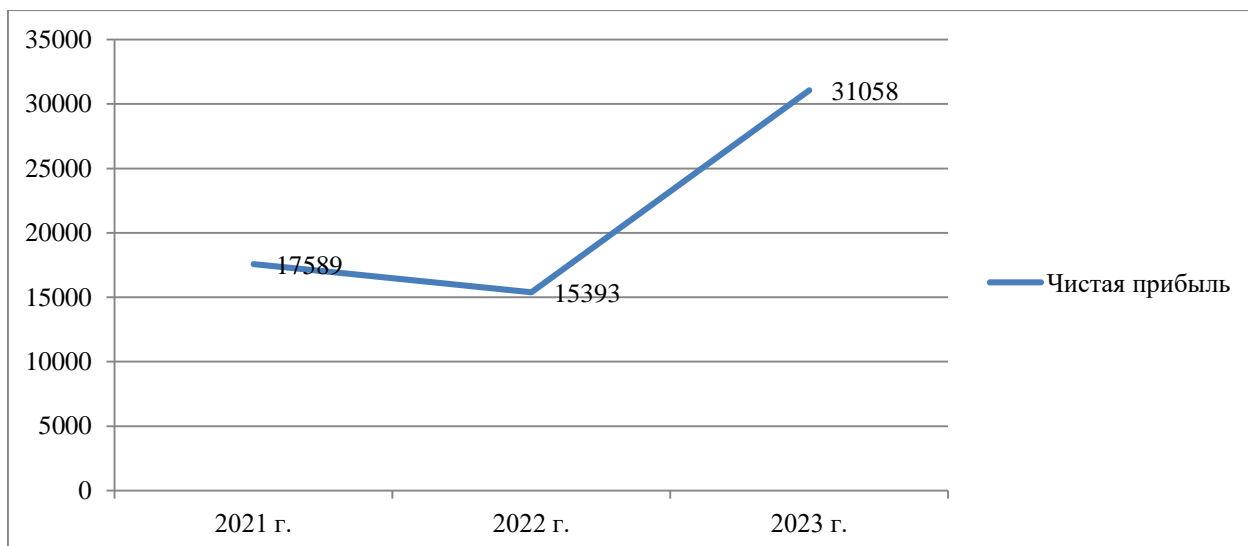


Рисунок 5 – Динамика финансовых результатов ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» в тыс. руб.

Рост чистой прибыли за 2021-2023 гг. свидетельствует о повышении эффективности ведения бизнеса ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА». В таблице 3 проведен анализ рентабельности предприятия.

Таблица 3 – Анализ рентабельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абс. изм., %
Рентабельность продаж	5,9	6,3	10,4	4,5
Рентабельность собственного капитала	117,0	93,0	134,0	17,0
Рентабельность активов	24,1	24,6	34,4	10,3

Показатели рентабельности за 2021-2023 гг. в ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» возросли. Рентабельность продаж увеличилась на 4,5%. Данный факт свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия. Динамика представлена на рисунке 6.

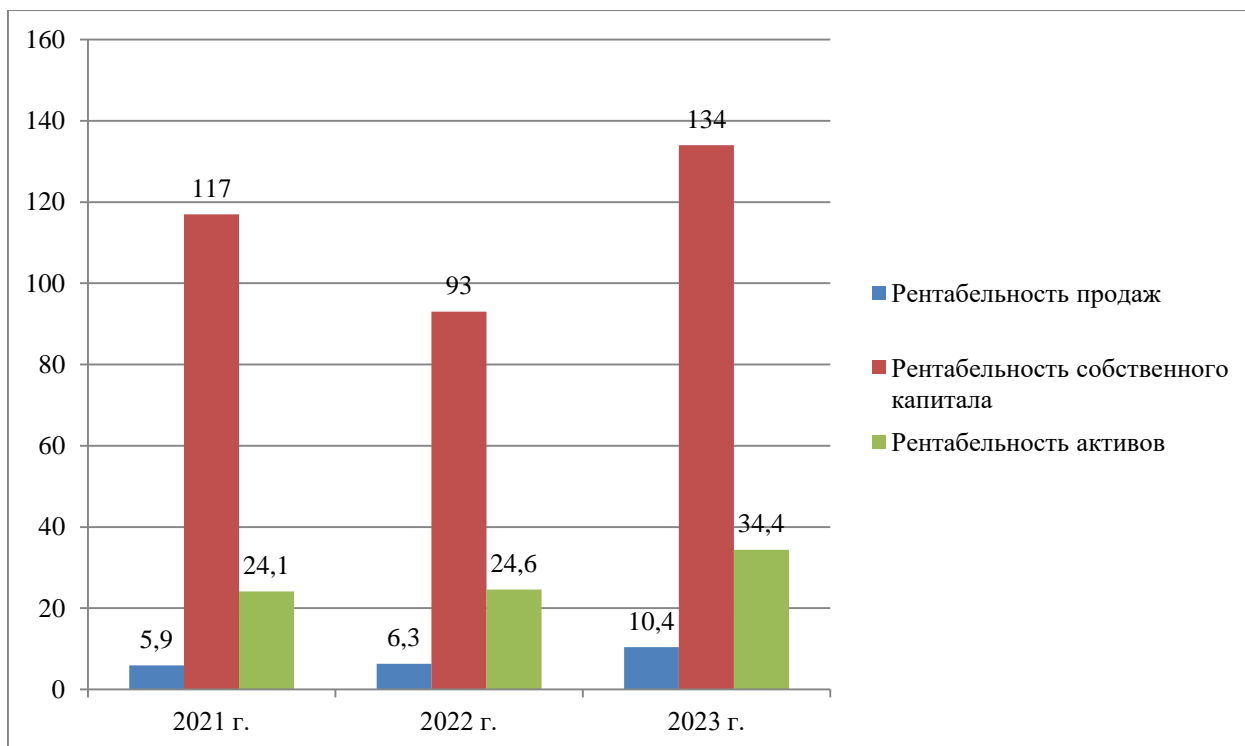


Рисунок 6 – Динамика показателей рентабельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА», в %

Рост рентабельности собственного капитала составил 17%. ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» наращивает собственную прибыль и эффективно принимает управленческие решения по ведению бизнеса.

За 2021-2023 гг. рост рентабельности активов составил 10,3%, что свидетельствует о рациональном и эффективном использовании ресурсов на предприятии.

В целом отмечено, что ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» осуществляет эффективную деятельность, растет спрос на продукцию, влекущую за собой рост выручки. За 2021-2023 гг. возросли чистая прибыль, капитал и резервы, увеличились показатели рентабельности.

### 2.3 Анализ внутренней и внешней среды ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Проведём анализ внутренней и внешней среды ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА».

В таблице 4 представлены результаты STEP-анализа.

Таблица 4 - STEP-анализ ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Фактор	Описание	Влияние
Политические (P)	Стабильная политическая ситуация, поддержка малого и среднего бизнеса государством.	Положительное
Экономические (E)	Нестабильная экономическая ситуация, инфляция, колебания валютных курсов.	Отрицательное
Социальные (S)	Рост потребительских ожиданий, изменение предпочтений покупателей, положительное отношение к предпринимательству.	Положительное
Технологические (T)	Быстрое развитие технологий, необходимость адаптации к новым стандартам и инновациям.	Положительное / Отрицательное

Единый анализ внутренней и внешней среды ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» показывает, что компания имеет значительные внутренние сильные стороны, такие как стабильное финансовое положение и квалифицированный персонал, что позволяет ей эффективно использовать имеющиеся возможности, такие как расширение ассортимента и выход на новые рынки.

Однако компания также сталкивается с определенными угрозами, такими как экономическая нестабильность и усиление конкуренции, которые требуют от нее гибкости и адаптивности. Инвестиции в технологии и маркетинг, а также развитие партнерских отношений, станут ключевыми факторами для успешного преодоления вызовов и достижения устойчивого роста.

SWOT-анализ ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» представлен в таблице 5.

Таблица 5 - SWOT-анализ ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Сильные стороны	Описание
Стабильная финансовая ситуация	Компания демонстрирует устойчивые финансовые показатели с момента основания.
Широкий ассортимент товаров	Включает компьютеры, станки, машины, оборудование и строительные материалы.
Высокий уровень обслуживания клиентов	Гибкие условия сотрудничества и оперативное выполнение заказов.
Квалифицированный персонал	Высококвалифицированные сотрудники с опытом работы в соответствующих областях.
Слабые стороны	Описание
Зависимость от поставщиков	Зависимость от стабильности и условий работы поставщиков.
Низкая узнаваемость бренда	Недостаточная известность компании на рынке.
Ограниченные маркетинговые ресурсы	Недостаток средств и инструментов для продвижения.
Возможности	Описание
Расширение ассортимента продукции	Введение новых товаров и услуг в ассортимент.
Выход на новые рынки	Расширение географического охвата и привлечение новых клиентов.
Партнерство с новыми поставщиками	Заключение контрактов с новыми надежными поставщиками.
Использование онлайн-каналов продаж	Развитие интернет-торговли и привлечение новых клиентов через онлайн-каналы.
Угрозы	Описание
Усиление конкуренции	Рост числа конкурентов на рынке и ужесточение условий конкуренции.
Изменения в законодательстве	Введение новых регуляций и нормативных актов, усложняющих ведение бизнеса.
Экономическая нестабильность	Колебания экономической ситуации и инфляция.
Колебания валютных курсов	Изменение курса валют, влияющее на стоимость импортных товаров и материалов.



Соотнесём основные части SWOT-анализа между собой и представим матрицу SWOT для ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» в таблице 6.

Таблица 6 - SWOT-матрица ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

-	Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
Возможности (O)	SO-стратегии	WO-стратегии
Расширение ассортимента	Использование широкого ассортимента и квалифицированного персонала для ввода новых товаров.	Использование возможностей расширения ассортимента для увеличения уставного капитала и укрепления маркетинговых ресурсов.
Выход на новые рынки	Использование стабильного финансового положения для выхода на новые рынки.	Привлечение инвестиций для выхода на новые рынки и уменьшения зависимости от поставщиков.
Партнерство с новыми поставщиками	Заключение новых контрактов на основе высокого уровня обслуживания.	Использование партнерств для улучшения узнаваемости бренда.
Использование онлайн-каналов продаж	Развитие онлайн-торговли с использованием высокого уровня обслуживания.	Инвестирование в онлайн-каналы для снижения маркетинговых ограничений.
Угрозы (T)	ST-стратегии	WT-стратегии
Усиление конкуренции	Укрепление конкурентоспособности через улучшение ассортимента и обслуживания.	Увеличение маркетинговых усилий для повышения узнаваемости бренда и противодействия конкуренции.
Изменения в законодательстве	Быстрая адаптация к новым нормативам за счет квалифицированного персонала.	Повышение гибкости компании для быстрой адаптации к изменениям законодательства.
Экономическая нестабильность	Укрепление финансовой стабильности для противодействия экономическим колебаниям.	Разработка стратегий управления рисками для уменьшения зависимости от экономической ситуации.
Колебания валютных курсов	Диверсификация ассортимента для снижения влияния колебаний валют.	Заключение долгосрочных контрактов с фиксированными валютными условиями.

Варианты развития ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Варианты развития ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Направление развития	Описание
Расширение ассортимента продукции	Введение новых товаров и услуг в существующий ассортимент. Увеличение доли высокомаржинальных товаров для повышения рентабельности.
Выход на новые рынки	Географическое расширение деятельности в соседние регионы. Привлечение новых клиентских сегментов, включая мелких и средних предпринимателей.
Партнерство с новыми поставщиками	Заключение контрактов с новыми надежными поставщиками для снижения зависимости и повышения конкурентоспособности.
Использование онлайн-каналов продаж	Развитие интернет-торговли, создание собственного интернет-магазина и использование популярных онлайн-платформ для продаж.

Развитие онлайн-торговли представляется наиболее актуальным и перспективным направлением для ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» по следующим причинам.

Первая причина – растущий рынок онлайн-продаж. Так, в последние годы наблюдается значительный рост интернет-торговли. Всё больше потребителей предпочитают совершать покупки онлайн, что создает большой потенциал для увеличения продаж через интернет.

Важным аспектом выступает расширение географического охвата. Онлайн-торговля позволяет компании выйти за пределы текущего региона и привлекать клиентов из других регионов и даже стран, что значительно увеличивает рынок сбыта.

Развитие онлайн-каналов продаж может снизить затраты на аренду и содержание торговых площадей, а также оптимизировать складские и логистические процессы.

Также следует отметить, что наличие собственного интернет-магазина и представительство на популярных онлайн-платформах поможет компании конкурировать с крупными игроками на рынке и улучшить узнаваемость бренда.

Онлайн-торговля предоставляет клиентам удобные способы совершения покупок, возможность сравнения товаров, чтения отзывов и получения быстрых консультаций, что увеличивает их удовлетворенность и лояльность.

Развитие онлайн-торговли не только соответствует текущим рыночным трендам, но и предоставляет ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» значительные возможности для роста и укрепления своих позиций на рынке.

Таким образом, представим результаты второго раздела исследования.

Общество с ограниченной ответственностью «ЗЕНОН-ВОЛГА» осуществляет деятельность с апреля 2014 года. Основной вид деятельности предприятия – неспециализированная оптовая торговля компьютерами, станками, машинами и оборудованием, строительными материалами и другим видом продукции.

За анализируемый период времени наблюдается снижение материальных внеоборотных активов на 64,81%, денежных результатов на 1,45%, финансовых и других оборотных активов на 43,62%. Темп прироста запасов предприятия за 2021-2023 гг. составил 409,27%. В структуре пассива отмечено, что наибольшую долю составляет кредиторская задолженность, темп прироста за период исследования которой составил 81,23%. Данный факт вызван ростом закупки товаров и развитием сбытовой сети. Темп прироста капитала и резервов составил 76,53%.

Спрос на продукцию растет. Темп прироста выручки за 2021-2023 гг. составил 9,14% при темпе прироста расходов по обычной деятельности на 3,96%. В результате чистая прибыль ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» возросла, темп прироста составил 76,58%. Показатели рентабельности за 2021-2023 гг. в ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» возросли. Рентабельность продаж увеличилась на 4,5%. Данный факт свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия. Рост рентабельности собственного капитала составил 17%. ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» наращивает собственную прибыль и эффективно принимает управленческие решения по ведению бизнеса. За 2021-2023 гг.

рост рентабельности активов составил 10,3%, что свидетельствует о рациональном и эффективном использовании ресурсов на предприятии.

В целом отмечено, что ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» осуществляет эффективную деятельность, растет спрос на продукцию, влекущую за собой рост выручки. За 2021-2023 гг. возросли чистая прибыль, капитал и резервы, увеличились показатели рентабельности.

Анализ внутренней и внешней среды ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» показывает, что компания имеет сильные стороны, такие как стабильное финансовое положение и квалифицированный персонал, что позволяет ей эффективно использовать имеющиеся возможности, такие как расширение ассортимента и выход на новые рынки. Однако компания также сталкивается с определенными угрозами, такими как экономическая нестабильность и усиление конкуренции, которые требуют от нее гибкости и адаптивности.

Развитие онлайн-торговли представляется наиболее актуальным и перспективным направлением для ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» по следующим причинам. Первая причина – растущий рынок онлайн-продаж. Важным аспектом выступает расширение географического охвата. Развитие онлайн-каналов продаж может снизить затраты на аренду и содержание торговых площадей, а также оптимизировать складские и логистические процессы. Также следует отметить, что наличие собственного интернет-магазина и представительство на популярных онлайн-платформах поможет компании конкурировать с крупными игроками на рынке и улучшить узнаваемость бренда. Онлайн-торговля предоставляет клиентам удобные способы совершения покупок, возможность сравнения товаров, чтения отзывов и получения быстрых консультаций, что увеличивает их удовлетворенность и лояльность. Развитие онлайн-торговли не только соответствует текущим рыночным трендам, но и предоставляет ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» значительные возможности для роста и укрепления своих позиций на рынке.

### **3 Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта с целью развития деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»**

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

С целью развития деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» предлагается инвестиционный проект «Развитие онлайн-торговли».

Основная цель проекта – создание и развитие онлайн-каналов продаж для увеличения объема реализации продукции ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА», повышения узнаваемости бренда и оптимизации логистических процессов.

Задачи проекта:

- разработка и запуск собственного интернет-магазина (создание функционального и удобного для пользователей интернет-магазина; интеграция интернет-магазина с внутренней системой учета и управления складскими запасами; обеспечение безопасных и разнообразных методов оплаты);
- продвижение интернет-магазина и онлайн-каналов продаж (разработка и реализация маркетинговой стратегии для привлечения целевой аудитории; проведение рекламных кампаний в социальных сетях и на популярных интернет-платформах; оптимизация сайта для поисковых систем (SEO));
- расширение ассортимента продукции для онлайн-продаж (введение новых категорий товаров, востребованных на рынке онлайн-торговли; проведение анализа спроса и адаптация ассортимента под предпочтения покупателей);
- улучшение клиентского сервиса (внедрение системы онлайн-консультаций и поддержки клиентов; создание программы лояльности для постоянных покупателей; обеспечение быстрой и надежной доставки товаров);

- оптимизация логистики и складских операций (автоматизация процессов управления запасами; внедрение системы отслеживания заказов и управления доставкой).

Планируемые результаты проекта включают в себя:

- увеличение объемов продаж;
- расширение географического охвата;
- повышение узнаваемости бренда;
- оптимизацию операционных процессов;
- улучшение удовлетворенности клиентов:

Развитие онлайн-торговли станет стратегическим шагом для ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» в условиях растущего рынка интернет-продаж. Этот проект позволит компании не только увеличить объемы реализации и расширить географический охват, но и повысить уровень обслуживания клиентов, что в конечном итоге приведет к росту прибыльности и укреплению позиций на рынке.

Бизнес-модель предлагаемого проекта представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Бизнес-модель предлагаемого проекта (основные элементы)

Элемент	Описание
Ключевые партнеры	Поставщики товаров, IT-компании, курьерские службы, маркетинговые агентства
Виды деятельности	Оптовая торговля, онлайн-торговля, логистика, клиентская поддержка
Ценностные предложения	Широкий ассортимент товаров, конкурентные цены, удобный интернет-магазин, быстрая доставка
Клиентские сегменты	Строительные компании, промышленные предприятия, частные лица
Каналы распределения	Интернет-магазин, социальные сети, офлайн-продажи
Взаимоотношения с клиентами	Индивидуальный подход, программа лояльности, онлайн-консультации
Ключевые ресурсы	Квалифицированный персонал, IT-инфраструктура, складские площади
Структура затрат	Затраты на IT-инфраструктуру, маркетинг, логистику, закупку товаров
Источники доходов	Выручка от продаж, партнерские программы, онлайн-реклама

ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» основывает свою деятельность на партнерстве с поставщиками товаров, IT-компаниями, курьерскими службами и маркетинговыми агентствами, что позволяет эффективно осуществлять оптовую и онлайн-торговлю, а также обеспечивать логистику и клиентскую поддержку. Предприятие предлагает широкий ассортимент товаров по конкурентным ценам, удобный интернет-магазин и быструю доставку, что привлекает строительные компании, промышленные предприятия и частных лиц. Продажи осуществляются через интернет-магазин, социальные сети и офлайн-точки продаж. Взаимоотношения с клиентами строятся на индивидуальном подходе, программах лояльности и онлайн-консультациях. Ключевыми ресурсами являются квалифицированный персонал, IT-инфраструктура и складские площади. Основные затраты связаны с IT-инфраструктурой, маркетингом, логистикой и закупкой товаров. Источники доходов включают выручку от продаж, партнерские программы и онлайн-рекламу.

### **3.2 Бизнес-планирование инвестиционного проекта**

Представим бизнес-план инвестиционного проекта по структуре, описанной в первом разделе бакалаврской работы.

Первый раздел бизнес-плана – резюме.

Цели: создание и запуск интернет-магазина; привлечение новой целевой аудитории; увеличение выручки от онлайн-продаж на 25% за 2 года; оптимизация логистических процессов для снижения затрат.

Основные характеристики проекта:

- инвестиции: 15 млн рублей.
- сроки реализации: 24 месяца.
- ожидаемый рост выручки: 25% ежегодно.

Следующий раздел бизнес-плана – описание компании и проекта.

ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» осуществляет деятельность с апреля 2014 года, занимается оптовой торговлей компьютерами, станками, машинами и оборудованием, строительными материалами.

Компания стабильно работает на рынке, имеет устойчивые финансовые показатели, квалифицированный персонал и налаженные связи с поставщиками.

Цель проекта – создание и развитие онлайн-каналов продаж для увеличения объема реализации продукции, повышения узнаваемости бренда и оптимизации логистических процессов.

Следующий раздел – анализ рынка

В 2023 году объем рынка розничной интернет-торговли в России составил 7,8 трлн рублей и 5,03 млрд заказов;

Темпы роста количества заказов составили +78%. Объем рынка в рублях вырос на 44%. Темпы роста интернет-торговли в 2023 году на уровне темпов роста в 2022 году и чуть выше прогнозных. Основная причина роста – стабилизация экономической ситуации.

По прогнозу Data Insight, в 2024 году объем продаж на российском рынке eCommerce достигнет 10,2 трлн рублей, рост составит 30%.

Таким образом, онлайн-торговля в России растет быстрыми темпами, потребители все чаще предпочитают покупки через интернет.

Доля рынка, которую занимает ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» в Самарской области – около 2 %. Посредством реализации проекта планируется увеличить долю до 5 %.

Целевая аудитория предлагаемого инвестиционного проекта – строительные компании, промышленные предприятия, частные лица.

Конкуренты – крупные интернет-магазины и специализированные торговые площадки.

Далее представим описание продукции и услуг



Основная продукция предприятия, которая будет реализована также посредством онлайн-торговли в результате реализации проекта, представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Продукция предприятия, которая будет реализована также посредством онлайн-торговли в результате реализации проекта

Категория	Продукция
Компьютерная техника	- Настольные компьютеры - Ноутбуки - Мониторы - Принтеры - Сканеры - Аксессуары и пр.
Промышленные станки и машины	- Металлообрабатывающие станки - Деревообрабатывающие станки - Шлифовальные станки - Токарные станки - Сборочные машины
Строительные материалы	- Цемент - Кирпич - Арматура - Песок - Щебень - Строительные смеси - Отделочные материалы
Прочие категории	Прочая продукция

Уникальные преимущества предприятия – широкий ассортимент, конкурентные цены, высокое качество обслуживания.

Стадии жизненного цикла: продажа, обслуживание, консультации, гарантийное обслуживание.

Далее – организационный план.

Для успешной реализации проекта и создания интернет-магазина ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА», кроме уже существующих сотрудников, потребуется привлечь дополнительные ключевые должности и подразделения.

Ниже представлена таблица 10 с новыми участниками проекта, их основными функциями и задачами, а также взаимодействие с другими участниками.

Таблица 10 – Требуемые новые сотрудники для реализации проекта

Должность	Количество	Средняя зарплата, тыс. руб.	Обязанности
IT-специалисты	3	100	Разработка и поддержка интернет-магазина
Маркетологи	2	80	Продвижение интернет-магазина
Менеджеры по продажам	4	70	Работа с клиентами
Складские работники	4	50	Управление запасами и логистика
Онлайн-консультанты	2	60	Поддержка клиентов
Итого	15	-	-

Следующий раздел – маркетинговый план.

Маркетинговый план по методу 7P для проекта «Развитие онлайн-торговли» ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Маркетинговый план по методу 7P для проекта «Развитие онлайн-торговли» ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА»

Элемент	Вопросы	Действия
Product (Продукт)	Какой ассортимент товаров будет предлагаться?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Широкий ассортимент товаров: компьютерная техника, промышленные станки и машины, строительные материалы.</li> <li>- Введение новых категорий товаров, востребованных на рынке онлайн-торговли.</li> <li>- Постоянный анализ спроса и адаптация ассортимента под предпочтения покупателей.</li> </ul>
Price (Цена)	Какова ценовая стратегия?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Конкурентные цены, анализ цен конкурентов.</li> <li>- Гибкая ценовая политика, скидки и акции.</li> <li>- Программа лояльности для постоянных клиентов.</li> </ul>
Place (Место)	Как будут распределяться товары?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Интернет-магазин, интеграция с внутренней системой учета и управления складскими запасами.</li> <li>- Продажи через социальные сети и офлайн-точки продаж.</li> <li>- Организация эффективной логистики и быстрой доставки товаров.</li> </ul>
Promotion (Продвижение)	Как будет продвигаться продукт?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Разработка и реализация маркетинговой стратегии.</li> <li>- Проведение рекламных кампаний в социальных сетях и на популярных интернет-платформах.</li> <li>- Оптимизация сайта для поисковых систем (SEO).</li> <li>- Использование контент-маркетинга и онлайн-рекламы.</li> </ul>
People (Люди)	Кто будет взаимодействовать с клиентами?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Квалифицированный персонал, отдел клиентской поддержки.</li> <li>- Онлайн-консультанты и специалисты по работе с клиентами.</li> <li>- Система обучения и мотивации сотрудников.</li> </ul>
Process (Процессы)	Как будут организованы процессы обслуживания и продажи?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Интеграция интернет-магазина с внутренней системой учета и управления складскими запасами.</li> <li>- Автоматизация процессов управления запасами и отслеживания заказов.</li> <li>- Внедрение системы онлайн-консультаций и поддержки клиентов.</li> </ul>
Physical Evidence (Физические доказательства)	Как будут подтверждаться качество и надежность продукции и сервиса?	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Высококачественные фотографии и описания товаров на сайте.</li> <li>- Положительные отзывы и рейтинги клиентов.</li> <li>- Гарантии и условия возврата товара.</li> <li>- Демонстрация успешных кейсов и отзывов клиентов.</li> </ul>

Далее представим производственный план.

Производственный процесс включает в себя следующие элементы:

- закупка товаров у поставщиков.
- хранение на складе.
- продажа через интернет-магазин.
- доставка клиентам.

При этом будут использоваться современные IT-технологии для разработки и поддержки интернет-магазина, автоматизация складских процессов.

Поставщики – надежные и проверенные поставщики товаров, с которыми компания имеет долгосрочные контракты.

Требуемое оборудование: серверы, компьютеры, программное обеспечение для управления интернет-магазином и складом.

Первоначальные инвестиционные затраты представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Первоначальные инвестиционные затраты для реализации проекта

Наименование	Стоимость, тыс. руб.
Разработка интернет-магазина	3 000
Покупка серверов и оборудования	2 000
Маркетинговые кампании	2 000
Оптимизация логистики	2 000
Прочие расходы	2 000
Итого	11 000

То есть первоначальные вложения включают в себя как капитальные затраты, так и инвестиции в оборотный капитал. Суммарно требуется 11 млн. руб.

Далее представим финансовый план.

Для этого рассчитаем текущие затраты, а также текущие дополнительные поступления, которые возникнут в результате реализации проекта – таблица 13.

Таблица 13 – Текущие затраты для реализации проекта

Наименование	2025 год	2026 год	2027 год и далее
Фонд оплаты труда (в том числе страховые взносы)	16 561	16 561	16 561
Закупка товаров	25 520	38 280	51 040
Логистика	4 000	4 000	4 000
Реклама, продвижение	4 000	4 000	4 000
IT-поддержка и обслуживание	2 000	2 000	2 000
Прочие административные расходы	2 000	2 000	2 000
Итого	54 081	66 841	79 601

При этом, согласно экспертной оценке, выручка увеличится на 25 %, или на 94 920 тыс. руб. уже на третий год. В первые два года ожидается увеличение выручки на 50 % и 75 % от планируемой величины соответственно.

Динамика выручки, текущих затрат и прибыли представлена в таблице 14.

Таблица 14 – Прогноз финансовых результатов проекта, тыс. руб.

Наименование	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год
Дополнительная выручка	47 460	71 190	94 920	94 920	94 920
Дополнительные затраты	54 081	66 841	79 601	79 601	79 601
Прибыль	-6 621	4 349	15 319	15 319	15 319
Чистая прибыль	-6 621	3479	12255	12255	12255

Таким образом, ежегодный прирост чистой прибыли, начиная с 2027 год, составит 12 255 тыс. руб.

Ввиду того, что инвестиционные затраты составляют 11 000 тыс. руб., рассчитаем срок окупаемости проекта и внутреннюю норму доходности проекта.

Так, срок окупаемости осуществим на основании денежных потоков – таблица 15.

Таблица 15 – Расчёт срока окупаемости проекта

Наименование	2024 год	2025 год	2026 год	2027 год	2028 год	2029 год
Инвестиционные затраты	-11 000	0	0	0	0	0
Приток (отток)	0	-6 621	3479	12255	12255	12255
Итого	-11 000	-6 621	3479	12255	12255	12255
Итого нарастающим итогом	-11 000	-17 621	-14 142	-1 887	10 368	22623

Таким образом, проект окупится в 2028 году, если учитывать, что проект будет реализовываться в конце 2024 года. Так, срок окупаемости составит 3,15 года.

Внутренняя норма доходности, рассчитанная в Excel в помощью встроенной функции ВСД(), составит 28 %.

Ввиду того, источником финансирования проекта будут выступать собственные средства предприятия, а требуемая норма доходности для собственника по данному проекту составляет 24 % (определена по нормативному методу – безрисковая ставка 16 % плюс премия за риск для

данного типа проекта 8 %), следует сделать вывод о том, что проект эффективен и рекомендуется к реализации.

И, наконец, представим оценку рисков инвестиционного проекта – таблица 16.

Таблица 16 – Оценка рисков предлагаемого к реализации проекта

Риск	Степень влияния	Вероятность	Стратегии минимизации
Экономическая нестабильность и инфляция	Высокая	Средняя	Диверсификация ассортимента продукции, разработка стратегий управления рисками, заключение долгосрочных контрактов с поставщиками.
Изменения в законодательстве	Средняя	Низкая	Постоянный мониторинг законодательства, участие в профессиональных ассоциациях и организациях для своевременного получения информации об изменениях.
Усиление конкуренции, низкий спрос	Высокая	Высокая	Повышение качества обслуживания, уникальные торговые предложения, активное продвижение бренда, развитие онлайн-каналов продаж.
Технологические изменения	Средняя	Высокая	Инвестиции в новые технологии, обучение персонала, постоянный мониторинг технологических трендов.
Сбой в логистике и поставках	Высокая	Средняя	Развитие собственной логистической инфраструктуры, заключение контрактов с несколькими поставщиками, создание резервных запасов.
Киберугрозы и информационная безопасность	Высокая	Средняя	Внедрение современных систем защиты данных, регулярные проверки и обновления программного обеспечения, обучение персонала вопросам кибербезопасности.

Таким образом, представим результаты третьего раздела исследования. С целью развития деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» предлагается инвестиционный проект «Развитие онлайн-торговли». Основная цель проекта

– создание и развитие онлайн-каналов продаж для увеличения объема реализации продукции ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА», повышения узнаваемости бренда и оптимизации логистических процессов. Представлен бизнес-план инвестиционного проекта по структуре, описанной в первом разделе бакалаврской работы. Оценка эффективности инвестиционного проекта показала, что проект окупится в 2028 году, если учитывать, что проект будет реализовываться в конце 2024 года. Так, срок окупаемости составит 3,15 года. Внутренняя норма доходности, рассчитанная в Excel в помощью встроенной функции ВСД(), составит 28 %. Ввиду того, источником финансирования проекта будут выступать собственные средства предприятия, а требуемая норма доходности для собственника по данному проекту составляет 24 % (определена по нормативному методу – безрисковая ставка 16 % плюс премия за риск для данного типа проекта 8 %), следует сделать вывод о том, что проект эффективен и рекомендуется к реализации.



## Заключение

Бизнес-планирование и бизнес-план находятся в тесной взаимосвязи, где бизнес-планирование выступает как процесс, включающий в себя множество этапов и действий, а бизнес-план является результатом этого процесса, документом, который систематизирует все идеи, цели и стратегии, разработанные в ходе бизнес-планирования.

Разнообразие подходов к определению и содержанию бизнес-плана отражает многогранность этого важного инструмента. Каждый из подходов подчеркивает разные аспекты бизнес-планирования, будь то его содержательная и методологическая сторона, способность привлекать инвестиции, инновационный потенциал, управленческое использование или значимость для кредиторов.

Структура бизнес-плана может быть представлена следующими основными разделами: резюме проекта: краткий обзор, который включает миссию, цели и основные характеристики проекта; описание компании и проекта: детальное представление компании, её истории, текущего состояния и целей проекта; анализ рынка: исследование рынка, целевой аудитории, конкурентов и прогнозов спроса; описание продукции и услуг: характеристика предлагаемых товаров или услуг, их уникальные преимущества и стадии жизненного цикла; организационный план: структура управления, ключевые сотрудники, распределение обязанностей и кадровая политика; маркетинговый план: стратегии продвижения, каналы продаж, ценовая политика и рекламные кампании; производственный план: описание производственного процесса, технологии, оборудования и поставщиков; финансовый план: прогнозы доходов и расходов, бюджеты, анализ денежных потоков и финансовые показатели; анализ рисков: идентификация потенциальных рисков и разработка стратегий их минимизации; приложения: дополнительные материалы, такие как резюме ключевых сотрудников, технические чертежи, договора и другие документы.

Общество с ограниченной ответственностью «ЗЕНОН-ВОЛГА» осуществляет деятельность с апреля 2014 года.

Основной вид деятельности анализируемого предприятия – неспециализированная оптовая торговля компьютерами, станками, машинами и оборудованием, строительными материалами и другим видом продукции.

За анализируемый период времени наблюдается снижение материальных внеоборотных активов на 64,81%, денежных результатов на 1,45%, финансовых и других оборотных активов на 43,62%. Темп прироста запасов предприятия за 2021-2023 гг. составил 409,27%. В структуре пассива отмечено, что наибольшую долю составляет кредиторская задолженность, темп прироста за период исследования которой составил 81,23%. Данный факт вызван ростом закупки товаров и развитием сбытовой сети. Темп прироста капитала и резервов составил 76,53%.

Спрос на продукцию растет. Темп прироста выручки за 2021-2023 гг. составил 9,14% при темпе прироста расходов по обычной деятельности на 3,96%. В результате чистая прибыль ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» возросла, темп прироста составил 76,58%. Показатели рентабельности за 2021-2023 гг. в ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» возросли. Рентабельность продаж увеличилась на 4,5%. Данный факт свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия. Рост рентабельности собственного капитала составил 17%. ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» наращивает собственную прибыль и эффективно принимает управленческие решения по ведению бизнеса. За 2021-2023 гг. рост рентабельности активов составил 10,3%, что свидетельствует о рациональном и эффективном использовании ресурсов на предприятии.

В целом отмечено, что ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» осуществляет эффективную деятельность, растет спрос на продукцию, влекущую за собой рост выручки. За 2021-2023 гг. возросли чистая прибыль, капитал и резервы, увеличились показатели рентабельности.

Анализ внутренней и внешней среды ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» показывает, что компания имеет сильные стороны, такие как стабильное финансовое положение и квалифицированный персонал, что позволяет ей эффективно использовать имеющиеся возможности, такие как расширение ассортимента и выход на новые рынки.

Однако компания также сталкивается с определенными угрозами, такими как экономическая нестабильность и усиление конкуренции, которые требуют от нее гибкости и адаптивности.

Развитие онлайн-торговли представляется наиболее актуальным и перспективным направлением для ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» по следующим причинам.

Первая причина – растущий рынок онлайн-продаж. Важным аспектом выступает расширение географического охвата. Развитие онлайн-каналов продаж может снизить затраты на аренду и содержание торговых площадей, а также оптимизировать складские и логистические процессы. Также следует отметить, что наличие собственного интернет-магазина и представительство на популярных онлайн-платформах поможет компании конкурировать с крупными игроками на рынке и улучшить узнаваемость бренда. Онлайн-торговля предоставляет клиентам удобные способы совершения покупок, возможность сравнения товаров, чтения отзывов и получения быстрых консультаций, что увеличивает их удовлетворенность и лояльность. Развитие онлайн-торговли не только соответствует текущим рыночным трендам, но и предоставляет ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» значительные возможности для роста и укрепления своих позиций на рынке.

С целью развития деятельности ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» предлагается инвестиционный проект «Развитие онлайн-торговли». Основная цель проекта – создание и развитие онлайн-каналов продаж для увеличения объема реализации продукции ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА», повышения узнаваемости бренда и оптимизации логистических процессов.

Представлен бизнес-план инвестиционного проекта по структуре, описанной в первом разделе бакалаврской работы.

Оценка эффективности инвестиционного проекта показала, что проект окупится в 2028 году, если учитывать, что проект будет реализовываться в конце 2024 года. Так, срок окупаемости составит 3,15 года. Внутренняя норма доходности, рассчитанная в Excel в помощью встроенной функции ВСД(), составит 28 %.

Ввиду того, источником финансирования проекта будут выступать собственные средства предприятия, а требуемая норма доходности для собственника по данному проекту составляет 24 % (определена по нормативному методу – безрисковая ставка 16 % плюс премия за риск для данного типа проекта 8 %), следует сделать вывод о том, что проект эффективен и рекомендуется к реализации.

## Список используемой литературы

- 1 Баринов В.А. Бизнес-планирование : учебное пособие / В.А. Баринов. 4-е изд., перераб. и доп. М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. 272 с.
- 2 Бекетова О.Н. Бизнес-план: теория и практика / О.Н. Бекетова, В.И. Найденков. М. : Приор-издат, 2007. 284 с.
- 3 Бизнес-планирование : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / [В.М. Попов и др.] ; под ред.: В.М. Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодик. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика, 2008. 814 с.
- 4 Бринк И.Ю. Бизнес-план предприятия : теория и практика / И.Ю. Бринк, Н.А. Савельева. Ростов-на-Дону : Феникс, 2002. 377 с.
- 5 Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта : учебное пособие / Т.С. Бронникова. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2022. 215 с.
- 6 Головань С.И. Бизнес-планирование и инвестирование : учебник / С.И. Головань, М.А. Спиридонов. - Ростов-на-Дону ; Феникс, 2009 (Ростов н/Д : Книга). 363 с.
- 7 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 26.10.2021 г.) [Электронный ресурс] // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения 15.01.2024 г.).
- 8 Дмитренко В.В. Бизнес-план – один из методов стратегического планирования // *Juvenis scientia*. 2015. № 1. С. 40-42.
- 9 Лапыгин Д.Ю. Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании / Лапыгин Д.Ю., Лапыгин Ю.Н. М. :НИЦ ИНФРА-М, 2016. 332 с.
- 10 Романова М.В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М.В. Романова. Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. 240 с.
- 11 Симонова Ю.А. Практические рекомендации по разработке бизнес-плана предприятия // *ЭКОНОМИНФО*. 2011. № 16. С. 80-84.

12 Странцов И.А. Методический подход к формированию структуры и содержания бизнес-плана инвестиционного проекта // Вестник АГАУ. 2014. № 8 (118). С. 159-163.

13 Черняк В.З. Бизнес-план: теория и практика / В.З. Черняк. М. : Альфа-Пресс, 2007. 457 с.

14 Чудайкина Т.Н., Давыдкина О.П., Желиховский Д.О. Бизнес-план как неотъемлемый элемент стратегического планирования // Московский экономический журнал. 2019. № 3. С. 140-148.

15 Шаш Н.Н. Бизнес-план предприятия : практический справочник / Н.Н. Шаш ; под ред. А.В. Касьянова. М. : ГроссМедиа : Российский бухгалтер, 2008. 486 с.

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

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

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

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

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

Приложение А

Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» за 2023

год

ИНН 6318241601  
КПП 631101001

Форма по КНД 0710096  
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 года	На 31 декабря 2022 год	На 31 декабря 2021 года
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>					
	Материальные внеоборотные активы <sup>2</sup>	1150	417	695	1 185
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	95 264	15 202	18 706
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3 540	5 701	3 592
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1230	25 959	33 941	46 046
	<b>БАЛАНС</b>	1600	125 180	55 538	69 529
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	31 068	15 402	17 599
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	94 112	40 136	51 930
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	125 180	55 538	69 529

<sup>1</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

<sup>2</sup> Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

<sup>3</sup> Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.

<sup>4</sup> Включая дебиторскую задолженность.

<sup>5</sup> Некоммерческая организация вместо показателей "Капиталы и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

Рисунок А.1 – Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» за 2023 год

## Продолжение Приложения А

ИНН 6318241601  
КПП 631101001

Форма по КНД 0710096  
Форма по ОКУД 0710002

### Отчет о финансовых результатах

Пояснения <sup>6</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2023 года	На 31 декабря 2022 года
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>7</sup>	2110	379 679	309 857
	Расходы по обычной деятельности <sup>8</sup>	2120	(340 268)	(290 375)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	709	1 350
	Прочие расходы	2350	(1 287)	(1 844)
	Налоги и прибыль (доходы) <sup>9</sup>	2410	(7 775)	(3 595)
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>31 058</b>	<b>15 393</b>

<sup>6</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

<sup>7</sup> За минусом налога на прибыль.

<sup>8</sup> Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

<sup>9</sup> Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

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



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Рисунок А.2 – Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» за 2023 год



Приложение Б

Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» за 2022

год

ИНН 6318241601  
КПП 631101001

Форма по КНД 0710096  
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 года	На 31 декабря 2021 год	На 31 декабря 2020 года
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>					
	Материальные внеоборотные активы <sup>2</sup>	1150	695	1 185	2 423
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	15 202	18 706	38 411
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5 701	3 592	7 506
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1230	33 941	46 046	27 934
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>55 538</b>	<b>69 529</b>	<b>76 275</b>
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	15 402	17 599	2 300
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	-	-	-
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	40 136	51 930	72 721
	Другие краткосрочные обязательства	1550	0	-	1 255
	<b>БАЛАНС</b>	<b>1700</b>	<b>55 538</b>	<b>69 529</b>	<b>76 275</b>

<sup>1</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу.

<sup>2</sup> Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.

<sup>3</sup> Включая результаты исследований и разработок, незавершенные капитальные вложения в нематериальные.

<sup>4</sup> Включая дебиторскую задолженность.

<sup>5</sup> Некоммерческая организация вместо показателей "Капитал и резервы" включает "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды".

Рисунок Б.1 – Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» за 2022 год

## Продолжение Приложения Б

ИНН 6318241601  
КПП 631101001

Форма по КНД 0710096  
Форма по ОКУД 0710002

### Отчет о финансовых результатах

Пояснения <sup>6</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 года	На 31 декабря 2021 года
1	2	3	4	5
	Выручка <sup>7</sup>	2110	309 857	347 872
	Расходы по обычной деятельности <sup>8</sup>	2120	(290 375)	(327 317)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	1 350	3 264
	Прочие расходы	2350	(1 844)	(1 782)
	Налоги и прибыль (доходы) <sup>9</sup>	2410	(3 595)	(4 448)
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>15 393</b>	<b>17 589</b>

<sup>6</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

<sup>7</sup> За минусом налога на прибыль.

<sup>8</sup> Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.

<sup>9</sup> Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

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



Информация о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности, подписанная усиленной квалифицированной электронной подписью, равнозначна информации о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на бумажном носителе, подписанной собственноручной подписью должностного лица налогового органа и заверенной печатью налогового органа (пункты 1 и 3 статьи 6 Федерального закона от 6 апреля 2011 г. № 63-ФЗ «Об электронной подписи»).

Рисунок Б.2 – Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ЗЕНОН-ВОЛГА» за 2022 год