

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Предпринимательство

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта

Обучающийся

В.В. Пустобаев

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Е.А. Потапова

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

Консультант

канд. пед. наук, доцент С.А. Гудкова

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

Тольятти 2024

## Аннотация

Тема бакалаврской работы – «Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта».

В условиях современной экономической нестабильности наличие качественного бизнес-плана становится ключевым аспектом успешной реализации инвестиционного проекта. Комплексный подход к разработке бизнес-плана обеспечивает возможность предвидения потенциальных рисков и подготовки к ним, что существенно снижает вероятность неудачи. Таким образом, разработка бизнес-плана инвестиционного проекта приобретает особую актуальность, так как именно он закладывает основы для устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Цель бакалаврской работы – исследовать теоретические и практические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.

Предметом исследования выступают экономические отношения, складывающиеся в процессе осуществления деятельности предприятия, а также показатели деятельности анализируемого предприятия.

Объектом исследования выступает ООО «ОПК».

Практическая значимость бакалаврской работы состоит в том, что анализируемое предприятие ООО «ОПК» может внедрить в свою деятельность предлагаемый бизнес-план инвестиционного проекта с целью своего развития.

Структура настоящей бакалаврской работы включает в себя такие элементы, как введение, три раздела, заключение, а также список используемой литературы и используемых источников.

## **Abstract**

The title of the graduation work is “Development of a business plan for an investment project”.

The purpose of the graduation work is to explore the theoretical and practical aspects of developing a business plan for an investment project.

The subject of the study is the economic relations that develop in the process of carrying out the activities of the enterprise, as well as the performance indicators of the analyzed enterprise.

The object of the study is OPK LLC.

The practical significance of the graduation work lies in the fact that the analyzed enterprise LLC "OPK" can introduce into its activities the proposed business plan of an investment project for the purpose of its development.

The structure of this graduation work includes such elements as an introduction, three sections, a conclusion, as well as a list of references and sources used.

The first part reveals the theoretical aspects of developing a business plan for an investment project. In the second part, an analysis of the activities and conditions for the implementation of the business plan of the investment project of the enterprise OPK LLC was carried out. In the third part, a business plan for an investment project was developed for OPK LLC.

## Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.....	8
1.1 Экономическая сущность бизнес-планирования на предприятии.....	8
1.2 Структура и содержание разделов бизнес-плана инвестиционного проекта.....	14
2 Анализ деятельности и условий реализации бизнес-плана инвестиционного проекта предприятия ООО «ОПК» .....	19
2.1 Организационная характеристика ООО «ОПК».....	19
2.2 Анализ финансовых показателей деятельности предприятия .....	21
2.3 Оценка условий реализации бизнес-плана.....	24
3 Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта для ООО «ОПК».....	32
3.1 Предлагаемый инвестиционный проект для ООО «ОПК».....	32
3.2 Разработка бизнес-плана и оценка эффективности предлагаемого инвестиционного проекта для ООО «ОПК» .....	34
Заключение .....	45
Список используемой литературы и используемых источников.....	50
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ОПК» за 2023 год .....	53
Приложение Б Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ОПК» за 2022 год .....	55

## Введение

В условиях кризисных ситуаций, усиленных международными санкциями и нестабильной внешнеполитической обстановкой, предприятия сталкиваются с многочисленными вызовами, одним из которых является необходимость сохранения своей устойчивости и продолжения функционирования в столь сложных условиях. В связи с этим сохранение конкурентоспособности становится критическим фактором, от которого зависит будущее предприятия. При этом традиционные методы управления и функционирования не могут обеспечивать требуемый уровень эффективности, что подчеркивает важность инновационных подходов и стратегического планирования.

Инвестиционная деятельность представляет собой основной инструмент, который позволяет предприятиям не только оставаться на плаву, но и продолжать развиваться. В условиях кризиса инвестиции играют решающую роль, обеспечивая возможности для модернизации, внедрения новых технологий, расширения производственных мощностей и освоения новых рынков. Таким образом, реализация инвестиционных проектов становится необходимым условием для долгосрочной устойчивости и конкурентоспособности предприятия. Вложение в развитие позволяет предприятиям адаптироваться к изменяющимся внешним условиям и сохранять позиции на рынке.

Неотъемлемой частью любого инвестиционного проекта является его бизнес-план. Бизнес-план выполняет функцию стратегического руководства, в котором детально описаны цели проекта, пути их достижения, а также ресурсы, необходимые для успешной реализации. Грамотно построенный бизнес-план позволяет не только структурировать все этапы реализации проекта, но и привлекать потенциальных инвесторов, обосновывая им перспективность и рентабельность вложений.

В условиях современной экономической нестабильности наличие качественного бизнес-плана становится ключевым аспектом успешной реализации инвестиционного проекта. Комплексный подход к разработке бизнес-плана обеспечивает возможность предвидения потенциальных рисков и подготовки к ним, что существенно снижает вероятность неудачи.

Таким образом, разработка бизнес-плана инвестиционного проекта приобретает особую актуальность, так как именно он закладывает основы для устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Цель бакалаврской работы – исследовать теоретические и практические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта.

Задачи бакалаврской работы:

- исследовать теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта;
- провести анализ деятельности и условий реализации бизнес-плана инвестиционного проекта предприятия ООО «ОПК»;
- разработать бизнес-план инвестиционного проекта для ООО «ОПК».

Предметом исследования выступают экономические отношения, складывающиеся в процессе осуществления деятельности предприятия, а также показатели деятельности анализируемого предприятия.

Объектом исследования выступает ООО «ОПК».

Теоретической базой выступили труды современных исследователей по вопросам разработки бизнес-плана инвестиционного проекта, в том числе научные статьи, учебники, учебные пособия.

Информационной базой выступили данные о деятельности ООО «ОПК», в том числе данные бухгалтерской (финансовой) отчетности, управленческой отчетности, статистические данные.

В качестве методов исследования выступили анализ научной литературы в области разработки бизнес-плана инвестиционного проекта, систематизация, анализ финансовых показателей (горизонтальный,

вертикальный, коэффициентный анализ), SWOT-анализ, финансовое моделирование и др.

Теоретическая значимость исследования заключается в систематизации теоретических исследований в области разработки бизнес-плана инвестиционного проекта и выявлении ключевых аспектов в рамках данной тематики.

Практическая значимость бакалаврской работы состоит в том, что анализируемое предприятие ООО «ОПК» может внедрить в свою деятельность предлагаемый бизнес-план инвестиционного проекта с целью своего развития.

Структура настоящей бакалаврской работы включает в себя такие элементы, как введение, три раздела, заключение, а также список используемой литературы и используемых источников.

# **1 Теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта**

## **1.1 Экономическая сущность бизнес-планирования на предприятии**

Рассмотрим экономическую сущность бизнес-планирования на предприятии.

Исследователь А.М. Рыбников рассматривает бизнес-планирование как процесс разработки и использования бизнес-плана. При этом бизнес-план определяется исследователем как документ, который описывает основные аспекты создания и управления бизнесом. Исследователь отмечает, что бизнес-план является ключевым инструментом для предпринимателей на всех этапах создания и управления бизнесом.

А.М. Рыбников делает акцент на том, что бизнес-план помогает структурировать и развивать бизнес, а также может быть использован для привлечения финансирования и новых партнеров. Он подчеркивает, что инвесторы желают видеть убедительные планы развития, чтобы быть уверенными в успешности инвестиций. Таким образом, профессионально подготовленный бизнес-план считается ключевым фактором для привлечения финансирования.

А.М. Рыбников также отмечает, что разные виды финансирования требуют различного уровня детализации и профессионализма в бизнес-плане. Он утверждает, что современные инструменты поддержки принятия финансовых решений и даже искусственный интеллект могут быть вовлечены в процесс разработки бизнес-плана для повышения его качества и эффективности [13, с. 75].

То есть в понимании А.М. Рыбникова бизнес-планирование – это не только процесс создания документа, но и процесс использования этого

документа для развития и управления бизнесом, в частности для привлечения финансирования и новых партнеров.

Р.С. Касимов рассматривает бизнес-планирование как особый инструмент управления предприятием, который помогает уменьшить неопределенность при принятии управленческих решений в рамках инвестиционной политики. Исследователь подчеркивает важность бизнес-планирования как средства, способного ориентировать бизнес на достижение поставленных целей в условиях перемен и рисков. Важным аспектом выступает тот факт, что бизнес-планирование тесно связано с инвестиционной деятельностью экономического субъекта. Это свидетельствует о том, что бизнес-планы обычно разрабатываются с учетом инвестиционных потребностей и стратегий компании, что помогает оптимизировать использование ресурсов и повысить эффективность инвестиций [7, с. 114].

Таким образом, согласно Р.С. Касимову, бизнес-планирование играет ключевую роль в управлении предприятием и является неотъемлемой частью инвестиционной деятельности, обеспечивая целенаправленное и эффективное развитие бизнеса.

Т.А. Шабалина, П.Ю. Гусева отмечают, что «сам механизм бизнес-планирования на предприятии можно рассматривать как совокупность методов, способов, приемов, которые взаимосвязаны друг с другом, ориентированы на разработку эффективных плановых решений для достижения поставленных целей развития» [17, с. 53]. Исследователи подчеркивают, что бизнес-планирование на предприятии представляет собой комплексный и системный процесс, включающий в себя различные методы и способы. Этот механизм направлен на создание плановых решений, которые обеспечивают достижение целей развития предприятия. Также исследователи дают определение бизнес-плану, отмечая, что «бизнес-план – это документ, который отражает возможность компании создавать и находить сбыт

достаточному количеству товаров и услуг в целях обеспечения устойчивой прибыли и возврата вложенных в проект инвестиций» [17, с. 52].

Интересно, что в данном случае исследователи делают акцент на маркетинговую и финансовую составляющие. Так, в сравнении с другими определениями, которые могут уделять больше внимания планированию, стратегическим целям или оперативным аспектам бизнеса, данное определение выделяет ключевую цель бизнес-плана – обеспечение прибыли и возврата инвестиций. Оно подчеркивает, что бизнес-план не только описывает стратегические шаги и действия компании, но и должен демонстрировать их финансовую целесообразность и рентабельность.

М.Р. Гапов, Д.К. Хубиева в своей статье рассматривают бизнес-планирование как неотъемлемую часть управления предприятием в условиях нестабильной внешней среды. Они акцентируют внимание на важности разработки и внедрения новых идей в производственные, управленческие и сбытовые процессы, несмотря на высокие риски, обусловленные изменчивостью внешней среды.

В статье исследователями подчеркивается, что кризисные условия, такие как пандемия COVID-19, значительно усложняют прогнозирование и реализацию инвестиционных проектов. Однако внедрение инноваций рассматривается не только как способ развития бизнеса, но и как способ его выживания.

М.Р. Гапов, Д.К. Хубиева утверждают, что бизнес-планирование остается ключевым элементом управления на всех уровнях экономики, независимо от методов производственной или общественной деятельности. Бизнес-план, по их мнению, представляет собой стратегический документ, включающий в себя цели, задачи, стратегии и ресурсы для их достижения. В условиях экономической неопределенности грамотно составленный бизнес-план обеспечивает предприятиям возможность адаптироваться к изменениям и сохранять свою конкурентоспособность [3, с. 97].

В.Е. Дударь и А.С. Петренко исследуют сущность бизнес-планирования и выделяют его ключевые преимущества для предприятий.

Исследователи подчеркивают, что в условиях возрастающей сложности и неопределенности внешней среды, компании сталкиваются с множеством внутренних и внешних факторов, влияющих на их деятельность. Введение бизнес-планирования становится необходимым шагом для определения концепции бизнеса, постановки целей и стратегического планирования. Как отмечают исследователи, бизнес-планирование помогает сфокусироваться на стратегических задачах, определить конкретные рынки сбыта, оценить затраты и ресурсы, необходимые для достижения целей, и разработать маркетинговую политику предприятия [6, с. 22].

Таким образом, бизнес-планирование является важным инструментом для успешного ведения бизнеса, особенно в условиях кризиса и санкций. Бизнес-план помогает предприятиям структурировать свою деятельность, оценить риски и адаптироваться к изменениям, что способствует их долгосрочной устойчивости и конкурентоспособности [21].

Проведённый анализ трудов российских исследователей отражает разнообразие подходов к пониманию и интерпретации понятий «бизнес-планирование» и «бизнес-план».

На основании проведённого анализа можно выделить несколько основных подходов, которых придерживаются современные исследователи: процесс и документ; особенности и акценты; интеграция в управленческий процесс, адаптация к условиям и т.д.

Так, большинство исследователей рассматривают бизнес-планирование как процесс разработки и обновления бизнес-плана, который является конечным результатом этого процесса. Такой подход уделяет внимание как самому процессу планирования, так и его конечному продукту в виде документа.

Каждый исследователь подчёркивает определенные аспекты и особенности бизнес-планирования в своих работах.

Например, один выделяет финансовые аспекты, другой – стратегические, третий – организационные. Таким образом, понятие бизнес-планирования раскрывается с разных точек зрения в зависимости от интересов и фокуса конкретного исследователя [22].

Отдельные исследователи рассматривают бизнес-планирование как неотъемлемую часть управленческого процесса, включающую разработку стратегии, планирование ресурсов, анализ рисков и т.д. В таком контексте бизнес-планирование рассматривается как ключевой элемент успешного управления предприятием.

В условиях перемен и неопределенности бизнес-планирование может рассматриваться как инструмент адаптации организации к внешним и внутренним изменениям, позволяющий эффективно реагировать на рыночные вызовы и изменения в бизнес-среде.

Таким образом, разнообразие подходов к пониманию исследователями концепций бизнес-планирования отражает сложность и многогранность этого процесса в современном бизнесе.

Как было отмечено ранее, большинство ученых рассматривают понятия «бизнес-планирование» и «бизнес-план» как процесс и как документ соответственно.

В.З. Черняк выделяет следующие «области применения бизнес-плана:

- подготовка инвестиционных заявок существующими и вновь создаваемыми предприятиями на получение кредитов в коммерческих банках;
- обоснование предложений по приватизации предприятий государственной и муниципальной собственности;
- разработка проектов создания частных фирм, без чего риск разорения новых предпринимателей оказывается чрезмерным;

- выбор экономически выгодных направлений и способов достижения положительных финансовых результатов предприятиями и фирмами, находящимися сегодня в новых условиях работы, сбыта продукции;
- составление проектов эмиссии ценных бумаг (акций, облигаций) предприятий;
- привлечение иностранных инвестиций для развития предприятия» [2, с. 109].

Д.Д. Хабдиева акцентирует внимание на основных задачах, которые решает бизнес-план, среди которых:

- обоснование экономической целесообразности: бизнес-план помогает определить, насколько разумными и перспективными являются выбранные направления развития фирмы;
- расчет ожидаемых финансовых результатов: бизнес-план включает в себя прогнозирование объемов продаж, прибыли, доходности капитала и других финансовых показателей, что помогает предпринимателям понять, какие результаты они могут ожидать от своего бизнеса;
- определение источников финансирования: бизнес-план помогает определить, откуда будут получены финансовые ресурсы для реализации выбранной стратегии развития;
- подбор персонала: бизнес-план может включать в себя описание потребностей в персонале и оценку требуемых навыков и квалификации для успешной реализации плана и др. [16, с. 106].

Каждая из этих задач важна сама по себе, но их решение требует взаимосвязи и согласованности друг с другом. Бизнес-план является центральным элементом этого процесса, поскольку он концентрирует внимание на финансовых ресурсах и представляет собой основу для принятия решений и дальнейших действий [18].

Также бизнес-план играет важную роль при ведении переговоров с партнерами и при найме персонала, так как предоставляет детальное описание бизнес-проекта и его потенциала.

Таким образом, бизнес-план выступает важнейшим документом в планировании деятельности предприятия, направленном на развитие.

## **1.2 Структура и содержание разделов бизнес-плана инвестиционного проекта**

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

Я.Е. Беть отмечает, что «в большинстве случаев проектирование бизнес-плана предполагает формирование следующих составных частей: описательная часть, маркетинговая часть, производственная часть, финансовая часть» [1, с. 250]. Описательная часть предоставляет общее представление о проекте. Маркетинговая часть определяет стратегию продвижения. Производственная часть описывает технологический процесс и оборудование. Финансовая часть содержит экономические расчеты и оценку привлекательности проекта.

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

Рассмотрим разделы бизнес-плана, которые предлагает исследователь Н.В. Сафин. Как отмечает исследователь, начинается бизнес-план с вводной части, которая включает в себя титульный лист с основной информацией о проекте, а также резюме, где кратко изложены цели проекта и его ключевые особенности. Далее следует раздел «Описание бизнеса», где подробно описывается предприятие с выделением его основных преимуществ, анализом

текущего состояния отрасли и определением целевой аудитории. Третий раздел, «Характеристика предпринимательской деятельности и ее возможности», представляет реальные данные о хозяйственной деятельности предприятия, его опыте и целях. Далее идет раздел «Описание товара или услуги», где подробно описывается сам товар или услуга, их особенности и спрос на них на рынке. Пятый раздел, «Рыночная конъюнктура», анализирует сегменты рынка, его тенденции и влияние внешних факторов. Далее идет раздел «Характеристика конкурентной среды», где анализируются действия конкурентов и выделяются преимущества предприятия перед ними. Седьмой раздел, «План маркетинговой деятельности», описывает стратегию маркетинга, ценообразование, рекламные мероприятия и способы продвижения товара. Далее идет раздел «Организационный план», где представлена информация о партнерах, структуре управления и координации работников фирмы. Девятый раздел, «Производственный (торговый) план», разрабатывается для производства товаров или услуг с учетом объема и качества. Десятый раздел – «Финансовый план», который обосновывает финансовые результаты компании и прогнозы. И, наконец, последний раздел – «Анализ возможных рисков и страхование», который оценивает возможные проблемы и разрабатывает стратегии их преодоления [14, с. 169].

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

В соответствии со стандартами UNIDO, структура бизнес-плана должна включать в себя несколько ключевых разделов. Важным элементом является резюме, которое кратко излагает основные положения бизнес-плана, включая ключевые цели и ожидаемые результаты проекта. Описание предприятия и отрасли предоставляет информацию о компании, ее истории и миссии, а также анализ текущего состояния и тенденций развития отрасли. В разделе,

посвященном описанию продукции или услуг, содержится подробное описание предлагаемых продуктов или услуг, их уникальных характеристик, конкурентных преимуществ и стадии разработки. Раздел маркетинга и сбыта продукции включает анализ целевого рынка, стратегии маркетинга и продаж, оценку спроса и план продвижения [20]. Производственный план охватывает все аспекты производства, включая необходимые ресурсы, технологии и процессы. Организационный план описывает структуру управления, роли и обязанности ключевых сотрудников. Финансовый план включает прогнозы доходов и расходов, анализ безубыточности, планы по финансированию и стратегии управления рисками. Раздел, посвященный направленности и эффективности проекта, оценивает экономическую и социальную значимость проекта, его влияние на окружающую среду и ожидаемую рентабельность. Риски и гарантии рассматривают потенциальные риски и меры по их минимизации, а также предоставляемые гарантии [19].

Рассмотрим ещё один пример структуры бизнес-плана. Так, предложенная структура бизнес-плана от ПАО Сбербанк включает в себя обширный набор разделов, охватывающих все ключевые аспекты разработки и реализации бизнес-проекта. Титульный лист является первым документом, предоставляющим информацию о проекте, его названии и авторе. Содержание обеспечивает организацию информации в документе и позволяет читателю быстро найти интересующие его разделы. Резюме представляет собой краткое изложение ключевых аспектов бизнес-плана, включая цели проекта, основные характеристики компании и привлекательность инвестиций. Раздел «О компании» предоставляет детальное описание бизнеса, его истории, текущего состояния и перспектив развития. Анализ отрасли и рынка представляет собой оценку внешней среды, включая тренды и конкурентную обстановку, что помогает лучше понять контекст, в котором будет функционировать предприятие. Ещё один раздел, который предлагает ПАО Сбербанк – продукт и бизнес-модель, в рамках которого даётся описание предлагаемого продукта

или услуги, а также представляется общая схема бизнеса через бизнес-модель. Следующий раздел – производственный план, в рамках которого описываются основные производственные процессы и требуемое оборудование. Организационный план предприятия включает информацию об организационной структуре компании, ее персонале, а также требования к штатному расписанию при реализации проекта. Следующий раздел – маркетинговая стратегия, где раскрываются методы и инструменты продвижения продукции или услуги на рынке. Стратегия продаж – раздел, в котором описываются способы продажи продукции и привлечения клиентов. Финансовый план представляет расчеты, связанные с финансированием проекта и с основными показателями эффективности. Последний раздел – оценка рисков, где анализируются потенциальные угрозы, которые могут возникнуть в процессе реализации проекта [9].

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

Представим выводы по первому разделу исследования.

Экономическая сущность бизнес-планирования на предприятии заключается в его способности структурировать и направлять развитие бизнеса через создание и использование бизнес-плана. Исследователи, такие как А.М. Рыбников, Р.С. Касимов, Т.А. Шабалина, П.Ю. Гусева, М.Р. Гапов, Д.К. Хубиева, В.Е. Дударь и А.С. Петренко, подчеркивают, что бизнес-планирование помогает уменьшить неопределенность при принятии управленческих решений, привлечь финансирование, мотивировать персонал, оценить затраты и риски, а также адаптироваться к изменениям внешней среды.

Бизнес-планирование является ключевым элементом управления, особенно важным в условиях экономической нестабильности, так как оно обеспечивает предприятиям возможность эффективно реагировать на

рыночные вызовы, адаптироваться к переменам и сохранять конкурентоспособность.

Структура и содержание разделов бизнес-плана инвестиционного проекта включают несколько ключевых элементов, обеспечивающих всесторонний анализ и оценку проекта. В работах Я.Е. Беть, Н.В. Сафина, в стандарте UNIDO выделяются основные разделы, такие как резюме, описание предприятия и отрасли, маркетинг и сбыт продукции, производственный и организационный планы, финансовый план, анализ рисков, а также приложения с дополнительными документами.

Резюме кратко излагает ключевые аспекты проекта, включая цели и ожидаемые результаты. Описание предприятия и отрасли включает информацию о компании и анализ рыночных тенденций. Маркетинговая часть рассматривает стратегии продвижения и оценки спроса. Производственный план охватывает технологические процессы и необходимые ресурсы. Организационный план описывает структуру управления и обязанности сотрудников. Финансовый план содержит прогнозы доходов, расходов и оценку рентабельности проекта. Раздел, посвященный рискам, анализирует потенциальные угрозы и меры по их минимизации. Приложения включают документы, подтверждающие информацию в бизнес-плане. Такая структура позволяет всесторонне рассмотреть проект и принять обоснованные решения для его успешной реализации.

## **2 Анализ деятельности и условий реализации бизнес-плана инвестиционного проекта предприятия ООО «ОПК»**

### **2.1 Организационная характеристика ООО «ОПК»**

«Общество с ограниченной ответственностью «Объединённая правовая компания» (ООО «ОПК», ИНН 6321176286) – предприятие, основным видом деятельности которого выступает «Деятельность в области права» (69.10 по ОКВЭД).

Предприятие расположено по адресу: 445037, обл. Самарская, г. Тольятти, проезд Новый, д. 3.

Помимо основного вида деятельности предприятие также осуществляет дополнительные виды деятельности, среди которых:

- 64.91 деятельность по финансовой аренде (лизингу/сублизингу);
- 69.20.2 деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета;
- 70.10.1 деятельность по управлению финансово-промышленными группами;
- 70.10.2 деятельность по управлению холдинг-компаниями;
- 70.22 консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.

Учредители – Гога Ольга Ивановна (55%; 11 тыс. руб.) и Шустов Александр Викторович (45%; 9 тыс. руб.). Директором предприятия является Шустов Александр Викторович» [4].

ООО «ОПК» осуществляет свою деятельность на основе Гражданского кодекса Российской Федерации [5], Налогового кодекса Российской Федерации [8], Федерального закона «О бухгалтерском учете» [15], иных нормативно-правовых актов, в частности Приказа Минфина России от 02.07.2010 N 66н [11], Приказа Минфина России от 06.07.1999 N 43н [12] и др.

Помимо федеральных законов и иных нормативных актов, ООО «ОПК» также руководствуется локальными документами, такими как Устав и Положения компании.

Устав ООО «ОПК» – основной юридический документ, который определяет основные права и обязанности участников организации, порядок управления, процедуры принятия решений, а также другие важные аспекты деятельности компании. Устав устанавливает основные принципы функционирования предприятия и действует как внутренний закон для всех его участников. Основная цель предприятия – получение прибыли.

Организационная структура ООО «ОПК» представлена ниже на рисунке 1.

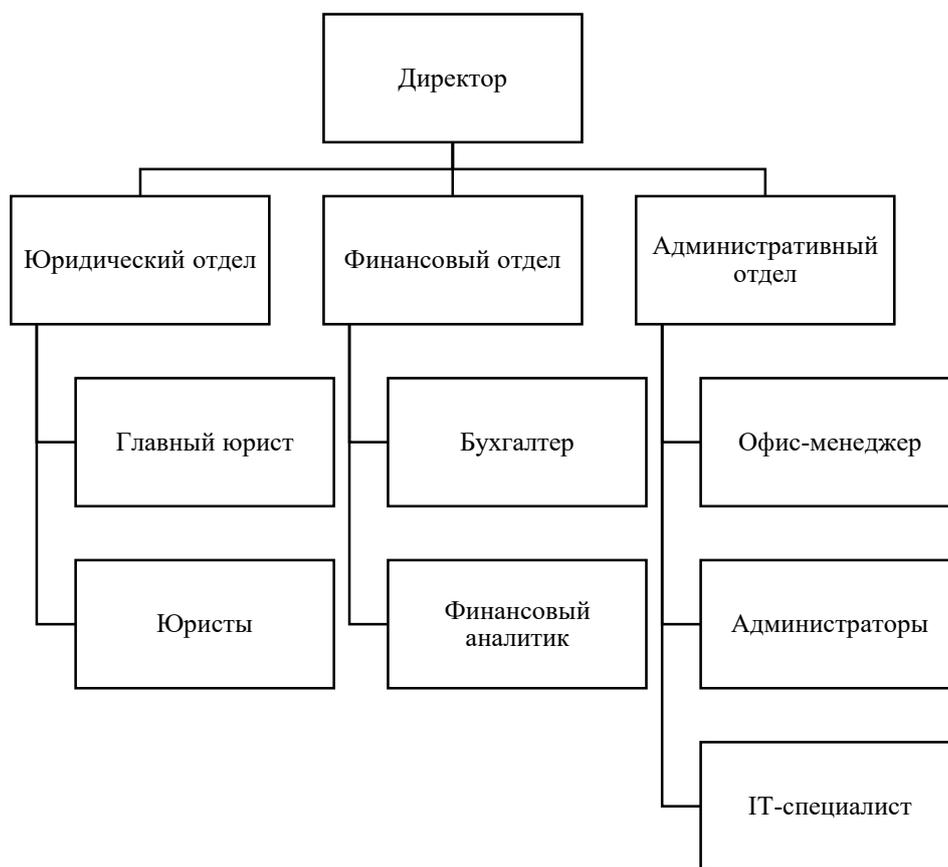


Рисунок 1 – Организационная структура ООО «ОПК»

Следует отметить, что среднесписочная численность работников предприятия за 2022 г. и 2023 г. – 10 человек. Это директор Шустова

Александра Викторовича, юридический отдел (главный юрист и два юриста), финансовый отдел (финансовый аналитик и бухгалтер), административный отдел (офис-менеджер и два администратора), а также ИТ-специалист.

## 2.2 Анализ финансовых показателей деятельности предприятия

Далее представим основные экономические показатели деятельности анализируемого предприятия.

Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ОПК» представлена в Приложениях А и Б. Следует отметить, что отчётность упрощённая.

Динамика основных финансовых результатов анализируемого предприятия представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика финансовых результатов ООО «ОПК» за 2021-2023 гг. (по данным отчёта о финансовых результатах)

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.			Абс. изм.	Темп прироста	Абс. изм.	Темп прироста
	2021	2022	2023	2023-2022	2023/2022	2023-2021	2023/2021
Выручка	17373	17557	20870	3313	18,87%	3497	20,13%
Расходы по обычной деятельности	16507	16594	16776	182	1,10%	269	1,63%
Прочие доходы	7	96	26	-70	-72,92%	19	271,43%
Прочие расходы	200	395	178	-217	-54,94%	-22	-11,00%
Чистая прибыль (убыток)	452	492	3799	3307	672,15%	3347	740,49%

Выручка ООО «ОПК» в 2023 году увеличилась на 18,87% по сравнению с 2022 годом и на 20,13% по сравнению с 2021 годом, что свидетельствует о положительной динамике. Расходы по обычной деятельности также возросли, но незначительно. Чистая прибыль компании в 2023 году увеличилась на 672,15% по сравнению с предыдущим годом и на 740,49% по сравнению с 2021 годом, что говорит о высокой способности предприятия генерировать прибыль. Чистая прибыль по итогам 2023 года составила 3799 тысяч рублей.

Таким образом, ООО «ОПК» демонстрирует устойчивый рост выручки и чистой прибыли, что указывает на повышение эффективности его деятельности за период с 2021 по 2023 годы.

Динамика статей и разделов бухгалтерского баланса ООО «ОПК» на конец 2021-2023 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика статей и разделов бухгалтерского баланса ООО «ОПК» на конец 2021-2023 гг.

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.			За 2023 г.		За 2022 и 2023 гг.	
	31.12.21	31.12.22	31.12.23	Абс. изм.	Темп прироста	Абс. изм.	Темп прироста
Запасы	84	109	12	-97	-88,99%	-72	-85,71%
Денежные средства и денежные эквиваленты	5219	5349	5127	-222	-4,15%	-92	-1,76%
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	3043	3656	7551	3895	106,54%	4508	148,14%
Капитал и резервы	7438	7950	11749	3799	47,79%	4311	57,96%
Кредиторская задолженность	908	1164	941	-223	-19,16%	33	3,63%
<b>БАЛАНС</b>	<b>8346</b>	<b>9114</b>	<b>12690</b>	<b>3576</b>	<b>39,24%</b>	<b>4344</b>	<b>52,05%</b>

Активы предприятия демонстрируют стабильный рост: на 39,24% за 2023 год, и на 52,05% за последние два года. Этот рост обусловлен в основном увеличением финансовых и других оборотных активов. Источники

финансирования показывают значительное увеличение собственного капитала.

Анализ структуры бухгалтерского баланса показывает, что финансовые и другие оборотные активы составляют значительную долю активов предприятия – 59,5% на конец 2023 года. Наиболее ликвидные активы также занимают существенную часть – 40,40%. В то же время доля собственного капитала составляет 92,58%, что указывает на отсутствие зависимости от обязательств. Структура баланса показывает, что у предприятия крайне мало срочных обязательств и много ликвидных активов, что свидетельствует о его стабильном положении и полной платежеспособности.

Таким образом, стабильный рост активов, увеличение собственного капитала и высокая доля ликвидных активов указывают на устойчивое финансовое положение и надежную платёжеспособность предприятия.

Проведём анализ отдельных показателей платёжеспособности ООО «ОПК» – таблица 3.

Таблица 3 – Анализ показателей платёжеспособности ООО «ОПК» на конец 2021-2023 гг.

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.		
	31.12.21	31.12.22	31.12.23
Коэффициент текущей ликвидности	9,19	7,83	13,49
Коэффициент абсолютной ликвидности	5,75	4,6	5,45
Коэффициент автономии	0,89	0,87	0,93

Следует отметить, что все коэффициенты показывают крайне высокие значения, то есть предприятие платёжеспособно и финансово устойчиво.

Итак, уровень собственного капитала в компании существенно превышает обычные стандарты, это свидетельствует о стабильности её

финансового состояния. Однако низкое использование заемных средств может указывать на упущенные возможности для расширения бизнеса и ускорения роста.

### **2.3 Оценка условий реализации бизнес-плана**

Согласно оценкам BusinesStat, в 2023 году численность корпоративных клиентов юридических компаний в России оставалась стабильной и составила 477 тыс. В предыдущие годы наблюдалось некоторое изменение в этом показателе: в 2022 году численность клиентов осталась на уровне 474 тыс., а в 2021 году она превысила это значение, составив 482 тыс. Однако важно отметить, что в 2022 году рынок правовых услуг был осложнен событиями предыдущего года [10].

В 2022 году российский рынок правовых услуг столкнулся с негативными последствиями санкций, введенных против России. Часть международных юридических фирм покинула рынок, что привело к созданию новых организаций российскими командами ушедших компаний. Это событие оказало влияние на динамику рынка и структуру предложения юридических услуг [10].

В 2022 году бизнес принял выжидательную позицию из-за неопределенности, вызванной санкциями и другими геополитическими событиями. Клиенты стремились к оптимизации издержек, что привело к сокращению спроса на юридические услуги. В то время как в 2021-2022 годах численность корпоративных клиентов на рынке снизилась на 2%, возросли запросы на новые практики, такие как юридический консалтинг в области внешнеэкономической деятельности и арендные споры с иностранными компаниями [10].

Следует отметить, что доля рынка, которую занимает ООО «ОПК» в Самарской области, составляет менее 1%.

ООО «ОПК», занимая менее 1% рынка в Самарской области, имеет возможности для роста, особенно учитывая стабильность и восстановление рынка юридических услуг. Для дальнейшего развития компания может рассмотреть стратегии по увеличению своего присутствия и внедрению востребованных юридических практик, которые соответствуют текущим потребностям рынка.

Для проведения конкурентного анализа ООО «ОПК» по качественным критериям были выбраны следующие семь показателей: репутация на рынке; широта предоставляемых услуг; опыт работы; качество обслуживания клиентов; инновационные технологии и инструменты; квалификация персонала; ценовая политика.

Ниже представлена таблица 4 с анализом ближайших конкурентов по указанным критериям. Качественная оценка представлена по результатам экспертной оценки.

Таблица 4 – Конкурентный анализ

Организация	Репутация на рынке	Качество обслуживания	Инновационные технологии	Квалификация персонала	Ценовая политика
ООО «ОПК»	Высокая	Высокое	Средний	Высокая	Средняя
ООО «Юридическая компания «Меритум»	Высокая	Высокое	Высокий	Высокая	Высокая
ООО «ЛИАНА»	Средняя	Среднее	Средний	Средняя	Средняя
ООО ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ВАГАПОВ И ПАРТНЕРЫ»	Высокая	Высокое	Высокий	Высокая	Высокая
ООО «НИКА»	Низкая	Низкое	Низкий	Низкая	Низкая
ООО «Финлекс»	Средняя	Среднее	Средний	Средняя	Низкая

ООО «ОПК» обладает рядом значительных преимуществ по сравнению с конкурентами. Во-первых, компания имеет высокую репутацию на рынке юридических услуг, что свидетельствует о доверии клиентов и успешных

кейсах. Высокая квалификация персонала и многолетний опыт работы (10 лет) позволяют предоставлять качественные и профессиональные услуги, что укрепляет позиции ООО «ОПК» на рынке. Также, широкий спектр предоставляемых услуг делает компанию привлекательной для различных категорий клиентов, что увеличивает её конкурентоспособность.

Однако, у ООО «ОПК» есть и недостатки. Уровень использования инновационных технологий в компании находится на среднем уровне, что может ограничивать её конкурентоспособность в условиях цифровизации рынка юридических услуг. Средняя ценовая политика также может быть менее привлекательной для клиентов, ориентированных на бюджетные услуги. Для усиления своих позиций на рынке ООО «ОПК» рекомендуется увеличить внедрение инновационных технологий и рассмотреть возможные варианты оптимизации ценовой политики для привлечения более широкой клиентской базы.

Далее в таблице 5 представлен SWOT анализ деятельности ООО «ОПК».

Таблица 5 – SWOT анализ деятельности ООО «ОПК»

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
Высокая квалификация персонала	Средний уровень использования инновационных технологий
Широкий спектр предоставляемых услуг	Высокая стоимость услуг
Хорошая репутация и доверие клиентов	Низкая доля рынка в регионе
Долгий опыт работы	Отсутствие значительных инвестиций в маркетинг
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
Внедрение современных технологий и цифровых инструментов	Высокая конкуренция на рынке юридических услуг
Расширение ассортимента предоставляемых услуг	Изменения в законодательстве
Привлечение новых клиентов через улучшение маркетинговых стратегий	Экономическая нестабильность
Развитие новых направлений юридического консалтинга	Влияние внешнеэкономических факторов

Далее в таблице 6 представим матрицу SWOT анализа.

Таблица 6 – Матричный анализ SWOT для ООО «ОПК»

-	Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
Возможности (Opportunities)	Стратегии S-O (использование сильных сторон для реализации возможностей): Внедрение современных технологий с учетом высокой квалификации персонала Расширение ассортимента услуг благодаря хорошей репутации и доверию клиентов Привлечение новых клиентов через улучшение маркетинга, используя долгий опыт работы и широкую сеть контактов	Стратегии W-O (преодоление слабых сторон за счет возможностей): Инвестирование в маркетинг для увеличения доли рынка Увеличение использования инновационных технологий для снижения стоимости услуг Развитие новых направлений юридического консалтинга для уменьшения зависимости от текущего ассортимента услуг
Угрозы (Threats)	Стратегии S-T (использование сильных сторон для нейтрализации угроз): Использование широкой сети услуг для диверсификации в условиях высокой конкуренции Использование доверия клиентов для быстрой адаптации к изменениям в законодательстве Высокая квалификация персонала для адаптации к экономической нестабильности	Стратегии W-T (минимизация слабых сторон и угроз): Снижение стоимости услуг для конкуренции в условиях экономической нестабильности Увеличение инвестиций в маркетинг для борьбы с высокой конкуренцией Привлечение внешних инвестиций для уменьшения финансовой зависимости и адаптации к внешнеэкономическим факторам

ООО «ОПК» может использовать свою высокую квалификацию персонала и хорошую репутацию для внедрения современных технологий, и расширения ассортимента предоставляемых услуг. Используя свои долгие годы опыта и обширную сеть контактов, компания может привлечь новых клиентов через улучшение маркетинговых стратегий.

ООО «ОПК» должно инвестировать в маркетинг, чтобы увеличить свою долю на рынке, а также увеличить использование инновационных технологий для снижения стоимости своих услуг. Развитие новых направлений юридического консалтинга поможет уменьшить зависимость от текущего ассортимента услуг.

Широкий спектр услуг и доверие клиентов помогут компании диверсифицироваться в условиях высокой конкуренции. Высокая квалификация персонала позволит быстро адаптироваться к изменениям в законодательстве и экономической нестабильности.

ООО «ОПК» должно снижать стоимость услуг, чтобы оставаться конкурентоспособным в условиях экономической нестабильности. Увеличение инвестиций в маркетинг поможет бороться с высокой конкуренцией, а привлечение внешних инвестиций уменьшит финансовую зависимость и поможет адаптироваться к внешнеэкономическим факторам.

Далее проведём PEST анализ и представим результаты в таблице 7.

Таблица 7 – PEST-анализ для ООО «ОПК»

Фактор	Описание	Влияние на ООО «ОПК»
<b>Политические (Political)</b>		
Законодательные изменения	Регулярные изменения в законодательстве, особенно в правовой области и в сфере налогообложения.	ООО «ОПК» должно оперативно адаптироваться к изменениям, что требует постоянного обучения и повышения квалификации сотрудников.
Санкции и международные отношения	Введение санкций и изменение международных отношений, влияющих на деловую активность и внешнеэкономические связи.	Санкции приводят к увеличению спроса на юридические услуги в области внешнеэкономической деятельности и арендных споров.
Государственные программы поддержки	Возможность получения государственной поддержки для малого и среднего бизнеса.	Использование государственных программ может помочь компании в развитии и расширении бизнеса.
<b>Экономические (Economic)</b>		
Экономическая нестабильность	Колебания экономической активности, инфляция и изменения валютных курсов.	Экономическая нестабильность может снизить спрос на юридические услуги, так как компании сокращают расходы.
Изменение уровня деловой активности	Влияние экономических спадов и подъемов на спрос на юридические услуги.	В периоды экономического подъема спрос на юридические услуги возрастает, что способствует росту выручки ООО «ОПК».

Продолжение таблицы 7

Фактор	Описание	Влияние на ООО «ОПК»
Конкуренция на рынке	Высокий уровень конкуренции среди юридических компаний в Самарской области.	Необходимость постоянного улучшения качества услуг и маркетинговых стратегий для удержания и привлечения клиентов.
Социальные (Social)		
Изменение потребностей клиентов	Эволюция ожиданий и потребностей клиентов в отношении юридических услуг, включая требования к качеству и доступности.	ООО «ОПК» должно постоянно отслеживать изменения потребностей клиентов и адаптировать свои услуги и подходы.
Демографические изменения	Старение населения и изменения в структуре рабочей силы.	Эти изменения могут влиять на рынок труда и, соответственно, на найм квалифицированных специалистов для ООО «ОПК».
Образование и профессиональное развитие	Важность постоянного обучения и повышения квалификации сотрудников для соответствия современным требованиям.	ООО «ОПК» должно инвестировать в обучение своих сотрудников, чтобы оставаться конкурентоспособным на рынке.
Технологические (Technological)		
Развитие технологий	Внедрение новых технологий в области права, автоматизация и использование специализированного ПО.	Внедрение современных технологий может повысить эффективность работы и уменьшить затраты, что является конкурентным преимуществом.
Цифровизация и онлайн-сервисы	Рост значимости онлайн-сервисов и цифровых платформ для предоставления юридических услуг.	ООО «ОПК» может использовать цифровые платформы для расширения клиентской базы и улучшения качества обслуживания.
Кибербезопасность	Угроза кибератак и важность защиты конфиденциальной информации.	Инвестирование в кибербезопасность необходимо для защиты данных клиентов и поддержания доверия к компании.

Таким образом, политические факторы требуют от ООО «ОПК» гибкости и готовности к быстрому реагированию на изменения в законодательстве и международных отношениях. Экономические факторы подчеркивают важность адаптации к экономической нестабильности и

активной конкуренции на рынке. Социальные факторы акцентируют внимание на изменении потребностей клиентов и необходимости инвестиций в образование и профессиональное развитие сотрудников. Технологические факторы указывают на значимость внедрения новых технологий и обеспечения кибербезопасности для повышения эффективности и конкурентоспособности компании.

Представим выводы по второму разделу исследования.

Общество с ограниченной ответственностью «Объединённая правовая компания» (ООО «ОПК», ИНН 6321176286) – предприятие, основным видом деятельности которого выступает «Деятельность в области права».

ООО «ОПК» демонстрирует устойчивый рост выручки и чистой прибыли, что указывает на повышение эффективности его деятельности за период с 2021 по 2023 годы.

Стабильный рост активов, увеличение собственного капитала и высокая доля ликвидных активов указывают на устойчивое финансовое положение и надежную платёжеспособность предприятия. Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости показывают крайне высокие значения, то есть предприятие платёжеспособно и финансово устойчиво. Однако низкое использование заемных средств может указывать на упущенные возможности для расширения бизнеса и ускорения роста.

ООО «ОПК», занимая менее 1% рынка в Самарской области, имеет возможности для роста, особенно учитывая стабильность и восстановление рынка юридических услуг. Для дальнейшего развития компания может рассмотреть стратегии по увеличению своего присутствия и внедрению востребованных юридических практик, которые соответствуют текущим потребностям рынка.

Для проведения конкурентного анализа ООО «ОПК» по качественным критериям были выбраны следующие семь показателей: репутация на рынке; широта предоставляемых услуг; опыт работы; качество обслуживания

клиентов; инновационные технологии и инструменты; квалификация персонала; ценовая политика. ООО «ОПК» обладает рядом значительных преимуществ по сравнению с конкурентами. Во-первых, компания имеет высокую репутацию на рынке юридических услуг, что свидетельствует о доверии клиентов и успешных кейсах. Высокая квалификация персонала и многолетний опыт работы позволяют предоставлять качественные и профессиональные услуги, что укрепляет позиции ООО «ОПК» на рынке.

Также, широкий спектр предоставляемых услуг делает компанию привлекательной для различных категорий клиентов, что увеличивает её конкурентоспособность. Однако, у ООО «ОПК» есть и недостатки. Уровень использования инновационных технологий в компании находится на среднем уровне, что может ограничивать её конкурентоспособность в условиях цифровизации рынка юридических услуг. Средняя ценовая политика также может быть менее привлекательной для клиентов, ориентированных на бюджетные услуги. Для усиления своих позиций на рынке ООО «ОПК» рекомендуется увеличить внедрение инновационных технологий и рассмотреть возможные варианты оптимизации ценовой политики для привлечения более широкой клиентской базы.

ООО «ОПК» может использовать свою высокую квалификацию персонала и хорошую репутацию для внедрения современных технологий, и расширения ассортимента предоставляемых услуг.

### 3 Разработка бизнес-плана инвестиционного проекта для ООО «ОПК»

#### 3.1 Предлагаемый инвестиционный проект для ООО «ОПК»

На основании проведённого анализа предложим возможные направления развития деятельности ООО «ОПК» и отразим их в таблице 8.

Таблица 8 – Возможные направления развития деятельности ООО «ОПК»

Направление развития	Инвестиционный проект	Описание проекта	Ожидаемые результаты
Расширение спектра услуг	Создание онлайн-платформы для юридических услуг	Разработка и внедрение платформы для онлайн-консультаций, предоставления юридических документов и дистанционного обслуживания клиентов	Увеличение клиентской базы, повышение доступности услуг, рост выручки
Географическое расширение	Открытие новых филиалов	Открытие новых офисов в ключевых городах Самарской области и соседних регионов	Расширение географического охвата, привлечение новых клиентов, увеличение рыночной доли
Цифровизация и автоматизация	Внедрение системы управления клиентскими отношениями (CRM)	Внедрение CRM-системы для улучшения взаимодействия с клиентами, оптимизации процессов и повышения эффективности работы	Улучшение качества обслуживания клиентов, увеличение повторных заказов, повышение лояльности клиентов
Кибербезопасность	Инвестиции в кибербезопасность	Укрепление системы защиты данных, внедрение современных средств кибербезопасности и мониторинга	Защита конфиденциальной информации клиентов, предотвращение кибератак, сохранение репутации компании

Эти инвестиционные проекты направлены на укрепление позиций ООО «ОПК» на рынке юридических услуг, расширение географического присутствия, улучшение качества обслуживания клиентов. Внедрение данных

проектов будет способствовать устойчивому росту компании и повышению её конкурентоспособности в условиях изменяющейся внешней среды.

Остановимся на одном из проектов, а именно на создании онлайн-платформы для юридических услуг.

Выбор инвестиционного проекта по созданию онлайн-платформы для юридических услуг для ООО «ОПК» обоснован несколькими ключевыми факторами.

В первую очередь, современные тенденции демонстрируют устойчивый рост спроса на дистанционные услуги, что стало особенно заметно после пандемии COVID-19. Онлайн-платформа позволит удовлетворить этот спрос, предлагая клиентам удобный способ получения юридических консультаций и услуг без необходимости посещения офисов.

Создание онлайн-платформы значительно расширит потенциальную клиентскую базу, позволяя привлекать клиентов не только из Самарской области, но и из других регионов, а также международных клиентов, то есть у предприятия появится возможность охватить более широкий рынок, что потенциально увеличит выручку и прибыль.

Онлайн-платформа также снизит операционные расходы, так как разработка и поддержка цифровой инфраструктуры могут быть более экономически эффективными по сравнению с открытием новых физических филиалов, требующих значительных затрат на аренду и содержание офисов.

Внедрение онлайн-платформы демонстрирует инновационный подход компании, что позволит ей выделиться среди конкурентов. Такой проект укрепит бренд ООО «ОПК», повысит конкурентоспособность и обеспечит долгосрочное устойчивое развитие. Инновационность, удобство и доступность услуг через онлайн-платформу удовлетворят потребности современных клиентов, что увеличит их удовлетворенность и лояльность к компании.

Таким образом, создание онлайн-платформы для юридических услуг является стратегически важным проектом для ООО «ОПК», способствующим долгосрочному росту, повышению конкурентоспособности и расширению клиентской базы, что в итоге приведет к устойчивому развитию компании.

### **3.2 Разработка бизнес-плана и оценка эффективности предлагаемого инвестиционного проекта для ООО «ОПК»**

Для создания онлайн-платформы для юридических услуг ООО «ОПК» необходимо разработать бизнес-план, включающий несколько ключевых элементов. Бизнес-модель предлагаемого инвестиционного проекта – разработки онлайн-платформы юридических услуг ООО «ОПК» – представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Элементы бизнес-модели предлагаемого инвестиционного проекта

Элемент	Описание
Потребительские сегменты	Малый и средний бизнес Физические лица Стартапы
Ценностные предложения	Удобство: доступ к юридическим услугам онлайн Доступность: конкурентоспособные цены Качество: высококвалифицированные юристы Широкий спектр услуг
Каналы сбыта	Онлайн-платформа Мобильное приложение Социальные сети Партнерства
Взаимоотношения с клиентами	Поддержка клиентов: круглосуточная поддержка Персонализация: индивидуальный подход Лояльность: программы лояльности и скидки
Потоки доходов	Платные консультации Подписка Комиссии за юридические услуги Реклама и партнерства

Продолжение таблицы 9

Элемент	Описание
Ключевые ресурсы	Платформа: разработанная и поддерживаемая онлайн-платформа Персонал: квалифицированные юристы, IT-специалисты, маркетологи Технологии: серверы, ПО, безопасность
Ключевые виды деятельности	Разработка и поддержка платформы Маркетинг и продвижение Обслуживание клиентов Анализ и улучшение услуг
Ключевые партнеры	IT-компании Юридические ассоциации Образовательные учреждения
Структура затрат	Инвестиционные затраты Текущие затраты

В таблице 10 представлены услуги, которые сможет оказывать ООО «ОПК» в рамках предлагаемой онлайн-платформы.

Таблица 10 – Услуги онлайн-платформы

Вид услуг	Описание	Целевая аудитория
Юридические консультации онлайн	Консультации по правовым вопросам в режиме реального времени через видеозвонки и чаты	Малый и средний бизнес, физические лица
Подготовка документов	Создание и проверка юридических документов, таких как договоры, заявления, жалобы	Малый и средний бизнес, стартапы
Ведение судебных дел	Представление интересов клиентов в судах через платформу с возможностью удаленного взаимодействия	Малый и средний бизнес, физические лица
Юридический аутсорсинг	Полное или частичное юридическое сопровождение компаний на удаленной основе	Средний и крупный бизнес
Вебинары и курсы	Обучающие мероприятия по различным правовым вопросам и законодательным изменениям	Малый и средний бизнес, индивидуальные предприниматели

Результаты маркетингового исследования указывают на значительный рост интереса к онлайн-услугам в последние годы. Потребители все больше

предпочитают получать юридическую помощь дистанционно, что связано с удобством и экономией времени. Этот тренд прослеживается как на региональном, так и на национальном уровнях. Аудитория, заинтересованная в онлайн-услугах, включает малый и средний бизнес, индивидуальных предпринимателей и частных лиц.

Одним из ключевых выводов является то, что качество услуг и удобство их получения играют важную роль в привлечении клиентов. Надежность и безопасность платформы также критически важны для завоевания доверия пользователей.

Кроме того, маркетинговое исследование подтвердило важность онлайн-продвижения услуг и активного присутствия в интернете, включая социальные сети и специализированные онлайн-платформы, что может значительно увеличить видимость и привлекательность услуг компании.

В таблице 11 представлено требуемое оборудование и программное обеспечение для реализации инвестиционного проекта.

Таблица 11 – Требуемое оборудование и программное обеспечение

Вид оборудования/ПО	Описание	Стоимость, тыс. руб.
Веб-серверы и облачная инфраструктура	Необходимы для размещения и работы платформы, обеспечения безопасности и резервного копирования данных.	5 000
Разработка платформы	Создание интерфейсов и функционала для предоставления юридических услуг онлайн.	7 000
Программное обеспечение для видеозвонков и чатов	Лицензии на ПО для обеспечения видеосвязи и чатов между клиентами и юристами.	2 000
Система управления клиентскими данными (CRM)	ПО для управления взаимоотношениями с клиентами, хранения истории взаимодействий.	1 500
Программное обеспечение для безопасности	Антивирусные программы, защитные системы для предотвращения взломов и утечек данных.	1 000
Итого	-	16 500

В таблице 12 представлены цены на услуги и прогнозируемый дополнительный объём оказанных услуг на основе анализа спроса и опыта подобных компаний.

Таблица 12 – Цены на услуги и прогнозируемый объём оказанных услуг

Услуга	Годовой объём оказанных услуг (целевой)	Средняя стоимость услуги, тыс. руб.	Годовая выручка, тыс. руб.
Юридические консультации онлайн	6 000 часов	4	24 000
Подготовка документов	1 500 документов	10	15 000
Ведение судебных дел	150 дел	100	15 000
Юридический аутсорсинг	30 контрактов	150	4 500
Вебинары и курсы	1000 участников	2	2 000
Итого			60 500

Таким образом, при выходе на целевой объём оказанных услуг годовая выручка составит 60 500 т. р.

В таблице 13 представим данные по персоналу, который дополнительно требуется для реализации инвестиционного проекта.

Таблица 13 – Требуемый персонал для реализации проекта

Тип персонала	Заработная плата за год (тыс. руб.)	Страховые взносы за год (тыс. руб.)	Итого затраты на оплату труда на 1 ставку за год (тыс. руб.)	Количество ставок	Итого затраты на оплату труда за год (тыс. руб.)
Разработчики ПО	1200	362	1562	4	6250
Юристы-консультанты	960	290	1250	6	7500
Специалисты по маркетингу	840	254	1094	3	3281
Администраторы платформы	600	181	781	2	1562
Руководитель проекта	1800	544	2344	1	2344
Итого					20936

Создание и поддержка онлайн-платформы для юридических услуг потребует не только капитальных вложений в оборудование и программное обеспечение, но и значительных текущих затрат.

В таблице 14 представлены основные текущие затраты, которые ожидаются по проекту.

Таблица 14 – Текущие затраты по проекту

Категория затрат	Описание	Ежегодные затраты (тыс. руб.)
Техническое обслуживание	Обслуживание и обновление серверов, облачной инфраструктуры, ПО, обеспечение бесперебойной работы	1800
Зарплата персонала	Оклад разработчиков ПО, юристов-консультантов, маркетологов, администраторов платформы	20936
Аренда офиса помещений	Аренда офиса для размещения сотрудников	3600
Маркетинг и продвижение	Рекламные кампании, продвижение в социальных сетях, SEO оптимизация	6000
Обучение и развитие персонала	Тренинги, семинары и курсы повышения квалификации для сотрудников	1000
Проценты по льготному займу, гарантия	Проценты по займу 1 % от ВЭБ.РФ плюс гарантия	200
Прочие расходы	Средства на оплату коммунальных услуг, на непредвиденные расходы, технические сбои и др.	2400
Итого	-	35936

Эти текущие затраты необходимы для поддержания и развития онлайн-платформы, обеспечения качественного обслуживания клиентов и стабильного функционирования компании.

На основании представленной информации в таблице 15 спрогнозируем чистую прибыль, которую компания будет ежегодно дополнительно получать благодаря реализации инвестиционного проекта.

Таблица 15 – Текущие затраты по проекту

Показатель	2025	2026	2027	2028	2029
Процент выполнения плана, %	50%	65%	70%	80%	100%
Выручка, тыс. руб.	30250	39325	42350	48400	60500
Текущие затраты, тыс. руб.	35936	35936	35936	35936	35936
Амортизация, тыс. руб.	2357	2357	2357	2357	2357
Прибыль, тыс. руб.	-8043	1032	4057	10107	22207
Чистая прибыль, тыс. руб.	-8043	825	3245	8085	17765

Динамика выручки и чистой прибыли, которые прогнозируются по проекту, представлена на рисунке 2.

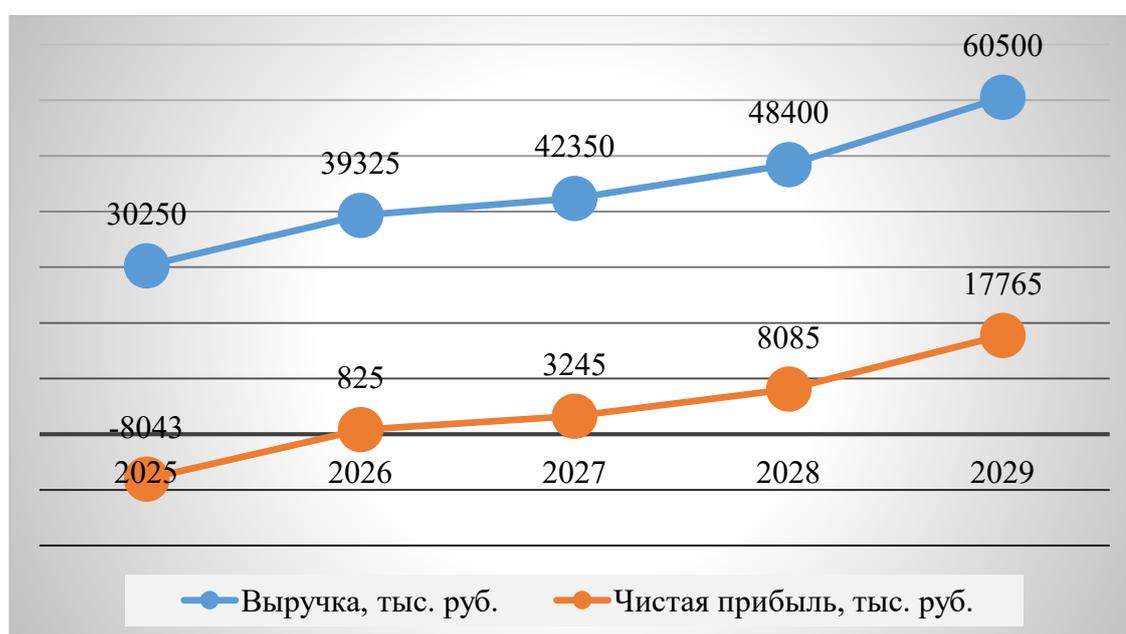


Рисунок 2 – Динамика выручки и чистой прибыли, которые прогнозируются по проекту

Далее в таблице 16 представим прогноз денежных потоков от инвестиционной и операционной деятельности и определим потребность в финансировании.

Таблица 16 – Прогноз денежных потоков от инвестиционной и операционной деятельности

-	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс. руб.	-16500	-	-	-	-	-
покупка оборудования и ПО	-16500	-	-	-	-	-
Денежный поток от операционной деятельности, тыс. руб.	-	-5686	3183	5603	10443	20123
чистая прибыль	-	-8043	825	3245	8085	17765
амортизация	-	2357	2357	2357	2357	2357

Таким образом, для реализации проекта необходимо привлечь финансирование в 2024 г. 16 500 т. р. и в 2025 г. не менее 5 686 т. р. Для того, чтобы избежать кассовых разрывов, предлагается привлечь финансирование в объёме не 24 000 т. р. В качестве источника финансирования предлагается воспользоваться льготным кредитованием инвестиционных проектов в моногородах от ВЭБ.РФ. Так, предлагается привлечь 7 500 т. р. – собственные средства компании, 16 500 т. р. – заём от ВЭБ.РФ под 1 % годовых. Следует отметить, что величина займа ограничена 80 % от стоимости инвестиционного проекта, а также тем, что данные средства можно направить только на капитальные вложения.

Определим эффективность инвестиционного проекта. Для расчёта ставки дисконтирования воспользуемся методом средневзвешенный цены капитала WACC.

Доля собственного капитала составляет 31,25 %, доля заёмного капитала 68,75 %. Цена собственного капитала определена на уровне требования

собственников к доходности собственного капитала с учётом степени риска – 25 %. Цена заёмного капитала составляет 1 %, с учётом налогового коэффициента – 0,8 %.

Соответственно, ставка дисконтирования определена как средняя взвешенная цена собственного и заёмного капитала, где в качестве веса выступила доля собственного и заёмного капитала соответственно. Ставка дисконтирования составил 8,3625 %.

В таблице 17 представлены денежные потоки и дисконтированные денежные потоки от операционной и инвестиционной деятельности, определён суммарный денежный поток и суммарный денежный поток нарастающим итогом для определения срока окупаемости и дисконтированного срока окупаемости.

Таблица 17 – Денежные потоки и дисконтированные денежные потоки от операционной и инвестиционной деятельности

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-16500	-	-	-	-	-
Денежный поток от операционной деятельности	-	-5686	3183	5603	10443	20123
Суммарный денежный поток	-16500	-5686	3183	5603	10443	20123
Суммарный денежный поток нарастающим итогом	-16500	-22186	-19004	-13401	-2959	17164
Дисконтированный суммарный денежный поток	-16500	-5247	2710	4403	7573	13467
Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом	-16500	-21747	-19037	-14634	-7061	6407

Следует отметить, что срок окупаемости (PP) составляет 4,15 года, дисконтированный срок окупаемости (DPP) составляет 4,52 года.

Чистый дисконтированный доход (NPV) составляет 6407 т. р., что свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта.

В таблице 18 представлены риски проекта и направления их возможной нейтрализации и минимизации.

Таблица 18 – Риски проекта и направления нейтрализации

Риск	Описание	Направление нейтрализации
Технические сбои	Возможные проблемы с платформой, которые могут привести к потере данных или недоступности услуг.	Регулярное техническое обслуживание и обновления, резервное копирование данных, использование облачных решений с высокой надежностью.
Киберугрозы и безопасность данных	Угрозы взломов, утечки данных и кибератак.	Внедрение передовых систем безопасности, регулярные проверки и аудит безопасности, обучение сотрудников правилам кибербезопасности.
Непредвиденные затраты	Возможное превышение запланированного бюджета из-за скрытых расходов или ошибок в планировании.	Тщательное планирование и оценка затрат, создание резервного фонда для непредвиденных расходов, постоянный мониторинг и контроль расходов.
Конкуренция	Высокая конкуренция со стороны других онлайн-платформ и юридических компаний.	Разработка уникальных ценностных предложений, постоянное улучшение услуг, активное маркетинговое продвижение, работа с обратной связью клиентов для повышения качества.
Юридические и регуляторные риски	Изменения в законодательстве, которые могут повлиять на деятельность платформы.	Постоянный мониторинг законодательных изменений, сотрудничество с юридическими консультантами, адаптация бизнес-модели к новым требованиям.
Недостаточный спрос	Низкий уровень привлечения клиентов и невысокие продажи.	Исследование рынка и целевой аудитории, разработка эффективных маркетинговых стратегий, гибкость в предложении услуг и ценообразовании.

Продолжение таблицы 18

Риск	Описание	Направление нейтрализации
Проблемы с привлечением и удержанием кадров	Трудности в найме квалифицированных специалистов и высокая текучесть кадров.	Разработка привлекательных условий труда, обучение и развитие персонала, программы лояльности и мотивации для сотрудников.
Финансовые риски	Недостаток финансовых ресурсов для реализации проекта и покрытия текущих затрат.	Привлечение инвесторов, использование кредитных линий, создание финансового резерва, регулярный финансовый аудит и планирование.

Проект создания онлайн-платформы для юридических услуг ООО «ОПК» сталкивается с несколькими ключевыми рисками, включая технические сбои, киберугрозы, непредвиденные затраты, конкуренцию, юридические и регуляторные изменения, недостаточный спрос, проблемы с привлечением и удержанием кадров, а также финансовые риски. Для нейтрализации этих рисков необходимо внедрить передовые системы безопасности, проводить регулярные технические обслуживания, создавать резервные фонды, развивать уникальные ценностные предложения, осуществлять мониторинг законодательных изменений, активно исследовать рынок и целевую аудиторию, а также разрабатывать привлекательные условия труда и финансовые стратегии.

Итак, представим выводы по третьему разделу исследования.

Для ООО «ОПК» предлагается инвестиционный проект – «Создание онлайн-платформы для юридических услуг». Этот проект даёт значительные преимущества, такие как расширение клиентской базы, снижение операционных расходов, соответствие современным тенденциям на рынке. Он предоставляет ООО «ОПК» возможность стать лидером в области дистанционного предоставления юридических услуг, значительно увеличивая конкурентоспособность и долговременную устойчивость компании.

Онлайн-платформа для юридических услуг ориентирована на малый и средний бизнес, физические лица и стартапы. Прогнозируемая годовая выручка может составить 60 500 т. р. при полном выполнении плана, годовые текущие затраты – 35 936 т. р., инвестиционные затраты – 16 500 т. р. Чистая прибыль ожидается уже с 2026 г. На основе прогнозирования денежных потоков рассчитаны показатели эффективности: срок окупаемости (PP) составляет 4,15 года, дисконтированный срок окупаемости (DPP) составляет 4,52 года, чистый дисконтированный доход (NPV) составляет 6407 т. р., что свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта.

Основные риски проекта включают технические сбои, киберугрозы, непредвиденные затраты, конкуренцию, юридические изменения, недостаточный спрос, проблемы с кадрами и финансовые риски. Для их нейтрализации необходимо внедрение систем безопасности, создание резервных фондов, мониторинг законодательных изменений и развитие привлекательных условий труда.

## Заключение

Экономическая сущность бизнес-планирования на предприятии заключается в его способности структурировать и направлять развитие бизнеса через создание и использование бизнес-плана. Исследователи, такие как А.М. Рыбников, Р.С. Касимов, Т.А. Шабалина, П.Ю. Гусева, М.Р. Гапов, Д.К. Хубиева, В.Е. Дударь и А.С. Петренко, подчеркивают, что бизнес-планирование помогает уменьшить неопределенность при принятии управленческих решений, привлечь финансирование, мотивировать персонал, оценить затраты и риски, а также адаптироваться к изменениям внешней среды. Бизнес-планирование является ключевым элементом управления, особенно важным в условиях экономической нестабильности, так как оно обеспечивает предприятиям возможность эффективно реагировать на рыночные вызовы, адаптироваться к переменам и сохранять конкурентоспособность.

Структура и содержание разделов бизнес-плана инвестиционного проекта включают несколько ключевых элементов, обеспечивающих всесторонний анализ и оценку проекта. В работах Я.Е. Беть, Н.В. Сафина и стандартов UNIDO выделяются основные разделы, такие как резюме, описание предприятия и отрасли, маркетинг и сбыт продукции, производственный и организационный планы, финансовый план, анализ рисков, а также приложения с дополнительными документами. Резюме кратко излагает ключевые аспекты проекта, включая цели и ожидаемые результаты. Описание предприятия и отрасли включает информацию о компании и анализ рыночных тенденций. Маркетинговая часть рассматривает стратегии продвижения и оценки спроса. Производственный план охватывает технологические процессы и необходимые ресурсы. Организационный план описывает структуру управления и обязанности сотрудников. Финансовый план содержит прогнозы доходов, расходов и оценку рентабельности проекта.

Раздел, посвященный рискам, анализирует потенциальные угрозы и меры по их минимизации. Приложения включают документы, подтверждающие информацию в бизнес-плане. Такая структура позволяет всесторонне рассмотреть проект и принять обоснованные решения для его успешной реализации.

Общество с ограниченной ответственностью «Объединённая правовая компания» (ООО «ОПК», ИНН 6321176286) – предприятие, основным видом деятельности которого выступает «Деятельность в области права».

Выручка ООО «ОПК» в 2023 году увеличилась на 18,87% по сравнению с 2022 годом и на 20,13% по сравнению с 2021 годом, что свидетельствует о положительной динамике. Расходы по обычной деятельности также возросли, но незначительно. Чистая прибыль компании в 2023 году увеличилась на 672,15% по сравнению с предыдущим годом и на 740,49% по сравнению с 2021 годом, что говорит о высокой способности предприятия генерировать прибыль. Чистая прибыль по итогам 2023 года составила 3799 тысяч рублей. Таким образом, ООО «ОПК» демонстрирует устойчивый рост выручки и чистой прибыли, что указывает на повышение эффективности его деятельности за период с 2021 по 2023 годы.

Активы предприятия демонстрируют стабильный рост: на 39,24% за 2023 год, и на 52,05% за последние два года. Этот рост обусловлен в основном увеличением финансовых и других оборотных активов. Источники финансирования показывают значительное увеличение собственного капитала. Анализ структуры бухгалтерского баланса показывает, что финансовые и другие оборотные активы составляют значительную долю активов предприятия – 59,5% на конец 2023 года. Наиболее ликвидные активы также занимают существенную часть – 40,40%. В то же время доля собственного капитала составляет 92,58%, что указывает на отсутствие зависимости от обязательств. Структура баланса показывает, что у предприятия крайне мало срочных обязательств и много ликвидных активов,

что свидетельствует о его стабильном положении и полной платежеспособности. Таким образом, стабильный рост активов, увеличение собственного капитала и высокая доля ликвидных активов указывают на устойчивое финансовое положение и надежную платёжеспособность предприятия. Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости показывают крайне высокие значения, то есть предприятие платёжеспособно и финансово устойчиво.

Однако низкое использование заемных средств может указывать на упущенные возможности для расширения бизнеса и ускорения роста.

ООО «ОПК», занимая менее 1% рынка в Самарской области, имеет возможности для роста, особенно учитывая стабильность и восстановление рынка юридических услуг. Для дальнейшего развития компания может рассмотреть стратегии по увеличению своего присутствия и внедрению востребованных юридических практик, которые соответствуют текущим потребностям рынка.

Для проведения конкурентного анализа ООО «ОПК» по качественным критериям были выбраны следующие семь показателей: репутация на рынке; широта предоставляемых услуг; опыт работы; качество обслуживания клиентов; инновационные технологии и инструменты; квалификация персонала; ценовая политика.

ООО «ОПК» обладает рядом значительных преимуществ по сравнению с конкурентами. Во-первых, компания имеет высокую репутацию на рынке юридических услуг, что свидетельствует о доверии клиентов и успешных кейсах. Высокая квалификация персонала и многолетний опыт работы (10 лет) позволяют предоставлять качественные и профессиональные услуги, что укрепляет позиции ООО «ОПК» на рынке. Также, широкий спектр предоставляемых услуг делает компанию привлекательной для различных категорий клиентов, что увеличивает её конкурентоспособность. Однако, у ООО «ОПК» есть и недостатки. Уровень использования инновационных

технологий в компании находится на среднем уровне, что может ограничивать её конкурентоспособность в условиях цифровизации рынка юридических услуг. Средняя ценовая политика также может быть менее привлекательной для клиентов, ориентированных на бюджетные услуги. Для усиления своих позиций на рынке ООО «ОПК» рекомендуется увеличить внедрение инновационных технологий и рассмотреть возможные варианты оптимизации ценовой политики для привлечения более широкой клиентской базы.

ООО «ОПК» может использовать свою высокую квалификацию персонала и хорошую репутацию для внедрения современных технологий, и расширения ассортимента предоставляемых услуг. Используя свои долгие годы опыта и обширную сеть контактов, компания может привлечь новых клиентов через улучшение маркетинговых стратегий.

ООО «ОПК» должно инвестировать в маркетинг, чтобы увеличить свою долю на рынке, а также увеличить использование инновационных технологий для снижения стоимости своих услуг. Развитие новых направлений юридического консалтинга поможет уменьшить зависимость от текущего ассортимента услуг.

Широкий спектр услуг и доверие клиентов помогут компании диверсифицироваться в условиях высокой конкуренции. Высокая квалификация персонала позволит быстро адаптироваться к изменениям в законодательстве и экономической нестабильности.

ООО «ОПК» должно снижать стоимость услуг, чтобы оставаться конкурентоспособным в условиях экономической нестабильности. Увеличение инвестиций в маркетинг поможет бороться с высокой конкуренцией, а привлечение внешних инвестиций уменьшит финансовую зависимость и поможет адаптироваться к внешнеэкономическим факторам.

Политические факторы требуют от ООО «ОПК» гибкости и готовности к быстрому реагированию на изменения в законодательстве и международных отношениях. Экономические факторы подчеркивают важность адаптации к

экономической нестабильности и активной конкуренции на рынке. Социальные факторы акцентируют внимание на изменении потребностей клиентов и необходимости инвестиций в образование и профессиональное развитие сотрудников. Технологические факторы указывают на значимость внедрения новых технологий и обеспечения кибербезопасности для повышения эффективности и конкурентоспособности компании.

Для ООО «ОПК» предлагается инвестиционный проект – «Создание онлайн-платформы для юридических услуг». Этот проект даёт значительные преимущества, такие как расширение клиентской базы, снижение операционных расходов, соответствие современным тенденциям на рынке. Он предоставляет ООО «ОПК» возможность стать лидером в области дистанционного предоставления юридических услуг, значительно увеличивая конкурентоспособность и долговременную устойчивость компании.

Онлайн-платформа для юридических услуг ориентирована на малый и средний бизнес, физические лица и стартапы. Прогнозируемая годовая выручка может составить 60 500 т. р. при полном выполнении плана, годовые текущие затраты – 35 936 т. р., инвестиционные затраты – 16 500 т. р. Чистая прибыль ожидается уже с 2026 г. На основе прогнозирования денежных потоков рассчитаны показатели эффективности: срок окупаемости (PP) составляет 4,15 года, дисконтированный срок окупаемости (DPP) составляет 4,52 года, чистый дисконтированный доход (NPV) составляет 6407 т. р., что свидетельствует об эффективности инвестиционного проекта. Основные риски проекта включают технические сбои, киберугрозы, непредвиденные затраты, конкуренцию, юридические изменения, недостаточный спрос, проблемы с кадрами и финансовые риски. Для их нейтрализации необходимо внедрение систем безопасности, создание резервных фондов, мониторинг законодательных изменений и развитие привлекательных условий труда.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Беть Я.Е. Бизнес-планирование: содержание и основные требования к процессу его организации // Студенческая наука и XXI век. 2020. Т. 17, № 1-1(19). С. 250-252.
2. Бизнес-планирование [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / [В. З. Черняк и др.] ; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ, 2012. – 590, [1] с.
3. Гапов М.Р., Хубиева Д.К. Бизнес-планирование на предприятиях // E-Scio. 2020. № 10 (49). С. 94-99.
4. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности. ООО «ОПК» [Электронный ресурс] // URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/1260218> (дата обращения 15.02.2024 г.).
5. 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 15.02.2024 г.).
6. Дударь В.Е., Петренко А.С. Преимущества бизнес-планирования на предприятии // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2023. №6 (72). С. 20-25.
7. Касимов Р.С. Роль бизнес-планирования в современных условиях / Р.С. Касимов, Е.Ю. Лемешко // В сборнике: «проблемы и перспективы социально-экономического развития России в XXI веке». 2020. С.112-117.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2022 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) (дата обращения 16.01.2024 г.).

9. Официальный сайт ПАО Сбербанк [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/> (дата обращения 25.02.2024 г.).

10. Официальный сайт ООО «БизнесСтат» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [https://businessstat.ru/news/legal\\_services/](https://businessstat.ru/news/legal_services/) (дата обращения 25.02.2024 г.).

11. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год) [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_103394/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/) (дата обращения 15.02.2024 г.).

12. Приказ Минфина России от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_18609/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/) (дата обращения 20.02.2024 г.).

13. Рыбников А.М. Бизнес-планирование в сфере поддержки малого бизнеса: российский и зарубежный опыт // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. 2020. Т. 6, № 4. С. 69-75.

14. Сафин Н.В. Структура бизнес-плана // Развитие современной науки и технологий в условиях трансформационных процессов : Сборник материалов XV Международной научно-практической конференции, Москва, 27 октября 2023 года. Санкт-Петербург: Печатный цех, 2023. С. 168-172.

15. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 05.12.2022) [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения 20.02.2024 г.).

16. Хаблиева Д.Д. Бизнес-планирование в малом и среднем бизнесе // Научный альманах. 2019. № 5-1(55). С. 106-108.
17. Шабалина Т.А. Бизнес-планирование в стратегическом развитии предприятия / Т.А. Шабалина, П.Ю. Гусева // Вопросы отраслевой экономики. 2024. № 1(5). С. 50-57.
18. Repiský, J. Risk consideration in the investment plan of creating a vineyard // *Agribusiness Economics and Management*. 2019. Vol. 1. – No 148. P. 100-111.
19. 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
20. Chishti Susanne, Barberis Janos. *The FINTECH Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries*. Wiley, 2016. 312 p.
21. 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. T. 66. 2011. P. 67-69.
22. 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. T. 5. №. 2. P. 197-207.

## Приложение А

### Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «ОПК» за 2023 год

ИНН 6321176286

КПП 632101001

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	-	-	-
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	12	109	84
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5 127	5 349	5 219
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1230	7 551	3 656	3 043
	<b>БАЛАНС</b>	1600	12 690	9 114	8 346
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	11 749	7 950	7 438
	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	941	1 164	908
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	12 690	9 114	8 346

<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 «ОПК» за 2023  
ГОД

## Продолжение Приложения А

ИНН 6321176286  
КПП 632101001

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	20 870	17 557
	Расходы по обычной деятельности <sup>8</sup>	2120	(16 776)	(16 594)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	26	96
	Прочие расходы	2350	(178)	(395)
	Налоги и прибыль (доходы) <sup>9</sup>	2410	(143)	(172)
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>3 799</b>	<b>492</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 «ОПК» за 2023  
год

## Приложение Б

### Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ОПК» за 2022 год

ИНН 6321176286  
КПП 632101001

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	0	-	40
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	109	84	88
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	5 349	5 219	3 085
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1230	3 656	3 043	4 844
	<b>БАЛАНС</b>	1600	9 114	8 346	8 057
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	7 950	7 438	7 127
	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	1 164	908	930
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	9 114	8 346	8 057

<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 Б.1 – Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «ОПК» за 2022 год

## Продолжение Приложения Б

ИНН 6321176286  
КПП 632101001

Форма по КИД 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	17 557	17 373
	Расходы по обычной деятельности <sup>8</sup>	2120	(16 594)	(16 507)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	96	7
	Прочие расходы	2350	(395)	(200)
	Налоги и прибыль (доходы) <sup>9</sup>	2410	(172)	(221)
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>492</b>	<b>452</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 «ОПК» за 2022  
год