

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 Финансовое планирование в системе управления предпринимательской
деятельностью

Обучающийся

П.Д. Чурляева

(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 О.Н. Брега

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

Аннотация

Бакалаврская работа выполнена Чурляевой Полиной Дмитриевной.

Тема работы: «Финансовое планирование в системе управления предпринимательской деятельностью».

Научный руководитель: канд. экон. наук, Потапова Екатерина Алексеевна.

Цель бакалаврской работы – разработка мероприятий по совершенствованию финансового планирования в системе управления предпринимательской деятельностью.

Объект исследования бакалаврской работы – ООО «Рим».

Предмет исследования – финансовое планирование в системе управления исследуемого предприятия.

Методы исследования – факторный анализ, синтез, прогнозирование, статистическая обработка результатов, дедукция и т.д.

Краткие выводы по бакалаврской работе: предложенные мероприятия эффективны, цель бакалаврской работы достигнута.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные ее положения в виде материала подразделов 2.1, 2.2, 3.1 и 3.2 могут быть использованы специалистами учреждения, являющегося объектом исследования.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка используемой литературы. Общий объем работы – 50 страница машинописного текста, в том числе таблиц – 18, рисунков – 15.

Abstract

The bachelor's thesis was completed by Churlyeva Polina Dmitrievna.

The topic of the work is «Financial Planning in the System of Managing Entrepreneurial Activity».

The scientific supervisor is Candidate of Economic Sciences, Potapova Ekaterina Alexeevna.

The aim of the bachelor's thesis is to develop measures to improve financial planning in the system of managing entrepreneurial activity.

The object of the research is LLC «RIM».

The subject of the research is financial planning in the management system of the studied enterprise.

Research methods include factor analysis, synthesis, forecasting, statistical processing of results, deduction, etc.

Brief conclusions of the bachelor's thesis: the proposed measures are effective, and the aim of the bachelor's thesis has been achieved.

The practical significance of the work lies in the fact that certain provisions, presented in subsections 2.1, 2.2, 3.1, and 3.2, can be utilized by specialists of the institution that is the object of the research.

Structure and volume of the work: The thesis consists of an introduction, three sections, a conclusion, and a list of references. The total volume of the work is 50 pages of typed text, including 18 tables and 15 figures.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические аспекты финансового планирования в системе управления предпринимательской деятельностью	7
1.1 Сущность и роль финансового планирования в системе управления предпринимательской деятельностью	7
1.2 Определение финансового плана и процесс его разработки.....	12
1.3 Роль и место финансового планирования в бизнес-планировании .	16
2 Анализ предпосылок по финансовому планированию системы управления предпринимательской деятельностью ООО «Рим».....	19
2.1 Техничко-экономическая характеристика ООО «Рим».....	19
2.2 Анализ маркетинговой среды ООО «Рим» и предпосылок возможного развития предпринимательской деятельности.....	24
3 Разработка бизнес-плана с целью финансового планирования в системе управления предпринимательской деятельностью ООО «Рим».....	31
3.1 Разработка бизнес плана по открытию кофейни ООО «Рим»	31
3.2 Финансовый план и оценка рисков нового проекта ООО «Рим»	39
Заключение	45
Список используемой литературы и используемых источников.....	47
Приложение А Бухгалтерский баланс ООО «Рим» за 2024 г.....	51
Приложение Б Отчет о финансовых результатах ООО «Рим» за 2024 г.	52
Приложение В Отчет о финансовых результатах ООО «Рим» за 2023 г.	53

Введение

«Финансовое планирование является ключевым элементом управления предпринимательской деятельностью, так как оно позволяет эффективно распределять ресурсы и достигать стратегических целей. В условиях динамичного рынка актуальность этой темы возрастает, поскольку успешное планирование способствует устойчивому развитию и конкурентоспособности предприятий.

Финансовое планирование представляет собой процесс определения доходов и расходов организации с целью обеспечения ее устойчивого развития. Основная задача этого процесса заключается в обеспечении соответствия между имеющимися финансовыми ресурсами и потребностью в них, а также в выборе эффективных источников формирования финансовых ресурсов и выгодных вариантов их использования» [10].

Актуальность финансового планирования в управлении предпринимательской деятельностью обусловлена необходимостью эффективного распределения ресурсов и минимизации рисков в условиях динамичного рынка. Оно способствует устойчивому развитию предприятий и позволяет достигать стратегических целей, что делает его важным инструментом для успешного ведения бизнеса [1].

Цель бакалаврской работы – разработка мероприятий по совершенствованию финансового планирования в системе управления предпринимательской деятельностью.

Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты финансового планирования в системе управления предпринимательской деятельностью;
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «Рим»;
- провести анализ маркетинговой среды ООО «Рим» и предпосылок возможного развития предпринимательской деятельности;
- разработать бизнес плана по открытию кофейни ООО «Рим»;

- разработать финансовый план и дать оценку рисков нового проекта ООО «Рим»;

Объект исследования бакалаврской работы – ООО «Рим».

Предмет исследования бакалаврской работы – финансовое планирование в системе управления исследуемого предприятия.

В данной бакалаврской работе были задействованы разнообразные источники информации, включая законодательные акты, учебные пособия, онлайн-ресурсы и статьи, которые перечислены в списке использованных источников.

В рамках бакалаврской работы были изучены различные теоретические аспекты и предложены мероприятия, направленные на совершенствование деятельности ООО «Рим».

Практическая ценность данной работы заключается в том, что ее результаты могут быть применены для оптимизации процессов компании и повышения ее эффективности.

1 Теоретические аспекты финансового планирования в системе управления предпринимательской деятельностью

1.1 Сущность и роль финансового планирования в системе управления предпринимательской деятельностью

«Финансовое планирование представляет собой процесс определения доходов и расходов организации с целью обеспечения ее устойчивого развития» [29].

«Основная задача этого процесса заключается в обеспечении соответствия между имеющимися финансовыми ресурсами и потребностью в них, а также в выборе эффективных источников формирования финансовых ресурсов и выгодных вариантов их использования.

Финансовое планирование осуществляется путем составления финансовых планов различного содержания и назначения, которые зависят от конкретных задач и объектов планирования. Объектами финансового планирования являются финансовые потоки, финансовые отношения, связанные с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а также стоимостные пропорции, образующиеся в результате распределения финансовых ресурсов» [2].

Финансовое планирование как инструмент управления финансами организаций характеризуется разнообразием форм и показателей, которые отражают различия в формах собственности, видах и способах ведения бизнеса. Это позволяет организациям эффективно управлять своими финансами и принимать обоснованные решения о распределении ресурсов.

Финансовое планирование в организации призвано решить следующие задачи, представленные на рисунке 1.

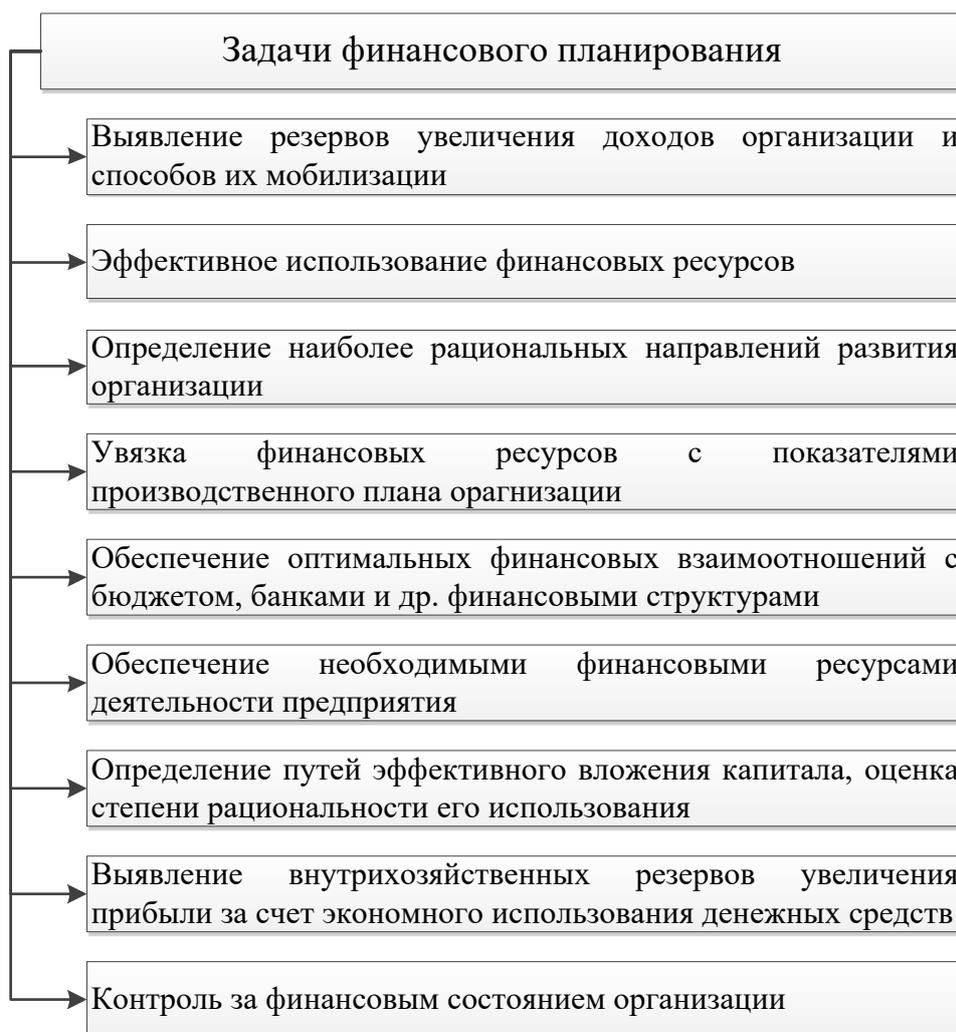


Рисунок 1 – Задачи финансового планирования

Значение финансового планирования для организации заключается в том, что оно:

- превращает стратегические цели в конкретные финансовые показатели, что позволяет оценить их достижимость;
- обеспечивает финансовыми ресурсами реализацию экономических пропорций развития, заложенных в производственном плане;
- позволяет оценить жизнеспособность финансовых проектов и определить их потенциальную эффективность;

- является инструментом для получения финансовой поддержки от внешних инвесторов, демонстрируя им четкую финансовую стратегию и перспективы развития [12].

Финансовое планирование тесно связано с другими планами предприятия, такими как маркетинговый и производственный планы, и подчиняется общей миссии и стратегии организации. Это означает, что финансовое планирование должно быть интегрировано с другими функциями и процессами в организации, чтобы обеспечить ее общую эффективность и достижение целей [4].

Характер и содержание финансового планирования определяются следующими принципами:

- научность – использование научно обоснованных методов в финансовом планировании для обеспечения точности и достоверности планов;
- оптимальность – выбор наиболее эффективного планового решения из возможных вариантов;
- целевая направленность и интегрированность – четкая формулировка миссии организации, определение стратегических целей и подчинение общей стратегии развития;
- системный характер – финансовое планирование представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, направленных на достижение стратегической цели предприятия;
- финансовое соотношение сроков – получение и использование средств должно происходить в установленные сроки, чтобы обеспечить эффективное использование ресурсов;
- обеспечение ликвидности и финансовой устойчивости – финансовое планирование должно обеспечивать платежеспособность предприятия в любой момент времени и иметь достаточно ликвидных средств для погашения краткосрочных обязательств;

- принцип сбалансированности рисков – особо рискованные инвестиции долгосрочного характера должны финансироваться за счет собственных средств;
- учет потребностей рынка – финансовое планирование должно учитывать конъюнктуру рынка, его емкость и деятельность конкурентов;
- принцип предельной рентабельности – выбор направлений вложений средств, которые обеспечивают максимальную отдачу при минимальных рисках;
- координация финансовых планов – финансовые планы различных структурных подразделений и видов должны быть взаимосвязаны и взаимозависимы [5].

Принципы финансового планирования организации определяют характер и содержание плановой деятельности в организации, к которым относятся:

- выделение приоритетов – определение наиболее важных связей и зависимостей в финансовой деятельности организации и объединение их в модули, которые являются структурными элементами единого плана. Это позволяет упростить процесс разработки и реализации плана, а также контроля за его выполнением;
- прогнозирование – систематический анализ основных факторов внешней и внутренней экономической и финансовой среды организации для определения потенциальных рисков и возможностей, качество прогноза напрямую влияет на качество финансового плана;
- обеспечение финансовой безопасности – учет финансовых рисков, связанных с принятием финансовых решений, и определение возможностей исключения или уменьшения рисков;

- оптимизация – выбор наиболее эффективных альтернатив использования финансовых ресурсов с учетом ограничений;
- координация и интеграция – интеграция различных сфер деятельности организации, финансовые планы отдельных подразделений организации должны разрабатываться в тесной взаимоувязке;
- упорядочение – создание единого порядка действий всех работников и подразделений организации;
- контроль – наладка эффективной системы контроля за производственно-хозяйственной деятельностью, анализ работы всех подразделений организации;
- документирование – документальное представление процесса финансово-хозяйственной деятельности организации [6].

В практике финансового планирования можно выделить три основных способа планирования.

Первый способ – планирование «снизу-вверх». Этот способ предполагает, что низшие структурные подразделения организации самостоятельно составляют детальный финансовый план своей работы, который затем интегрируется на высших уровнях, образуя в итоге финансовый план организации [7].

Второй способ – планирование «сверху-вниз». Этот способ предполагает, что процесс финансового планирования начинается с плана организации, который затем детализируется сверху вниз по иерархии. Структурные подразделения должны преобразовать поступающие к ним финансовые планы вышестоящих уровней в планы своих подразделений [8].

Третий способ – «встречное планирование». Этот способ представляет собой синтез первого и второго способов финансового планирования. Он предполагает разработку финансового плана в два этапа. На первом этапе (сверху вниз) производится текущее финансовое планирование по главным целям. На втором этапе (снизу-вверх) составляется окончательный

финансовый план по системе детализированных показателей. При этом в окончательные финансовые планы включаются по согласованию различных уровней наиболее удачные решения [9].

1.2 Определение финансового плана и процесс его разработки

«Финансовый план – это комплексный документ, отражающий функционирование и развитие организации в денежном выражении. Он прогнозирует эффективность и финансовые результаты производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Финансовый план — одна из форм, отражающих распределение финансов в организации. Финансовый план включает в себя балансовые формы, содержащие планируемые на предстоящий период статьи доходов и расходов. Степень детализации финансового плана зависит от используемых в организации документов. Его не следует путать с балансом, хотя финансовый план является важной частью бизнес-плана, составляемого как для обоснования инвестиционных проектов, так и для управления текущей и стратегической деятельностью» [11].

«Финансовый план можно рассматривать как комплекс заданий по отдельным показателям и как документ, связывающий показатели развития с имеющимися финансовыми ресурсами. Он охватывает запасы, финансовые потоки всех подразделений и их взаимосвязь. Основой составления финансового плана является бухгалтерская документация, включая баланс и приложения к нему. Финансовые планы подразделяются на долгосрочные, текущие и оперативные. Долгосрочный план определяет ключевые финансовые параметры и стратегические изменения, текущий план связывает разделы развития с финансовыми показателями, а оперативный план включает краткосрочные действия, такие как составление платежного и налогового календаря» [13].

Финансовый план отражает доходы, расходы, кредитные отношения и взаимодействие с бюджетом, а результаты расчетов обобщаются в виде баланса [14].

«Важным элементом финансового планирования является бюджетирование, которое может быть краткосрочным или долгосрочным и определяет потребности в ресурсах для достижения целей. Бюджеты могут составляться для всей компании, отдельных предприятий или подразделений и являются обязательными. Генеральный или основной бюджет учитывает будущие прибыли и денежные потоки, обеспечивая оперативное и финансовое управление» [29].

«Финансовые планы делятся на три основных типа: стратегические, текущие и оперативные» [28].

«Стратегические планы. Эти планы определяют основные финансовые показатели и пропорции воспроизводства, а также описывают инвестиционные стратегии и возможности реинвестирования и накопления. Они устанавливают объем и структуру финансовых ресурсов, необходимых для поддержки предприятия как бизнес-единицы. Стратегические планы включают такие разделы, как инвестиционная политика, управление оборотным капиталом, дивидендная политика, финансовые прогнозы, учетная политика и система управленческого контроля» [29].

«Текущие планы. Эти планы разрабатываются на основе стратегических планов путем их детализации. Текущие планы координируют каждый вид инвестиций с источниками финансирования, анализируют эффективность этих источников и оценивают основные направления деятельности и способы получения дохода. Они обеспечивают взаимосвязь между стратегическими целями и конкретными финансовыми ресурсами» [29].

«Оперативные планы. Это краткосрочные тактические планы, направленные на достижение конкретных целей компании, например, план производства или план закупки сырья. Оперативные планы являются частью

годового или квартального бюджета и служат инструментом управления денежными потоками. Они требуют постоянного контроля за формированием финансовых ресурсов и включают в себя составление платежного календаря, расчет потребности в краткосрочном кредите и составление кассовой заявки» [27].

Каждый из этих видов планов играет важную роль в финансовом управлении организацией и способствует обеспечению ее устойчивого развития [3].

Создание финансового плана представляет собой последовательность взаимосвязанных процедур, составляющих единый процесс финансового планирования. Разделение этого процесса на отдельные этапы необходимо, так как позволяет оценить состояние каждого этапа и разработать рекомендации по улучшению всего процесса финансового планирования. Этапы процесса финансового планирования показаны на рисунке 2.



Рисунок 2 – Этапы процесса финансового планирования

«Анализ финансового положения начинается с изучения финансовой отчетности за предыдущие годы, что позволяет оценить различные аспекты, такие как структура и динамика финансовых результатов, активов и обязательств, а также эффективность финансовой и инвестиционной деятельности. Важным направлением анализа является оценка финансовой устойчивости, которая включает ликвидность, платежеспособность, оборачиваемость, кредитоспособность, рентабельность и потенциальное банкротство. Этот этап необходим для выявления существующих проблем.

По результатам анализа разрабатывается финансовая стратегия предприятия, в которой формулируются стратегические финансовые цели. Финансовая стратегия представляет собой совокупность целей и задач в области финансов, включающих формирование и использование финансовых ресурсов, обеспечение финансовой безопасности и повышение качества финансовой работы. Результатом данного этапа является программа стратегического финансового развития и прогнозы по основным формам финансовой отчетности»[16]. Следующим этапом является разработка финансовой политики, которая базируется на принятой стратегии и включает тактические решения по ключевым направлениям финансовой деятельности, таким как налоговая, амортизационная, инвестиционная, ценовая, таможенная, эмиссионная и дивидендная политика [19]. «После этого разрабатываются текущие финансовые планы на год, основанные на показателях финансовой стратегии и политики, а также плановые документы по основным направлениям деятельности предприятия. Основная цель этого этапа — определение целесообразности принятия экономических и финансовых решений в плановом периоде» [21].

Далее разрабатываются оперативные финансовые планы, которые представляют собой разбивку годовых показателей на квартальные, ежемесячные, декадные и суточные. Контроль исполнения финансовых планов также является важным этапом процесса финансового планирования [17].

«Хотя получение плановых значений показателей было завершено на предыдущем этапе, для повышения эффективности финансового плана необходимо дополнить процесс механизмами реализации, в том числе контролем, который заключается в сравнении плановых и фактических значений по плановым объектам» [29].

«Для успешной организации финансового планирования на предприятии должны быть созданы все необходимые условия, в том числе создание специального подразделения и организация информационной системы, которая будет включать плановые, прогнозные, учетные и аналитические данные» [26].

1.3 Роль и место финансового планирования в бизнес-планировании

«Бизнес-планирование – это сложный процесс, включающий формирование бизнес-концепции, анализ рынка, разработку маркетинговой стратегии, организационные мероприятия и финансовые расчеты. Финансовое планирование – один из центральных блоков этого процесса, интегрированный с другими направлениями. Его задача – обеспечить связь стратегических целей и реальных финансовых возможностей компании, что позволяет бизнес-плану быть надежным, осуществимым и полезным для заинтересованных сторон» [25].

«Финансовый план в бизнес-плане включает разделы, описывающие источники и направления финансирования, прогноз доходов и расходов, оценку рисков, а также планирование денежных потоков и капитальных вложений. Без качественного финансового планирования невозможно оценить экономическую целесообразность проекта, определить необходимые инвестиции и ожидаемую отдачу, а также подготовиться к возможным финансовым рискам» [29].

Финансовое планирование играет значительную роль в бизнес-планировании. Финансовое планирование используется для:

- определения потребности в финансировании,
- формирования бюджета,
- оценки прибыльности и показателей рентабельности,
- управления рисками,
- обоснования управленческих решений,
- привлечения инвесторов и кредиторов.

Финансовое планирование реализуется в несколько ключевых этапов:

- анализа текущего финансового состояния,
- прогнозирования доходов и расходов,
- планирования капитальных вложений и источников финансирования,
- формирования бюджета и планирования денежных потоков,
- оценки рисков и разработки мер по их снижению,
- контроля и корректировки плана.

«Финансовое планирование является основой для комплексной реализации любого бизнес-проекта. Оно способствует рациональному распределению ресурсов, своевременному выявлению проблем и адаптации стратегий, тем самым снижая вероятность неудач и повышая прибыльность бизнеса. Кроме того, финансовое планирование создает прозрачную финансовую картину для руководства, инвесторов и кредиторов, обеспечивая высокий уровень доверия» [24].

Подводя итоги первого раздела, можно сделать вывод, что финансовое планирование занимает важное место в системе управления бизнесом. Оно направлено на определение доходов и расходов организации в целях обеспечения ее устойчивого развития. Финансовое планирование необходимо для установления соответствия имеющихся финансовых ресурсов потребностям, а также для выбора эффективных источников формирования и использования этих ресурсов. Оно осуществляется

посредством составления финансовых планов, которые зависят от конкретных задач и объектов планирования, таких как финансовые потоки и финансовые отношения.

«Финансовое планирование играет ключевую роль в финансовом управлении организациями. Оно позволяет выявлять резервы увеличения доходов, оптимизировать использование ресурсов и обеспечивать финансовую безопасность. Финансовое планирование также связано с другими планами предприятия, такими как маркетинговый и производственный, и должно быть интегрировано с общими стратегиями организации. Принципы финансового планирования, такие как научность, оптимальность, целевая направленность и системный подход, определяют его содержание и характер» [22].

Процесс разработки финансового плана состоит из нескольких этапов: анализ финансового положения, разработка финансовой стратегии и политики, создание текущих и оперативных финансовых планов, а также контроль за их выполнением. Анализ финансового положения позволяет выявить проблемы и оценить финансовую устойчивость, а финансовая стратегия формулирует долгосрочные цели и задачи» [23].

Создание финансового плана представляет собой последовательность взаимосвязанных процедур, что позволяет оценить состояние каждого этапа процесса и разработать рекомендации по улучшению процесса. Важность контроля выполнения финансовых планов заключается в необходимости сопоставления плановых и фактических значений, что способствует повышению эффективности финансового управления. Успешное финансовое планирование требует создания специализированных подразделений и информационных систем, обеспечивающих доступ к необходимым данным для принятия обоснованных решений.

2 Анализ предпосылок по финансовому планированию системы управления предпринимательской деятельностью ООО «Рим»

2.1 Технико-экономическая характеристика ООО «Рим»

Объектом бакалаврской работы является общество с ограниченной ответственностью «Рим» (ООО «Рим»).

Основным видом деятельности организации является 56.10 деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания.

Организационная структура ООО «Рим» представлена на рисунке 3.

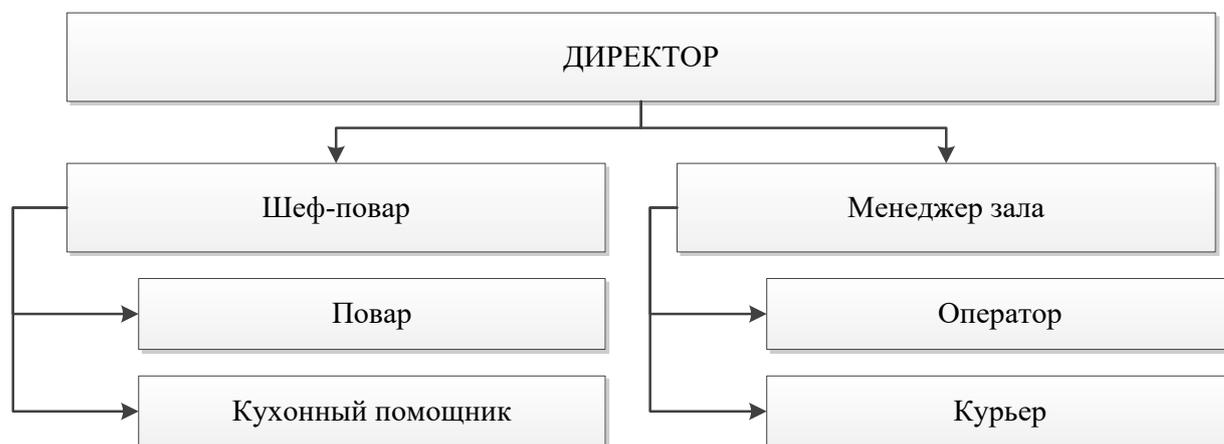


Рисунок 3 – Организационная структура ООО «Рим»

Организационная структура предприятия представляет собой линейно-функциональную модель с элементами совмещения обязанностей. Данная структура ориентирована на максимальную эффективность использования человеческих ресурсов и обеспечение выполнения ключевых бизнес-процессов при минимальных издержках.

В таблице 1 проведен анализ основных технико-экономических показателей ООО «Рим» за 2022-2024 гг.

Таблица 1 – Анализ основных технико-экономических показателей ООО «Рим» за 2022-2024 гг.

Наименование показателя, т. р.	Период			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2023/2022	2024/2023	2023/2022	2024/2023
Выручка, т. р.	7 575	8 712	9 123	1137	411	15,01	4,72
Расходы по обычной деятельности, т. р.	7 241	6 795	8 059	-446	1264	-6,16	18,60
Чистая прибыль (убыток), т. р.	150	1 444	811	1294	-633	862,67	-43,84
Основные средства, т. р.	34	0	0	-34	0	-	-
Оборотные активы, т. р.	1 959	3 537	4 346	1578	809	80,55	22,87
Фондоотдача	222,79	-	-	-	-	-	-
Оборачиваемость активов, раз	3,87	2,46	2,10	-1,40	-0,36	-36,30	-14,78
Затраты на рубль выручки, коп.	95,59	78,00	88,34	-	17,59	10,34	-18,41
Рентабельность продаж, %	1,98	16,56	8,89	14,58	-7,67	736,36	-46,32
Рентабельность активов, %	7,52	40,83	18,66	33,31	-22,17	442,95	-54,30

На основе представленных данных можно провести анализ динамики ключевых технико-экономических показателей предприятия за период с 2022 по 2024 годы.

Выручка демонстрирует устойчивый рост на протяжении анализируемого периода. В 2023 году она увеличилась на 1 137 т. р. по сравнению с 2022 годом, что соответствует темпу прироста 15,01%. В 2024 году рост продолжился, но его темпы замедлились: выручка выросла на 411 т. р., а темп прироста составил 4,72%. Это может свидетельствовать о насыщении рынка или снижении активности потребителей.

Динамика выручки ООО «Рим» за 2022-2024 гг. представлена на рисунке 4.

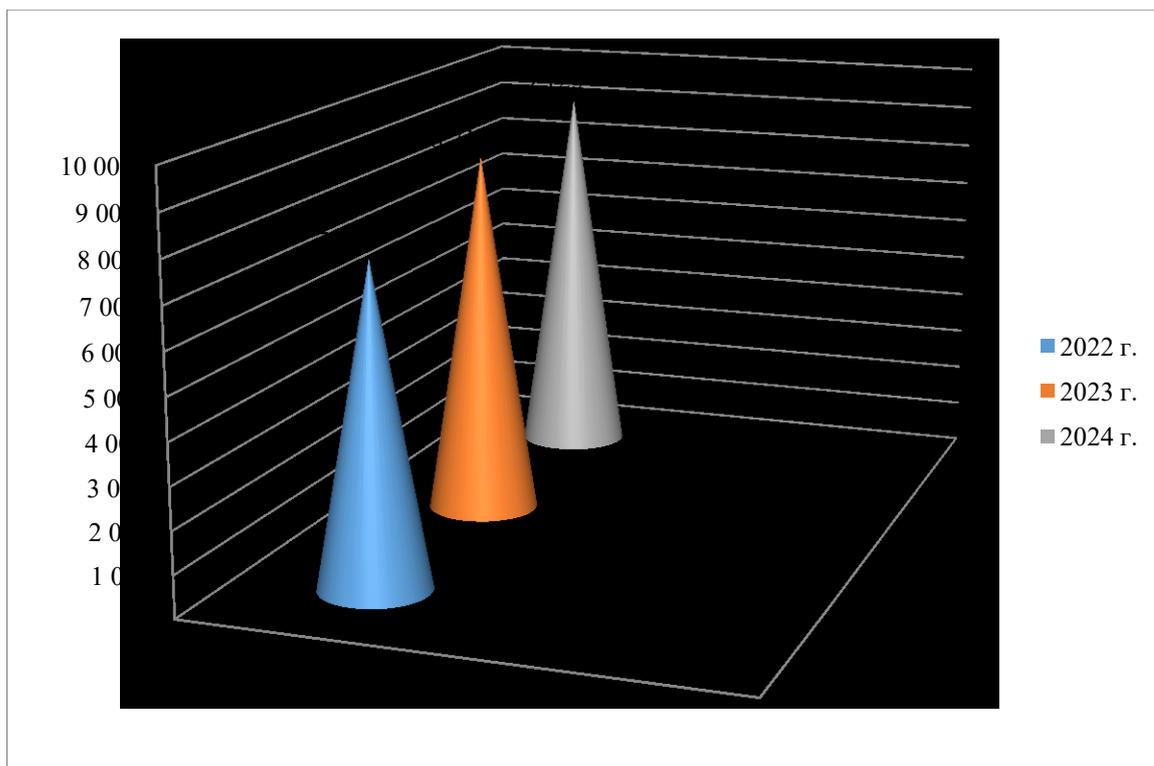


Рисунок 4 – Динамика выручки ООО «Рим» за 2022-2024 гг.

Операционные расходы в 2023 году снизились на 446 т. р. (темп прироста -6,16%), что говорит об оптимизации затрат. Однако в 2024 году расходы снова выросли на 1 264 т. р., а темп прироста составил 18,60%. Это может быть связано с ростом стоимости сырья, логистики или других операционных расходов.

Динамика операционных расходов ООО «Рим» за 2022-2024 годы представлена на рисунке 5.

Чистая прибыль в 2023 году существенно выросла – на 1 294 т. р., что соответствует темпу роста 862,67%. Такой существенный рост мог быть обусловлен сокращением расходов и ростом выручки. Стоит отметить, что в 2024 году чистая прибыль снизилась на 633 т. р., а темп роста показал отрицательное значение (-43,84%). Это может быть связано с ростом расходов и замедлением роста выручки.

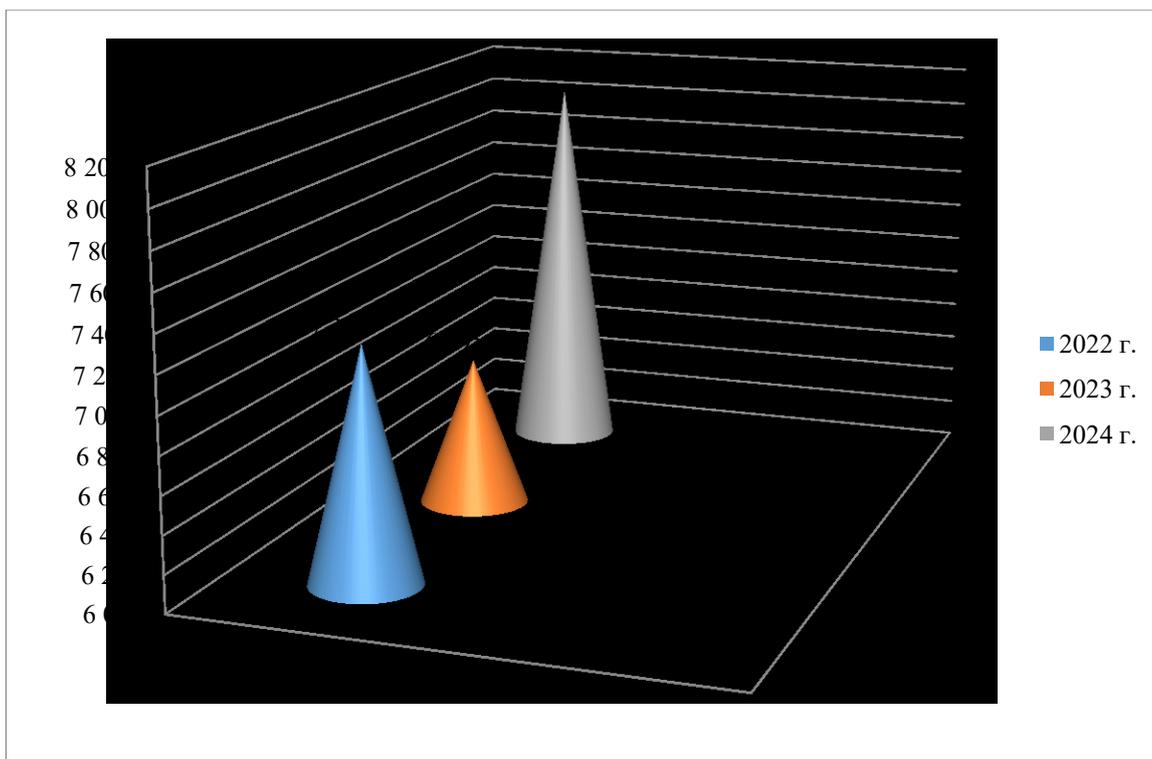


Рисунок 5 – Динамика расходов по обычной деятельности ООО «Рим» за 2022-2024 гг.

Основные средства в 2022 году составляли 34 т. р., но затем их стоимость снизилась до нуля. Это говорит о том, что компания могла избавиться от основных средств или перевести их в другую категорию активов.

Оборотные активы показали значительный рост: в 2023 году они увеличились на 1 578 т. р. (темп прироста 80,55%), а в 2024 году — еще на 809 т. р. (темп прироста 22,87%). Это говорит о росте ликвидности и расширении операционной деятельности компании.

Фондоотдача в 2022 году составила 222,79, но данные за последующие годы отсутствуют. Это может быть связано с нехваткой основных средств в 2023 и 2024 годах. Оборачиваемость активов снижается: в 2023 году она снизилась в 1,40 раза (темп роста -36,30%), а в 2024 году - еще в 0,36 раза (темп роста -14,78%). Это свидетельствует о снижении эффективности использования активов для получения выручки.

Затраты на рубль выручки в 2023 году снизились на 17,59 коп., что соответствует темпу роста -18,41%. Это свидетельствует об улучшении эффективности затрат. Однако в 2024 году затраты на рубль выручки выросли на 10,34 коп. (темп роста 13,26%), что может быть связано с ростом расходов.

В 2022 году показатель рентабельности продаж составил 1,98%, что говорит о низкой рентабельности бизнеса в этот период. Однако в 2023 году этот показатель существенно вырос до 16,56%, что говорит о существенном улучшении финансовых результатов и успешной реализации стратегии компании. Однако в 2024 году показатель рентабельности продаж снизился до 8,89%, что может свидетельствовать о возникновении определенных проблем или росте издержек, повлиявших на рентабельность.

Рентабельность активов, в свою очередь, демонстрирует, насколько эффективно компания использует свои активы для получения прибыли. В 2022 году этот показатель составил 7,52%, что также говорит об умеренной эффективности. В 2023 году показатель рентабельности активов существенно вырос до 40,83%, что является впечатляющим результатом и свидетельствует о том, что компания смогла оптимизировать использование своих ресурсов. Однако в 2024 году показатель рентабельности активов снизился до 18,66%, что может свидетельствовать о необходимости пересмотра стратегии управления активами или о влиянии внешних факторов на финансовые результаты.

Компания демонстрирует рост выручки и текущих активов, но сталкивается с ростом расходов и снижением чистой прибыли в 2024 году. Снижение оборачиваемости активов и рост затрат на рубль выручки свидетельствуют о необходимости оптимизации операционной деятельности.

В будущем, ООО «Рим» планирует открытие кофейни по модели «кофе с собой», тем самым расширить действующий бизнес.

2.2 Анализ маркетинговой среды ООО «Рим» и предпосылок возможного развития предпринимательской деятельности

Рассмотрим статистику рынка общественного питания в России.

Согласно данным Росстата, объем рынка общественного питания в России в 2022 году составил около 2,5 трлн рублей, что на 10% больше по сравнению с 2021 годом. В 2023 году ожидается дальнейший рост на уровне 12%, что связано с восстановлением потребительского спроса после пандемии и увеличением интереса к услугам доставки еды [30].

«Таким образом, анализ рынка показывает, что ООО «Рим» находится в благоприятной ситуации для расширения своей деятельности. Растущий объем рынка, изменение потребительских предпочтений и тренды на здоровое питание создают возможности для диверсификации и увеличения доходов. Однако высокая конкуренция и изменения в экономической ситуации требуют от компании гибкости и способности адаптироваться к новым условиям» [29].

«Определение возможностей и угроз для организации во многом зависит от анализа маркетинговой среды, которая оказывает значительное влияние на успешность ее деятельности. Маркетинговая среда охватывает как внешние, так и внутренние факторы, каждый из которых играет важную роль в формировании стратегии компании» [29].

«Внешние факторы включают в себя такие аспекты, как экономическая ситуация, уровень политической стабильности, интенсивность конкуренции на рынке, внедрение технологических инноваций и другие» [29].

«Внутренние факторы связаны с сильными и слабыми сторонами самой компании, ее ресурсами и конкурентными преимуществами. Например, наличие высококвалифицированного персонала, инновационных продуктов или положительной репутации среди потребителей может стать надежной основой для устойчивого развития и достижения успеха. Эти внутренние

аспекты позволяют компании эффективно использовать свои возможности и минимизировать потенциальные угрозы» [20].

В первую очередь проведен SWOT-анализ деятельности ООО «Рим» в таблице 2.

Таблица 2 – SWOT-анализ деятельности ООО «Рим»

Сильные стороны (S)	Слабые стороны (W)
<p>Устойчивый рост выручки</p> <p>Наличие опыта в сфере общественного питания и доставки еды.</p> <p>Оптимизация операционных расходов, что положительно сказывается на его финансовой устойчивости.</p> <p>Улучшение ликвидности и способность финансировать текущую деятельность.</p> <p>Стремление к развитию и расширению рыночного присутствия.</p>	<p>Снижение чистой прибыли.</p> <p>Низкая оборачиваемость активов, что свидетельствует о недостаточной эффективности управления активами.</p> <p>Недостаток основных средств, что создает риски для долгосрочных инвестиций и развития инфраструктуры.</p> <p>Зависимость от внешних факторов, таких как изменение стоимости сырья и логистических услуг, что повышает уязвимость бизнеса к колебаниям рынка.</p>
Возможности (O)	Угрозы (T)
<p>Диверсификация бизнеса и выход на новые рынки — открытие кофейни.</p> <p>Рост популярности услуг доставки еды.</p> <p>Внедрение современных технологий, таких как автоматизация процессов и разработка мобильных приложений для заказов.</p> <p>Возможное сотрудничество с агрегаторами доставки.</p> <p>Фокус на качестве продукции и уникальности предложения.</p>	<p>Высокая конкуренция в сфере общественного питания и доставки еды создает риски для удержания существующих клиентов и привлечения новых.</p> <p>Рост операционных расходов, включая расходы на сырье и логистику, может негативно сказаться на прибыльности бизнеса.</p> <p>Экономическая нестабильность, включая инфляцию и снижение покупательной способности, может повлиять на уровень спроса.</p> <p>Изменение потребительских предпочтений, например, переход на здоровое питание или продукты растительного происхождения, требует постоянной адаптации ассортимента.</p> <p>Расширение бизнеса, в том числе открытие кофейни, сопряжено с дополнительными рисками, такими как неудачный выбор места или недостаточный спрос.</p>

На основании SWOT-анализа в таблице 3 представлена перекрестная матрица SWOT для предприятия ООО «Рим».

Таблица 3 – Перекрестная матрица SWOT предприятия ООО «Рим»

Сильные стороны плюс Возможности (SO)	Слабые стороны плюс Возможности (WO)
<p>«Инвестирование в открытие кофейни для диверсификации доходов и привлечения новой аудитории» [29]. Расширение услуг доставки, используя накопленный опыт. Внедрение автоматизации и мобильных приложений для повышения операционной эффективности. Заключение партнерских соглашений с агрегаторами для расширения клиентской базы. Укрепление конкурентных позиций за счет уникального предложения и высокого качества.</p>	<p>«Тщательная проработка бизнес-плана и оптимизация затрат при открытии кофейни. Использование технологии для улучшения управления активами и повышения оборачиваемости» [29]. Привлечение инвестиций для развития инфраструктуры доставки. Создание уникального продукта, менее чувствительный к колебаниям рынка.</p>
Сильные стороны плюс Угрозы (ST)	Слабые стороны плюс Угрозы (WT)
<p>Усиление маркетинговой активности для удержания клиентов Поиск более выгодных поставщиков и оптимизировать логистику. Снижение издержек для поддержания финансовой устойчивости. Быстрая адаптация ассортимента к новым трендам, таким как здоровое питание. Тщательное планирование открытия кофейни, включая анализ локации и спроса.</p>	<p>Оптимизация расходов и поиск новых источников дохода. Улучшение управления активами для повышения конкурентоспособности. Привлечение инвестиций для развития инфраструктуры. Диверсификация поставщиков и адаптация ассортимента продукции к новым тенденциям.</p>

По итогам SWOT-анализа были выявлены ключевые аспекты, которые влияют на деятельность компании в сфере общественного питания и доставки еды. Изучение сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз показало, что предприятие имеет существенные сильные стороны, такие как устойчивый рост выручки, опыт работы в сфере общественного питания и доставки еды, оптимизация операционных расходов и повышение ликвидности. Эти факторы создают прочную основу для дальнейшего развития и расширения бизнеса, включая реализацию проекта по открытию кофейни.

Однако есть и слабые стороны, требующие внимания: снижение чистой прибыли, низкая оборачиваемость активов, отсутствие основных средств, зависимость от внешних факторов, таких как изменение стоимости сырья и

логистических услуг. Эти слабые стороны могут ограничивать потенциал роста и повышать уязвимость бизнеса к внешним колебаниям.

Анализ возможностей показал, что у предприятия есть перспективы для дальнейшего развития. Возможными драйверами роста могут стать открытие кофейни, рост популярности услуг по доставке еды, внедрение современных технологий и сотрудничество с агрегаторами доставки. Однако важно обращать внимание и на существующие угрозы, такие как жесткая конкуренция, рост операционных расходов, экономическая нестабильность, изменение потребительских предпочтений и риски, связанные с расширением бизнеса.

В рамках работы также был проведен PEST-анализ. В рамках которого оценивались внешние макроэкономические факторы, которые могут повлиять на деятельность организации. Далее рассмотрены политические, экономические, социальные и технологические аспекты, актуальные для предприятия (таблица 4).

Таблица 4 – PEST-анализ для ООО «РИМ»

Факторы	Оценка факторов
<p>Политические факторы</p>	<p>Деятельность предприятия в сфере общественного питания и доставки еды регулируется санитарными нормами, требованиями к качеству продукции и лицензированием.</p> <p>Изменения в налоговом законодательстве, такие как повышение НДС или введение новых налогов, могут повлиять на рентабельность бизнеса.</p> <p>Государственные программы поддержки малого и среднего бизнеса, включая льготное кредитование или субсидии, могут создать благоприятные условия для развития предприятия.</p> <p>Нестабильность в политической сфере может привести к изменению экономической ситуации, что повлияет на потребительскую активность.</p>
<p>Экономические факторы</p>	<p>Рост инфляции может привести к увеличению стоимости сырья, логистики и других операционных расходов, что снизит рентабельность бизнеса.</p> <p>Снижение покупательной способности населения может уменьшить спрос на услуги общественного питания и доставки еды.</p> <p>Если предприятие использует импортные продукты или оборудование, колебания валютных курсов могут повлиять на себестоимость продукции.</p> <p>Рост экономики и увеличение доходов населения могут способствовать увеличению спроса на услуги предприятия.</p>

Продолжение таблицы 4

Факторы	Оценка факторов
Социальные факторы	Тренды на здоровое питание, растительные продукты и экологически чистую упаковку требуют адаптации ассортимента и услуг. Рост городского населения увеличивает спрос на услуги доставки еды и общественного питания. Ускорение темпа жизни и увеличение занятости населения способствуют росту популярности услуг доставки еды. Увеличение числа одиноких людей и малых семей повышает спрос на порционные заказы и услуги доставки.
Технологические факторы	Использование экологически чистых упаковочных материалов и энергосберегающего оборудования может повысить привлекательность предприятия для экологически сознательных потребителей. Новые технологии производства и хранения продуктов могут снизить затраты и улучшить качество продукции.

По итогам проведения PEST-анализа следует отметить, что предприятию необходимо учитывать ключевые внешние факторы, влияющие на его деятельность.

«Отслеживание изменений в законодательстве и активное использование государственных программ поддержки малого бизнеса помогут минимизировать политические риски. Рост инфляции и снижение доходов населения могут негативно отразиться на спросе, что требует оптимизации затрат и диверсификации источников доходов. Адаптация к изменяющимся потребительским предпочтениям, таким как здоровое питание и экологичность, позволит укрепить рыночные позиции. Внедрение современных технологий, включая автоматизацию и онлайн-платформы, повысит конкурентоспособность и операционную эффективность» [29].

Модель пяти сил Портера позволяет оценить конкурентную среду, в которой функционирует предприятие, занимающееся деятельностью ресторанов и доставкой продуктов питания. Рассмотрим каждую из пяти сил.

В таблице 5 приведен анализ по модели пяти сил Портера.

Таблица 5 – Анализ ООО «Рим» по модели пяти сил Портера

Факторы	Оценка факторов
Угроза появления новых конкурентов	<p>В сфере общественного питания и доставки еды барьеры входа относительно низкие, так как для открытия небольшого ресторана или службы доставки не требуются значительные капиталовложения. Однако наличие устоявшихся игроков, брендовой узнаваемости и лояльности клиентов создает определенные сложности для новых участников.</p> <p>Крупные сети ресторанов и агрегаторы доставки имеют преимущество за счет экономии на масштабе, что затрудняет вход новых небольших игроков.</p> <p>Соблюдение санитарных норм, лицензирование и другие регуляторные требования могут стать дополнительным барьером для новых конкурентов.</p>
Рыночная власть поставщиков	<p>На рынке присутствует множество поставщиков продуктов питания, что снижает их рыночную власть.</p> <p>Если предприятие использует специализированные или эксклюзивные продукты, зависимость от конкретных поставщиков может возрасти.</p> <p>Переход на другого поставщика может быть связан с дополнительными затратами, особенно если требуется изменение рецептур или логистики.</p>
Рыночная власть покупателей	<p>В сфере общественного питания и доставки еды количество покупателей велико, что снижает их индивидуальную рыночную власть.</p> <p>Потребители часто чувствительны к цене, особенно в условиях высокой конкуренции.</p> <p>Наличие множества ресторанов и служб доставки увеличивает выбор для потребителей, что усиливает их рыночную власть.</p>
Угроза появления товаров-заменителей	<p>Основным заменителем услуг ресторанов и доставки еды является домашняя еда, особенно в условиях экономии потребителей.</p> <p>Фастфуд, полуфабрикаты и услуги кейтеринга также могут выступать в качестве заменителей.</p> <p>Растущая популярность здорового питания и готовых рационов может перераспределить спрос в пользу специализированных сервисов.</p>
Интенсивность конкурентной борьбы	<p>На рынке общественного питания и доставки еды присутствует множество игроков, что делает конкуренцию высокой.</p> <p>Рынок доставки еды продолжает расти, что снижает остроту конкуренции, но в сегменте ресторанов насыщение уже достигнуто.</p> <p>Конкуренция усиливается, если предложения компаний слабо дифференцированы. Уникальность меню, качество обслуживания и бренд могут стать ключевыми преимуществами.</p> <p>Низкие затраты на выход из бизнеса делают конкуренцию более интенсивной, так как компании могут легко покинуть рынок.</p>

На основании проведенного анализа по модели пяти сил Портера для ООО «Рим» можно сделать следующие выводы:

- угроза появления новых конкурентов умеренная, но предприятию важно укреплять свои конкурентные преимущества, такие как качество обслуживания и уникальность предложения;
- рыночная власть поставщиков умеренная, но предприятию следует диверсифицировать поставщиков, чтобы снизить риски и зависимость;
- рыночная власть покупателей высокая, поэтому предприятию важно поддерживать высокое качество обслуживания и предлагать конкурентные цены;
- угроза появления товаров-заменителей высокая, поэтому предприятию важно дифференцировать свое предложение, например, за счет уникального меню или акцента на качестве;
- интенсивность конкурентной борьбы высокая, поэтому предприятию необходимо постоянно работать над улучшением качества, сервиса и уникальности предложения.

«Анализ показал, что предприятие функционирует в условиях высокой конкуренции и значительного влияния со стороны покупателей и товаров-заменителей. Угроза появления новых конкурентов и рыночная власть поставщиков остаются умеренными, но требуют внимания» [29].

«Подводя итог второго раздела можно сделать вывод, что ООО «Рим» имеет значительный потенциал для развития, но его реализация требует комплексного подхода к финансовому планированию. Учет внутренних и внешних факторов, а также разработка стратегии, направленной на укрепление конкурентных позиций и минимизацию рисков, позволят обеспечить устойчивое развитие бизнеса. Финансовое планирование должно быть гибким и адаптивным, чтобы оперативно реагировать на изменения в рыночных условиях и потребительских предпочтениях» [29].

3 Разработка бизнес-плана с целью финансового планирования в системе управления предпринимательской деятельностью ООО «Рим»

3.1 Разработка бизнес плана по открытию кофейни ООО «Рим»

С целью дальнейшего развития деятельности организации ООО «Рим» предлагается инвестиционный проект, направленный на диверсификацию бизнеса и расширение клиентской базы за счет открытия кофейни. Этот проект предполагает создание нового направления в сфере общественного питания, ориентированного на предоставление качественных кофейных напитков (кофе с собой), десертов и легких закусок, соответствующих современным трендам и предпочтениям потребителей.

Основная цель проекта – диверсификация доходных потоков компании и укрепление ее позиций на рынке за счет выхода в новый сегмент – рынок кофеен. Это позволит снизить зависимость от текущих направлений деятельности (ресторан и доставка еды) и привлечь новую аудиторию.

Задачи проекта:

- создание уникального меню, включающего авторские кофейные напитки, десерты и легкие закуски,
- разработка дизайна и атмосферы кофейни, ориентированной на комфорт и привлекательность для целевой аудитории,
- выбор локации с высокой проходимостью и удобной транспортной доступностью,
- закупка необходимого оборудования (кофемашины, мебель, посуда) и оформление интерьера,
- заключение договоров с поставщиками качественных кофейных зерен и других ингредиентов,
- налаживание сотрудничества с локальными производителями десертов и закусок,

- разработка плана продвижения кофейни через социальные сети, локальную рекламу и программы лояльности,
- проведение мероприятий для привлечения клиентов (дегустации, акции, мастер-классы),
- внедрение онлайн-заказов и мобильного приложения для повышения удобства клиентов,
- подготовка бариста и обслуживающего персонала для обеспечения высокого уровня сервиса,
- внедрение стандартов обслуживания и контроля качества.

Планируемые результаты проекта:

- завоевание доли рынка в сегменте кофеен за счет уникального предложения и высокого качества обслуживания,
- снижение зависимости от текущих направлений бизнеса (ресторан и доставка еды) за счет нового источника доходов,
- рост финансовых показателей компании за счет привлечения новой аудитории и увеличения среднего чека,
- привлечение новых клиентов, включая офисных работников, студентов и любителей кофе,
- повышение узнаваемости бренда за счет успешного запуска нового направления.

В таблице 6 представлена бизнес-модель предлагаемого проекта по Остервальдеру.

Таблица 6 – Бизнес-модель кофейни по Остервальдеру

Элемент модели	Описание
Сегменты потребителей	Офисные работники, студенты, пешеходы, водители, местные жители
Ценностное предложение	Высокое качество кофе, быстрое обслуживание, удобство, доступные цены, экологичность

Продолжение таблицы 6

Элемент модели	Описание
Каналы сбыта	Точка кофе на вынос, мобильное приложение, социальные сети, агрегаторы доставки
Взаимоотношения с клиентами	Программы лояльности, обратная связь, уведомления и акции
Источники дохода	Продажа кофе, закусок, десертов; онлайн-заказы; мерч; сезонные предложения
Ключевые ресурсы	Помещение, оборудование, персонал, уникальные рецепты, бренд, финансы
Ключевые виды деятельности	Приготовление кофе, быстрое обслуживание, маркетинг, управление заказами, обучение персонала
Ключевые партнеры	Поставщики кофе, локальные производители закусок, агрегаторы доставки, маркетинговые агентства
Структура затрат	Аренда, зарплата, закупка сырья, маркетинг, обслуживание оборудования, инвестиции

Для успешной реализации проекта необходимо разработать подробный бизнес-план. «Качественный бизнес-план должен охватывать все ключевые аспекты деятельности компании в новом сегменте, включая анализ рынка, оценку конкурентной среды, маркетинговую и сбытовую стратегию, финансовое планирование, а также выявление потенциальных рисков и путей их минимизации. Особое внимание следует уделить рациональному распределению ресурсов, что необходимо для оптимизации бизнес-процессов и достижения высокой эффективности при минимальных затратах» [18].

ООО «Рим» предлагается реализовать проект по открытию точки продажи кофе на вынос, что позволит расширить спектр услуг и выйти на новый сегмент рынка — рынок кофе и легких закусок. В рамках проекта планируется создание точки, специализирующейся на продаже высококачественного кофе, десертов и закусок, ориентированной на быстрое обслуживание и удобство для покупателей.

Уникальность проекта заключается в использовании высококачественных ингредиентов, современных технологий производства и экологически чистой упаковки.

Ключевые особенности проекта:

- цель проекта — диверсификация источников дохода и расширение клиентской базы за счет выхода на рынок кофе на вынос;
- инвестиции — 2,5 млн рублей;
- ожидаемые результаты — рост выручки, укрепление рыночных позиций, увеличение доли на рынке кофе на вынос, снижение зависимости от текущих направлений бизнеса;
- конкурентные преимущества — высокое качество кофе и закусок, быстрое обслуживание, удобное расположение, экологичность.

Продукция кофейни будет включать:

- кофе и напитки – фирменные рецепты из высококачественных кофейных зерен;
- десерты и закуски – свежие и вкусные варианты перекусов, включая выпечку, сэндвичи и легкие закуски;
- сезонные предложения – лимитированные по времени напитки и десерты.

«Рынок кофе на вынос – динамично развивающийся сегмент сферы общественного питания. В последние годы наблюдается устойчивый рост спроса на качественный кофе и закуски, что обусловлено следующими факторами:

- увеличение количества городских жителей, ведущих активный образ жизни и нуждающихся в быстрых перекусах;
- повышение интереса к качественному кофе и полезным закускам;
- использование биоразлагаемой упаковки и экологически чистых материалов становится важным фактором выбора потребителей;
- внедрение современных систем заказа и оплаты, таких как мобильные приложения и бесконтактные платежи, повышает удобство для клиентов» [29].

Рынок кофе на вынос можно разделить на несколько ключевых сегментов, представленных в таблице 7.

Таблица 7 – Ключевые сегменты рынка кофе на вынос

Наименование сегмента	Описание
Офисные работники	Клиенты, нуждающиеся в быстром кофе-брейке во время рабочего дня
Студенты	Молодежь, предпочитающая перекусить на ходу между занятиями
Пешеходы и прохожие	Люди, ищущие удобное место для покупки кофе и закусок во время прогулок
Водители	Клиенты, использующие услуги drive-thru (если предусмотрено)
Местные жители	Постоянные клиенты, регулярно посещающие точку для покупки кофе и десертов

Наиболее перспективными сегментами для ООО «Рим» являются офисные работники и студенты, так как они формируют устойчивый спрос на качественный кофе и закуски, а также ценят быстрое обслуживание и удобство. Для усиления позиций на рынке необходимо активное маркетинговое продвижение и создание уникального предложения. В таблице 8 представлен маркетинговый план проекта по методу 7P.

Таблица 8 – Маркетинговый план проекта по методу 7P.

Элемент	Описание
Product (Продукт)	Качественный кофе, авторские напитки, свежие десерты и закуски. Экологичная упаковка
Price (Цена)	Конкурентные цены с акциями, скидками для постоянных клиентов и программами лояльности
Place (Место)	Точка кофе на вынос вблизи офисных центров, университетов или транспортных узлов. Онлайн-заказы через мобильное приложение и агрегаторы доставки
Promotion (Продвижение)	Рекламные кампании в социальных сетях, участие в локальных мероприятиях, SEO и контент-маркетинг
People (Люди)	Обучение бариста и персонала для обеспечения высокого уровня обслуживания
Process (Процесс)	Оптимизация процессов приготовления и обслуживания для минимизации времени ожидания
Physical Evidence (Физические доказательства)	Уютный дизайн точки, фирменная упаковка, примеры меню и отзывы клиентов

Производственный процесс проекта включает несколько ключевых этапов, представленных в таблице 9.

Таблица 9 – Производственный процесс проекта

Этап	Описание
Анализ рынка и выбор концепции	Исследование целевой аудитории, конкурентов и локаций. Определение концепции кофейной точки (например, кофе на вынос с акцентом на качество и экологичность)
Разработка меню	Создание ассортимента кофейных напитков, десертов и закусок. Подбор рецептов и тестирование продукции
Поиск и аренда помещения	Выбор локации с высокой проходимостью (офисные центры, университеты, транспортные узлы). Оформление договора аренды и согласование с владельцами помещения
Закупка оборудования	Приобретение кофемашин, холодильников, посуды, мебели и другого необходимого оборудования. Установка и настройка оборудования
Выбор поставщиков	Заключение договоров с поставщиками кофейных зерен, десертов, закусок и упаковки. Проверка качества сырья и соответствия экологическим стандартам
Закупка упаковки	Выбор биоразлагаемой или перерабатываемой упаковки для кофе и закусок
Формирование складских запасов	Организация складского учета для минимизации потерь и оптимизации запасов
Набор сотрудников	Поиск и найм бариста, поваров, обслуживающего персонала и управляющего
Обучение персонала	Проведение тренингов по приготовлению кофе, обслуживанию клиентов и работе с оборудованием. Внедрение стандартов качества и обслуживания
Разработка графика работы	Составление графика смен для обеспечения бесперебойной работы точки
Тестовый запуск	Проведение пробного дня для друзей, семьи или ограниченного круга клиентов. Сбор обратной связи и устранение недочетов
Официальное открытие	Организация мероприятия для привлечения клиентов (акции, дегустации, розыгрыши). Запуск рекламной кампании в социальных сетях и локальных СМИ
Начало работы	Обеспечение бесперебойного обслуживания клиентов. Контроль качества продукции и сервиса
Приготовление кофе и закусок	Ежедневное приготовление напитков и закусок в соответствии с установленными стандартами. Контроль свежести и качества ингредиентов
Обслуживание клиентов	Быстрое и качественное обслуживание клиентов как в точке, так и через онлайн-заказы. Решение вопросов и жалоб клиентов

Продолжение таблицы 9

Этап	Описание
Управление запасами	Регулярная проверка складских запасов и заказ сырья. Минимизация потерь и оптимизация запасов
Маркетинг и продвижение	Проведение акций, скидок и мероприятий для привлечения клиентов. Активное продвижение в социальных сетях и сбор отзывов.
Контроль качества продукции	Регулярная проверка качества кофе, десертов и закусок. Сбор и анализ отзывов клиентов.
Оптимизация процессов	Внедрение новых технологий для повышения эффективности (например, системы управления заказами). Обучение персонала новым методам работы.
Анализ показателей	Мониторинг ключевых показателей (выручка, средний чек, количество клиентов). Корректировка стратегии на основе анализа данных.

Календарный план реализации проекта открытия кофейной точки представлен в таблице 10. План охватывает ключевые этапы, начиная с анализа рынка и заканчивая операционной деятельностью и оптимизацией процессов. Каждый этап распределен по месяцам для наглядности и удобства планирования.

Таблица 10 – Календарный план реализации проекта

Этап	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6
Анализ рынка и выбор концепции	X	-	-	-	-	-
Разработка меню	X	-	-	-	-	-
Поиск и аренда помещения	X	X	-	-	-	-
Закупка оборудования	-	X	X	-	-	-
Выбор поставщиков	-	X	X	-	-	-
Закупка упаковки	-	X	X	-	-	-
Формирование складских запасов	-	X	X	X	-	-
Набор сотрудников	-	-	X	X	-	-
Обучение персонала	-	-	X	X	-	-
Разработка графика работы	-	-	-	X	-	-
Тестовый запуск	-	-	-	X	-	-
Официальное открытие	-	-	-	-	X	-
Начало работы	-	-	-	-	X	X
Приготовление кофе и закусок	-	-	-	-	X	X
Обслуживание клиентов	-	-	-	-	X	X

Продолжение таблицы 10

Этап	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3	Месяц 4	Месяц 5	Месяц 6
Управление запасами	-	-	-	-	X	X
Маркетинг и продвижение	-	-	-	-	X	X
Контроль качества продукции	-	-	-	-	X	X
Оптимизация процессов	-	-	-	-	-	X
Анализ показателей	-	-	-	-	-	X

Новая организационная структура ООО «Рим» представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Новая организационная структура ООО «Рим»

Данная организационная структура является простой, но функциональной.

Для оценки экономической эффективности проекта и обоснования его целесообразности далее будет представлен финансовый план и оценка рисков. Это позволит определить финансовую устойчивость проекта и его потенциал для дальнейшего развития.

3.2 Финансовый план и оценка рисков нового проекта ООО «Рим»

В первую очередь в таблице 11 представим описание инвестиционных затрат для реализации проекта по открытию кофейной точки.

Таблица 11 – Инвестиционные затраты для реализации проекта

Статья затрат	Сумма, т. р.	Описание
Аренда	100	Аренда помещения
Кофемашина	800	2 профессиональные кофемашины для приготовления качественного кофе
Холодильное оборудование	300	Холодильники для хранения ингредиентов и готовой продукции.
Мебель и интерьер	500	Стеллажи, стулья, столы и элементы декора для создания уютной атмосферы.
Посуда и упаковка	200	Закупка экологически чистой посуды и упаковки для кофе и закусок
Мобильное приложение и онлайн-платформа	300	Разработка приложения для заказов и доставки
Маркетинг и реклама	200	Запуск рекламной кампании в социальных сетях и локальных СМИ
Прочие затраты	100	Расходы на оформление документов, обучение персонала и непредвиденные расходы
Итого:	2 500	-

Рассчитаем прогнозируемые финансовые результаты для проекта, учитывая все затраты и предполагаемые объемы продаж. В таблице 12 представлена предполагаемая выручка от реализации проекта. Прогнозируемая выручка основана на увеличении количества клиентов, начиная с 200 клиентов в день в 2026 году и заканчивая 400 клиентами в день в 2028 году. Средний чек составляет 300 руб.

Таблица 12 – Прогнозируемая выручка от реализации проекта

Год	Количество клиентов в день	Средний чек, руб.	Выручка, т. р.
2026 г.	200	300	21 900
2027 г.	300	360	39 420
2028 г.	400	432	63 072

Таким образом, в 2026 году выручка составит 21 900 т. р., в 2027 году – 39 420 т. р., а в 2028 году – 63 072 т. р. С увеличением количества клиентов выручка возрастает на каждом этапе, что подтверждает обоснованность прогноза роста.

Прогнозируемые затраты на реализацию проекта открытия кофейной точки представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Прогнозируемые затраты проекта

Статья затрат	2026 г., т. р.	2027 г., т. р.	2028 г., т. р.
Закупка сырья (100 руб./клиент), в т. ч.: - кофейные зерна; - закуски и десерты; - упаковка и пр.	7 300	10 950	14 600
Производственные расходы, в т. ч.: - аренда; - коммунальные услуги; - обслуживание оборудования и пр.	5 000	7 500	10 000
Продвижение (10% от выручки)	2 190	3 285	4 380
Заработная плата (включая страховые взносы)	4 000	5 000	7 000
Прочие расходы (5% от выручки)	1 095	1 971	3 154
Итого:	19 585	28 706	39 134

В 2026 году общие затраты составят 19 585 т. р., в 2027 году – 28 706 т. р., а в 2028 году – 39 134 т. р. Увеличение затрат напрямую связано с ростом объемов продаж, повышением заработной платы и активным продвижением кофейной точки.

В таблице 14 проведен расчет чистой прибыли проекта.

Таблица 14 – Прогнозируемая чистая прибыль проекта

Год	Выручка, т. р.	Затраты, т. р.	Прибыль до налогообложения, т. р.	Чистая прибыль, т. р.
2026 г.	21 900	19 585	2 315	1 852
2027 г.	39 420	28 706	10 714	8 571
2028 г.	63 072	39 134	23 938	19 150

Таким образом, чистая прибыль составит 1 852 т. р. в 2026 году, 8 571 т. р. в 2027 году и 19 150 т. р. в 2028 году. Это подтверждает, что проект является финансово успешным, и его реализация обеспечит положительную отдачу.

В таблице 15 представлен ежемесячный прогноз движения денежных средств за 2026 год.

Таблица 15 – Прогноз движения денежных средств за 2026 год

Месяц	Поступления, т. р.	Расходы, т. р.	Чистый денежный поток, т. р.	Накопленный остаток, т. р.
Январь	1 200	1 600	-400	-400
Февраль	1 300	1 500	-200	-600
Март	1 700	1 600	100	-500
Апрель	1 900	1 700	200	-300
Май	1 950	1 750	200	-100
Июнь	2 000	1 800	200	100
Июль	2 100	1 850	250	350
Август	2 200	1 900	300	650
Сентябрь	2 300	1 950	350	1 000
Октябрь	2 400	2 000	400	1 400
Ноябрь	2 500	2 050	450	1 850
Декабрь	2 600	2 100	500	2 350

В таблице 16 представлен годовой прогноз движения денежных средств за 2027-2028 годы.

Таблица 16 – Прогноз движения денежных средств за 2027-2028 годы

Год	Поступления, т. р.	Расходы, т. р.	Чистый денежный поток, т. р.	Накопленный остаток, т. р.
2027	39 420	28 706	10 714	13 428
2028	63 072	39 134	23 938	37 366

Для оценки эффективности инвестиционного проекта рассчитаем ключевые показатели, спрогнозировав денежные потоки от операционной и инвестиционной деятельности. Ставка дисконтирования была определена нормативным методом: к безрисковой ставке, равной ключевой ставке Банка России (21%), добавлена премия за риск. Премия за риск, рассчитанная по методике Альт-Инвест, составила 6%, что связано с выходом на новые рынки. Таким образом, итоговая ставка дисконтирования равна 27%.

В таблице 17 проведем расчёта показателей эффективности проекта.

Таблица 17 – Расчет показателей эффективности проекта

Год	Денежный поток от инвестиционной деятельности, т. р.	Денежный поток от операционной деятельности, т. р.	Дисконтированный денежный поток от операционной деятельности, т. р.
2025 г.	2 500	-	-
2026 г.	-	1 852	1 452,76
2027 г.	-	8 571	5 305,73
2028 г.	-	19 150	9 336,73

$$NPV = -2\,500 + 1\,452,76 + 5\,305,73 + 9\,336,73 = 13\,594,22 \text{ т. р.}$$

$$PI = 6,44$$

$$DPP \approx 2 \text{ года}$$

Таким образом, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

При реализации проекта открытия кофейной точки для ООО «Рим» важно учитывать различные факторы, которые могут повлиять на успех. Для оценки рисков используется матрица, которая помогает определить их критичность и необходимость принятия мер. В таблице 16 представлены

основные риски, их степень влияния, вероятность возникновения и меры по минимизации.

Таблица 18 – Анализ рисков проекта

Риск	Степень влияния (1-5)	Вероятность возникновения (1-5)	Уровень риска (1-25)	Меры по минимизации рисков
Конкуренция на рынке	4	5	20	Уникальное ценностное предложение (качество, экологичность, удобство), активное продвижение через маркетинг и программы лояльности
Изменение потребительских предпочтений	4	5	20	Постоянное обновление меню, адаптация к трендам (например, введение растительных альтернатив молока)
Сезонные колебания спроса	3	5	15	Введение сезонных предложений (например, холодные напитки летом), акции и скидки
Рост цен на сырье	5	4	20	Диверсификация поставщиков, заключение долгосрочных контрактов, оптимизация закупок
Низкое качество продукции	5	1	5	Строгий контроль качества, обучение персонала, регулярное тестирование продукции
Проблемы с оборудованием	2	2	4	Регулярное техническое обслуживание, заключение договоров на сервисное обслуживание
Недостаточная выручка	5	3	15	Активное продвижение, введение акций и скидок, анализ ценовой политики
Рост операционных затрат	2	2	4	Оптимизация затрат, поиск более выгодных условий аренды, автоматизация процессов
Несоответствие санитарным нормам:	5	2	5	Строгое соблюдение санитарных норм, регулярные проверки и обучение персонала

Продолжение таблицы 18

Риск	Степень влияния (1-5)	Вероятность возникновения (1-5)	Уровень риска (1-25)	Меры по минимизации рисков
Правовые изменения	2	1	2	Мониторинг законодательных изменений, своевременная адаптация бизнес-процессов
Экономическая нестабильность	4	3	12	Гибкая ценовая политика, введение бюджетных предложений
Пандемии или чрезвычайные ситуации	4	2	8	Развитие онлайн-заказов и доставки, создание резервного фонда

Риски кофейной точки охватывают широкий спектр факторов, начиная от рыночной конкуренции и заканчивая внешними экономическими условиями.

Учет этих рисков и реализация соответствующих мер позволят обеспечить устойчивое развитие кофейной точки и достижение поставленных целей.

«Подводя итог третьего раздела можно сделать вывод, что проект открытия кофейной точки является важным этапом развития ООО «Рим», направленным на диверсификацию бизнеса и укрепление рыночных позиций. Уникальное ценностное предложение, включающее высокое качество кофе, экологичность и удобство обслуживания, создает прочную основу для успешного запуска» [29].

Заключение

В ходе выполнения бакалаврской работы были рассмотрены теоретические аспекты финансового планирования в системе управления предприятием, проведен анализ предпосылок и разработан бизнес-план открытия кофейни ООО «Рим».

Одним из ключевых процессов управления предприятием является финансовое планирование. Оно необходимо для обеспечения соответствия между потребностями бизнеса и имеющимися финансовыми ресурсами. Правильно построенное финансовое планирование позволяет оптимизировать использование ресурсов и минимизировать риски, связанные с изменением внешней и внутренней среды. Содержание и характер финансового планирования определяются его принципами: научностью, оптимальностью и системным подходом. Финансовое планирование является важным инструментом достижения стратегических целей предприятия.

Без финансового планирования невозможно выбрать наиболее эффективные источники формирования и способы использования ресурсов. Оно осуществляется путем составления финансовых планов, состав и содержание которых зависят от конкретных задач и объектов планирования, таких как финансовые потоки и финансовые отношения.

В бакалаврской работе был выполнен анализ текущего финансового положения ООО «Рим». Выявлено, что предприятие демонстрирует устойчивый рост выручки, но сталкивается с рядом проблем, таких как снижение чистой прибыли и низкая оборачиваемость активов. Проведение SWOT-анализа помогло сформировать стратегию дальнейшего развития.

ООО «Рим» имеет значительный потенциал развития. Для успешной реализации проектов развития предприятию необходимо применять комплексный подход к финансовому планированию. Учет внутренних и внешних факторов, а также разработка стратегии, направленной на

укрепление конкурентных позиций и минимизацию рисков, позволит обеспечить устойчивый рост.

На основании проведенного анализа было предложено открытие кофейни для развития бизнеса. Это позволит диверсифицировать доходы и привлечь новую аудиторию. Разработан бизнес-план открытия кофейни и проведена оценка эффективности проекта. Прогнозируемая выручка и чистая прибыль подтверждают финансовую реализуемость проекта. Ключевые показатели эффективности, такие как NPV, PI и IRR, свидетельствуют о его успешности и целесообразности реализации.

Реализация проекта по открытию кофейни может стать важным этапом дальнейшего развития ООО «Рим».

В заключение следует отметить, что при условии применения комплексного подхода к финансовому планированию, оценке рисков и постоянного мониторинга внешней среды проект по открытию кофейни может быть успешно реализован.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абелова Л.А. Бизнес-планирование в разработке инвестиционных проектов // Современные вопросы развития общества в условиях цифровизации. Материалы Национальной научно-практической конференции. Редколлегия: Р.Р. Хайров (отв. редактор) [и др.]. Саранск, 2023. С. 159-164.
2. Айтпаева А.А. Особенности бизнес-планирования в строительстве в условиях санкций // Инновационное развитие регионов: потенциал науки и современного образования. Материалы VI Национальной научно-практической конференции с международным участием, приуроченной ко Дню российской науки. Астрахань, 2023. С. 231-233.
3. Аксёнов М.М., Ястребов В.А. Математические методы в бизнес планировании // Математические методы и модели в экономике. Сборник исследовательских работ и проектов школьников выездной секции научно-технической конференции студентов и аспирантов ФГБОУ ВО «МИРЭА - Российский технологический университет». Курск, 2023. С. 5-9.
4. Алиев В.С.О. Бизнес-планирование: практикум с использованием программы Project Expert // Сер. Высшее образование: Бакалавриат. (Изд. 3-е) 2023.
5. Алиев В.С.О., Чистов Д.В. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс) // Сер. Высшее образование: Бакалавриат. (Изд. 2-е) 2022.
6. Архимандритова А.В., Руденко Л.Г. Сравнительный анализ отечественных и зарубежных подходов к бизнес-планированию // Новая экономика России в Индустрии 4.0. Материалы всероссийской (национальной) научно-практической конференции. Под редакцией А.В. Семенова, Л.Г. Руденко, Н.В. Бушуевой. Москва, 2022. С. 180-190.
7. Бадр М., Смирнов В.Н. Важность бизнес-планирования для современного предприятия // Наука Красноярья. 2023. Т. 12. № 2-2. С. 40-46.

8. Бирюков Н.В., Полякова М.А. Бизнес-планирование АТП // Флагман науки. 2023. № 4 (4). С. 1006-1013.
9. Богомоллова И.П., Устюгова И.Е., Беляева Е.А., Струков Г.Н. Бизнес-планирование. Воронеж, 2023.
10. Бусарова Е.Г., Енин А.А. Основные методы и этапы бизнес-планирования в организации гостиничного хозяйства // Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов. Сборник материалов IX международной научно-практической конференции. Отв. редактор А.В. Олифинов. Симферополь, 2022. С. 228-230.
11. Глушков И.Н., Несват А.П., Огнев И.И., Уперенко Д.А., Бычков М.В. Анализ роли бизнес-планирования в организации землеустройства малого сельскохозяйственного предприятия // Национальные приоритеты развития агропромышленного комплекса. материалы национальной научно-практической конференции с международным участием. Оренбург, 2022. С. 1058-1062.
12. Гусева П.Ю. Бизнес-планирование как инструмент реализации инвестиционной и инновационной политики предприятия // Наука и студенчество: путь к экономической модернизации и инновационному развитию. Сборник по материалам Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Елец, 2023. С. 68-71.
13. Джаферова Ф.С., Ильясова М.К. Механизм бизнес-планирования // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства. Сборник научных трудов. Под общей редакцией З.О. Адамановой. Симферополь, 2022. С. 186-189.
14. Довидович М., Коваль Е., Кукушкин С.Н. Бизнес-планирование предприятия: развитие в направлении интеграции // Классический и стратегический менеджмент коммерческой деятельности в условиях масштабных санкций. Тенденции и перспективы. Сборник научных статей Национальной Всероссийской научно-практической конференции

«Классический и стратегический менеджмент коммерческой деятельности в современных условиях» (CSMCA-2023). 2023. С. 231-238.

15. Зверева К.И. Основные направления развития бизнес-планирования на предприятии // Молодежь и XXI век - 2022. Материалы 12-й Международной молодежной научной конференции. В 4-х томах. Отв. редактор М.С. Разумов. Курск, 2022. С. 132-135.

16. Зимакова А.С. Бизнес-планирование деятельности предприятия малого и среднего бизнеса // Современное состояние и перспективы развития науки и образования: проблемы и решения. сборник научных трудов по материалам V Международной научно-практической конференции. Анапа, 2022. С. 79-84.

17. Киреевко В.П. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert. Учебно-методическое пособие. Минск, 2022.

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

19. Мадяр О.Н., Вакуленко С.П. Бизнес-планирование в транспортной отрасли: разработка бизнес-плана транспортно-логистической компании. Учебное пособие для студентов транспортных вузов специальности «Эксплуатация железных дорог» всех специализаций, направлений бакалавриата «Технологии транспортных процессов» и «Менеджмент» всех профилей. Москва, 2022.

20. Петрова Е.А., Колышев А.С. Бизнес-планирование в экономической деятельности организации: содержание и этапы разработки // Научная трансформация - основа устойчивого инновационного развития общества. сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. Стерлитамак, 2023. С. 211-215.

21. Романовская Е.В., Андрияшина Н.С., Назаркина Е.С. Роль бизнес-планирования в выборе источников инвестирования // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2022. № 3 (61). С. 60-66.
22. Сафронова Т.В. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности // Новые экономические исследования. сборник статей V Международной научно-практической конференции. Пенза, 2022. С. 43-45.
23. Шаповалов Д.В. Бизнес-планирование как элемент антикризисного управления предприятием // Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова, посвященная 170-летию со дня рождения В.Г. Шухова. Сборник докладов Международной научно-технической конференции молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова. Белгород, 2023. С. 1135-1139.
24. Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2016). *Financial Management: Theory and Practice*. 15th ed. Cengage Learning.
25. Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting*. 15th ed. McGraw-Hill Education.
26. Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2019). *Corporate Finance*. 12th ed. McGraw-Hill Education.
27. Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2013). *Fundamentals of Financial Management*. 14th ed. Pearson.
28. Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2015). *Principles of Managerial Finance*. 14th ed. Pearson.
29. DeepSeek [Электронный ресурс]. URL: <https://deepseek-ai.ru/> (дата обращения: 01.06.2025).
30. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://ssl.rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 01.06.2025).

Приложение А

Бухгалтерский баланс ООО «Рим» за 2024 г.

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 20 24 г.

	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	31	12	2024
Организация <u>Общество с ограниченной ответственностью «РИМ»</u>	по ОКПО			
Идентификационный номер налогоплательщика _____	ИНН			
Вид экономической деятельности _____	по ОКВЭД 2	56.10		
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения: т. р.	по ОКЕИ	384		
Местонахождение (адрес) _____				

Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту ДА НЕТ
 Наименование аудиторской организации/фамилия, имя, отчество (при наличии) индивидуального аудитора _____

Идентификационный номер налогоплательщика аудиторской организации/индивидуального аудитора	ИНН	
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации/индивидуального аудитора	ОГРН/ ОГРНИП	

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	31 На <u>декабря</u> 20 <u>24</u> г.	На 31 декабря 20 <u>23</u> г.	На 31 декабря 20 <u>22</u> г.
	АКТИВ			
	Материальные внеоборотные активы	34		
	Нематериальные финансовые и другие активы			
	Запасы			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	4346	3537	1959
	Финансовые и другие оборотные активы			
	БАЛАНС	4380	3537	1959
	ПАССИВ			
	Капитал и резервы	10	10	10
	Долгосрочные заемные средства			
	Другие долгосрочные обязательства	4370	3527	1949
	Краткосрочные заемные средства			
	Кредиторская задолженность			
	Другие краткосрочные обязательства			
	БАЛАНС	4380	3537	1959

Приложение Б

Отчет о финансовых результатах ООО «Рим» за 2024 г.

	Форма по <u>ОКУД</u>	Коды 0710002	
Дата (число, месяц, год)	31	12	2024
Организация <u> ООО «РИМ» </u> Идентификационный номер налогоплательщика	по ОКПО		
Вид экономической деятельности (в ред. Приказа Минфина РФ от 19.04.2019 N 61н)	ИНН		
Организационно-правовая форма/форма собственности	по <u>ОКВЭД 2</u>	56.10	
_____	по		
_____	<u>ОКОПФ/ОКФС</u>		
Единица измерения: т. р. (в ред. Приказа Минфина РФ от 19.04.2019 N 61н)	по <u>ОКЕИ</u>	384	

Наименование показателя	За 2024 г.	За 2023 г.
Выручка	9123	8712
Расходы по обычной деятельности	(8059)	(6795)
Проценты к уплате		
Прочие доходы		
Прочие расходы		
Налоги на прибыль (доходы)	(253)	(473)
Чистая прибыль (убыток)	811	1444

Приложение В

Отчет о финансовых результатах ООО «Рим» за 2023 г.

	Форма по <u>ОКУД</u>	Коды 0710002	
Дата (число, месяц, год)	31	12	2024
Организация <u> ООО «РИМ» </u>	по <u>ОКПО</u>		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН		
Вид экономической деятельности	по <u>ОКВЭД 2</u>	56.10	
(в ред. Приказа Минфина РФ от 19.04.2019 N 61н)			
Организационно-правовая форма/форма собственности	по <u>ОКОПФ/ОКФС</u>		
Единица измерения: т. р.	по <u>ОКЕИ</u>	384	
(в ред. Приказа Минфина РФ от 19.04.2019 N 61н)			

Наименование показателя	За 2023 г.	За 2022 г.
Выручка	8712	7575
Расходы по обычной деятельности	(6795)	(7241)
Проценты к уплате		
Прочие доходы		
Прочие расходы		
Налоги на прибыль (доходы)	(473)	(184)
Чистая прибыль (убыток)	1444	150