

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Предпринимательство

(направленность (профиль) / специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему «Планирование проекта по развитию организации»

Обучающийся

К.С. Казакова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент А. В. Морякова

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

Тольятти 2025

## **Аннотация**

Актуальность исследования состоит в том, что разработка и внедрение проектов, способствующих развитию организации, играют решающую роль в поддержании её конкурентоспособности, финансовой стабильности и долговременного роста. Эффективное планирование проектов требует не только теоретических знаний, но и практических навыков, позволяющих внедрять решения в рамках реальных условий, учитывая особенности внутренней и внешней среды организации. Кроме того, актуальными являются вопросы определения инструментов и методов мониторинга, которые помогут отслеживать результативность реализации проектов и оперативно вносить коррективы в случае необходимости.

Цель исследования – планирование и разработка проекта по развитию действующей организации с целью оптимизации процессов организации, улучшения её положения на рынке.

Объектом исследования является организация ООО «Волга-Монолит».

Предметом исследования выступают процессы планирования и реализации проектов, способствующих развитию организации.

Работа включает введение, три раздела, заключение, список используемой литературы и приложения.

Практическая значимость исследования заключается в том, что разработанные рекомендации могут быть внедрены в реальной практике в организации, что позволят ей улучшить финансовую устойчивость и конкурентоспособность. Рекомендации, представленные в исследовании, могут быть адаптированы и применены как в рамках конкретной организации, так и в других организациях, стремящихся к улучшению процессов планирования и разработки стратегии развития.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы планирования проекта по развитию организации ....	6
1.1 Экономическая сущность и содержание планирования проекта по развитию организации .....	6
1.2 Основные этапы и содержание разработки проекта по развитию организации .....	13
2 Маркетинговый, производственный, организационный планы для реализации проекта для организации ООО «Волга-Монолит».....	26
2.1 Анализ деятельности ООО «Волга-Монолит» и предпосылок планирования проекта по развитию организации .....	26
2.2 Анализ рынка и разработка маркетингового плана проекта .....	35
3 Разработка бизнес-плана планируемого проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» и оценка эффективности проекта .....	45
3.1 Разработка производственного плана и организационного плана планируемого проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» .....	45
3.2 Разработка финансового плана проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» и оценка его эффективности .....	51
3.3 Анализ и оценка рисков проекта по развитию бизнеса ООО «Волга- Монолит» .....	55
Заключение .....	61
Список используемой литературы .....	64
Приложение А_Бухгалтерский баланс ООО «Волга-Монолит» на 2024 г. ....	68
Приложение Б_Отчет о финансовых результатах ООО «Волга-Монолит» на 2023 г. ....	70
Приложение В_Отчет о финансовых результатах ООО «Волга-Монолит» на 2024 г. ....	71

## **Введение**

В любых условиях эффективное развитие организации является основной задачей для устойчивого ее функционирования. Важным инструментом для достижения этой цели является грамотное планирование проектов, направленных на развитие организации. Современные реалии требуют от организаций постоянной адаптации и совершенствования своих бизнес-процессов, что предполагает внедрение передовых методов планирования и управления проектами, а также улучшение структуры и организационной деятельности.

Актуальность исследования состоит в том, что разработка и внедрение проектов, способствующих развитию организации, играют решающую роль в поддержании её конкурентоспособности, финансовой стабильности и долговременного роста. Эффективное планирование проектов требует не только теоретических знаний, но и практических навыков, позволяющих внедрять решения в рамках реальных условий, учитывая особенности внутренней и внешней среды организации. Кроме того, актуальными являются вопросы определения инструментов и методов мониторинга, которые помогут отслеживать результативность реализации проектов и оперативно вносить коррективы в случае необходимости.

Цель исследования – планирование и разработка проекта по развитию действующей организации с целью оптимизации процессов организации, улучшения её положения на рынке.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы планирования проекта по развитию организации;
- разработать маркетинговый, производственный, организационный планы для реализации проекта для организации ООО «Волга-Монолит»;

- осуществить финансовое планирование и оценку рисков предлагаемого к реализации проекта для ООО «Волга-Монолит».

Объектом исследования является организация ООО «Волга-Монолит».

Предметом исследования выступают процессы планирования и реализации проектов, способствующих развитию организации.

Теоретическую основу исследования составляют современные работы отечественных авторов, посвященные проектному управлению, стратегическому развитию и инструментам повышения эффективности работы организаций.

В рамках данного исследования использованы различные методы. Прежде всего, применялся метод анализа, который позволил изучить текущее состояние организации. Для анализа макроэкономической среды использовался PEST-анализ. Также применялись метод прогнозирования, метод статистической обработки данных и другие методы исследования.

Работа включает введение, три раздела, заключение, список используемой литературы и приложения.

В первом разделе работы рассмотрены теоретические основы планирования проекта по развитию организации. Во втором разделе исследования представлен разработанный маркетинговый, производственный, организационный планы для реализации проекта для ООО «Волга-Монолит». В третьем разделе проведено финансовое планирование и оценка рисков предлагаемого проекта.

Практическая значимость исследования заключается в том, что разработанные рекомендации могут быть внедрены в реальной практике в организации, что позволят ей улучшить финансовую устойчивость и конкурентоспособность. Рекомендации, представленные в исследовании, могут быть адаптированы и применены как в рамках конкретной организации, так и в других организациях, стремящихся к улучшению процессов планирования и разработки стратегии развития.

# **1 Теоретические основы планирования проекта по развитию организации**

## **1.1 Экономическая сущность и содержание планирования проекта по развитию организации**

Процесс планирования является основой для устойчивого развития организации, создания конкурентных преимуществ и обеспечения финансовой стабильности. Планирование служит основой для эффективного управления, формирования положительных финансовых результатов и устойчивого роста организации в условиях неопределенности. Процесс планирования охватывает не только технические и организационные аспекты, но и затрагивает финансовую, маркетинговую, производственную и другие сферы деятельности организации.

Экономическая сущность планирования рассматривается в трудах многих современных ученых.

По мнению В.В. Яровой, Д.А. Жуковой, «планирование является неотъемлемой частью управления, которое необходимо для эффективной деятельности каждого предприятия. Это систематический процесс постановки целей, разработки стратегий и определения задач и графиков для достижения поставленных целей. Участие в планировании позволяет предприятию проанализировать свой потенциал успеха и определить, что необходимо сделать для достижения своих бизнес-целей. Отсутствие надлежащего планирования часто называют одной из причин банкротства бизнеса» [26, с. 41].

Т.Д. Романюта определяет планирование, как «деятельность, заключающаяся в разработке и практическом осуществлении планов, определяющих будущее состояние экономической системы, путей способов и средств его достижения. Бизнес-планирование – это комплекс мер, направленных на исследование прошлого, текущего и будущего состояния

предпринимательской деятельности организации. Суть планирования – определение целей, задач, перспектив развития, анализа способов реализации новых проектов, оценки потенциальной прибыли и рисков компании» [17, с. 138].

А.О. Кирюткин, А.В. Заступов полагают что «планирование формирует основу для создания такой системы управления, которая может принимать наиболее обоснованные и результативные управленческие решения, а также формировать необходимую динамику развития предприятия. Процесс осуществления планирования направлен на грамотное распределение или перераспределение ресурсов внутри организации, поиск и привлечение новых источников ресурсов, формирование положительных финансовых результатов деятельности в краткосрочной и долгосрочной перспективе, построение прогнозов реализации негативных сценариев осуществления деятельности, создание функциональной и оптимальной системы работы разных частей предприятия, адаптирование бизнес-процессов под изменения внешней или внутренней среды организации, а также контроль за выполнением поставленных задач, достижением необходимых результатов и характером динамики развития предприятия» [12, с. 172].

Авторы К. Караева, Т.П. Магай в своем исследовании отмечают, что «с одной стороны, планирование – это информационный процесс. С другой стороны, это оптимизация способов формулирования целей и получения выгод. С третьей стороны, это рациональное обоснование принимаемых управленческих решений». Также авторы отмечают, что «отечественный и зарубежный опыт свидетельствуют о том, что планирование бизнеса очень значимо и в момент создания предприятия, и в момент решения текущей проблемы для дальнейшего развития» [11].

По мнению авторов Г.Н. Гужиной, Ж.А. Жилиной, «экономическая сущность бизнес-планирования на предприятии заключается в создании детального плана действий, целей и задач, направленных на достижение прибыли и эффективного управления ресурсами. Планирование принимает на

себя ключевую роль в управлении финансами и людьми, предвидении возможных трудностей и обеспечении долгосрочной устойчивости предприятия, также процесс планирования позволяет увидеть весь комплекс будущих операций предпринимательской деятельности и предвосхитить то, что может случиться» [6, с. 295].

Из анализа представленных определений можно выделить несколько основных подходов к процессу планирования проекта по развитию бизнеса, перечисленных на рисунке 1.

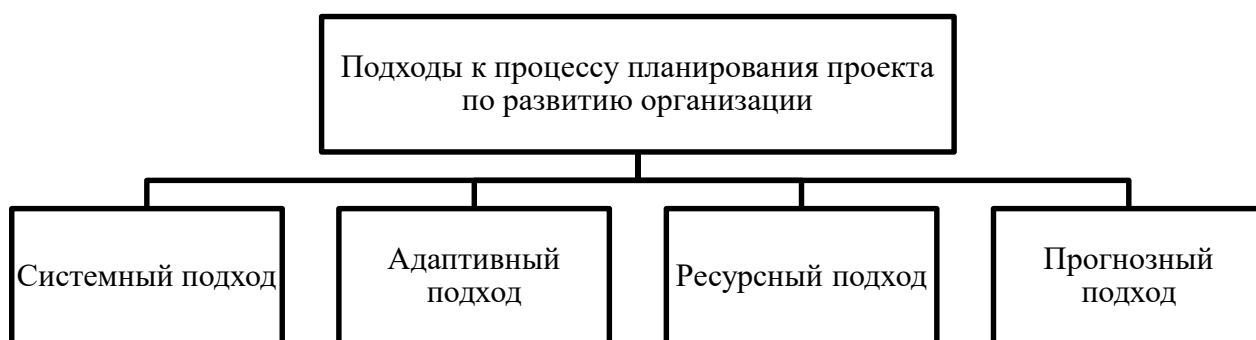


Рисунок 1 – Подходы к процессу планирования проекта по развитию организации [7, с. 83], [16, с. 23], [20, с. 121]

Далее сущность представленных подходов рассмотрена подробнее. В рамках системного подхода планирование рассматривается как неотъемлемая часть управления, необходимая для эффективной деятельности организации. Такой подход позволяет организации анализировать свой потенциал успеха и подготовиться к возможным проблемам и трудностям.

Ресурсный подход определяет, что планирование направлено на грамотное распределение и перераспределение ресурсов внутри организации. Важно найти и привлечь новые источники ресурсов, что позволяет создать положительные финансовые результаты как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Данный подход также предполагает



прогнозирование негативных сценариев и создание системы для эффективного использования ресурсов.

Прогнозный подход включает предсказание будущих событий и действий, связанных с функционированием организации. Планирование помогает предвидеть возможные трудности и подготовиться к ним заранее. Это также включает создание детализированных планов действий, направленных на достижение бизнес-целей и эффективное управление ресурсами.

Адаптивный подход фокусируется на необходимости адаптирования бизнес-процессов под изменения внешней и внутренней среды. Планирование в данном контексте помогает организации быть гибкой и эффективно реагировать на изменения в условиях внешней среды или внутренних факторов, что важно для устойчивого развития бизнеса [1, с.9].

На основе исследуемой информации сформировано следующее определение планирования проекта по развитию организации. Планирование проекта по развитию организации – это процесс, в котором организация формулирует цели, разрабатывает стратегии, распределяет и перераспределяет ресурсы, а также прогнозирует потенциальные риски и трудности, включающий в себя систематическое распределение задач, управление финансами и людьми, адаптацию бизнес-процессов к изменениям внешней и внутренней среды и контроль за выполнением намеченных целей.

По мнению Е.В. Горшениной, «бизнес-проект – это комплексный документ, максимально полно отражающий все аспекты предпринимательского начинания и представляющий собой оформленное предложение, направленное на практическое внедрение. Бизнес-проект – это документ, в котором сделаны все необходимые расчёты по стоимости, срокам, ресурсам и др., чтобы ответить на вопрос: «имеет ли смысл тратить деньги на этот продукт или услугу?»» [3].

Цель проекта по развитию организации заключается в улучшении эффективности работы организации, оптимизации бизнес-процессов,

повышении конкурентоспособности и обеспечении устойчивого роста на рынке.

По мнению авторов К. Караевой, Т.П. Магай, план развития организации может разрабатываться с разными целями, перечисленными на рисунке 2.

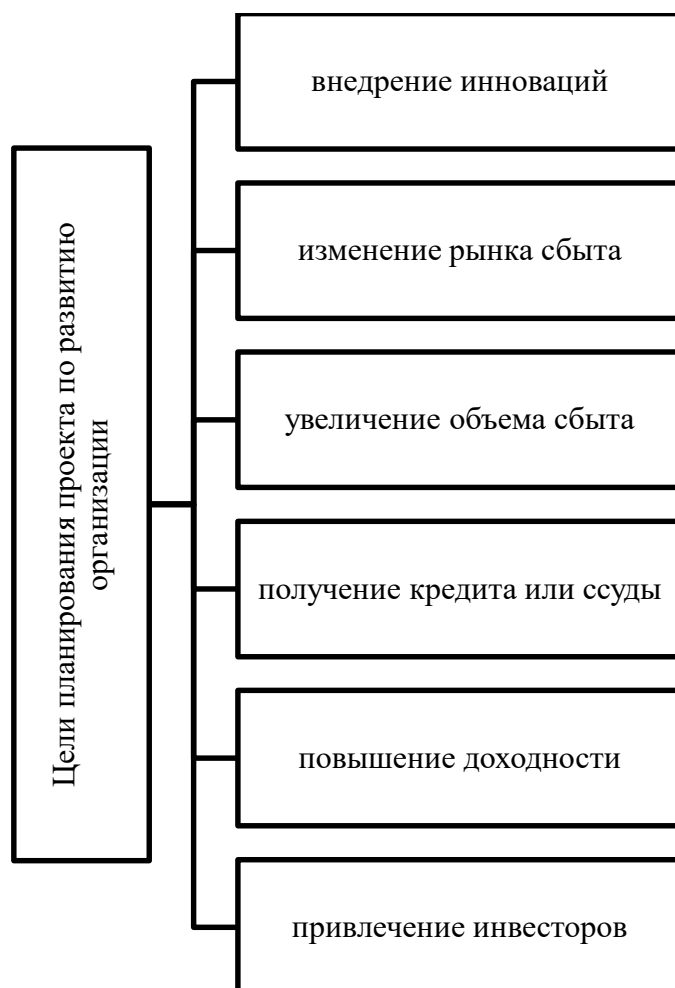


Рисунок 2 – Цели планирования проекта по развитию организации [10]

Задачи проекта по развитию организации состоят в следующем:

- проведение комплексной оценки финансовых, производственных, маркетинговых и организационных аспектов деятельности организации для выявления сильных и слабых сторон;

- выбор ключевых областей для улучшения, таких как модернизация производства, внедрение новых технологий, расширение ассортимента или улучшение качества обслуживания клиентов;
- формирование долгосрочных и краткосрочных целей, а также разработка стратегии и путей их достижения, включая возможные альтернативные сценарии;
- анализ потребности в материальных, финансовых и человеческих ресурсах для реализации проекта, а также привлечение новых источников финансирования и технологий;
- составление подробного плана реализации проекта, включая этапы, сроки, бюджет и распределение ответственности;
- выявление потенциальных угроз для успешной реализации проекта и разработка методов для их предотвращения или минимизации;
- организация и координация процесса реализации проекта, а также мониторинг выполнения задач, анализ отклонений от плана и своевременное внесение корректировок;
- анализ достигнутых результатов, оценка эффективности внедренных решений и корректировка стратегии при необходимости для достижения максимальной эффективности и устойчивости организации [19, с. 122].

«Актуальность проектного подхода подтверждается наличием международного стандарта по управлению проектами – ISO 21500:2012, который утвержден Россией, США и Евросоюзом. Международная организация по стандартизации (International Organization for Standardization, ISO) является всемирной федерацией национальных организаций по стандартизации, которая разрабатывает критерии оценки бизнеса и технологий» [3]. На базе международного стандарта ISO принят Национальный стандарт РФ – «Управление проектами (ГОСТ Р ИСО 21500-2014)» [5]. «Ценность этого стандарта для предпринимателя заключается в

том, что документ базируется на мировой практике управления проектами и обеспечивает руководителей и членов команды проекта эталоном для сравнения с актуальными практиками» [3].

Планирование проекта требует учета различных факторов, которые представлены на рисунке 3.

Стоит отметить, что внутренние и внешние факторы не существуют отдельно, они находятся в постоянной взаимосвязи и могут влиять друг на друга. Поэтому при планировании проекта важно проводить комплексный анализ всех факторов, чтобы минимизировать риски и повысить вероятность успеха проекта.

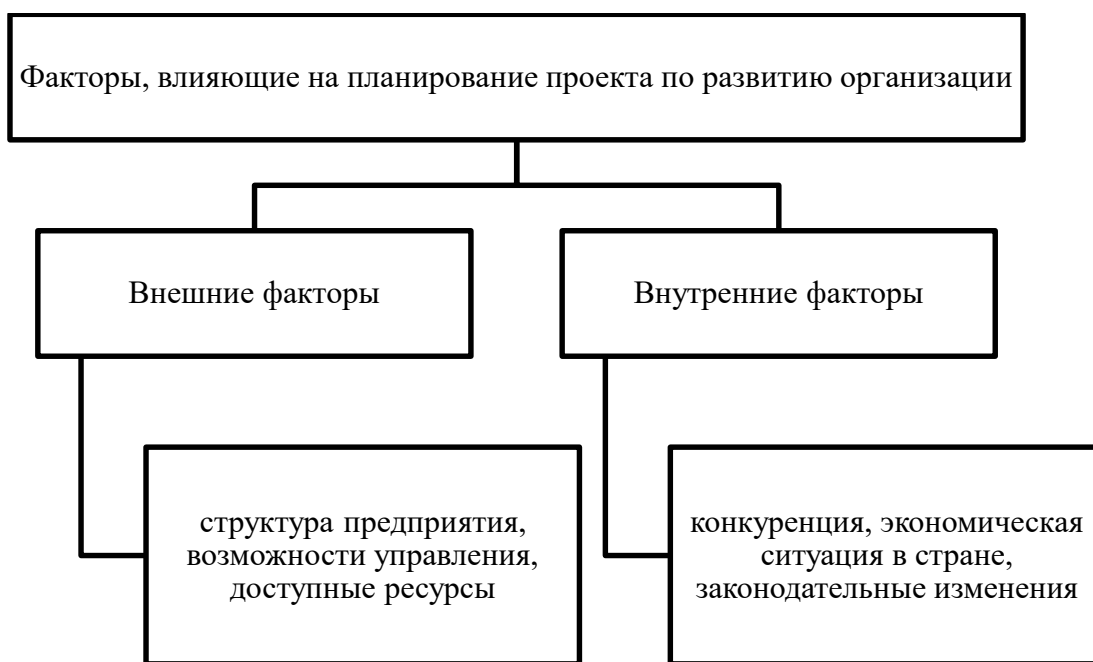


Рисунок 3 – Подходы к процессу планирования проекта по развитию организации [23, с. 160]

Экономическая сущность планирования подразумевает использование количественных и качественных методов для оценки текущей ситуации, определения слабых и сильных сторон организации, а также разработки возможных сценариев развития на основе имеющихся данных.

В заключении пункта следует отметить, что правильно спланированный проект развития организации служит основой для стабильного развития и роста организации. Он позволяет не только достичь поставленных целей, но и эффективно управлять рисками, используя различные методы прогнозирования и моделирования. Данный процесс дает возможность улучшить внутренние процессы, повысить конкурентоспособность на рынке, оптимизировать использование ресурсов и обеспечить финансовую стабильность организации. Поэтому разработка и внедрение грамотной системы планирования проектов имеет решающее значение для развития организации.

## **1.2 Основные этапы и содержание разработки проекта по развитию организации**

Планирование проекта по развитию организации включает в себя несколько взаимосвязанных этапов, каждый из которых играет свою роль в процессе.

«Бизнес-планирование – это специально подготовленная проект/план/программа, связанная с разработкой новой идеи, технико-экономическим обоснованием ее, расчетом экономической эффективности инвестиций, ее оценкой. Другими словами, это планомерная разработка и реализация технического, или экономического, или управленческого замысла» [11].

Основные этапы разработки проекта по развитию организации перечислены на рисунке 4.

Важнейшим первым шагом является глубокий анализ текущей ситуации внутри организации, а также внешней среды, что включает в себя оценку финансовых результатов, производственных мощностей, маркетинговых и кадровых ресурсов. На этом этапе важно выявить сильные и слабые стороны организации, а также основные угрозы и возможности для развития. Внешний

анализ направлен на изучение рыночной ситуации, конкурентной среды, экономических тенденций, изменений в законодательстве и других внешних факторов, которые могут повлиять на успех проекта. Внешний анализ помогает предсказать возможные риски и выявить перспективы для развития бизнеса [13, с. 53].

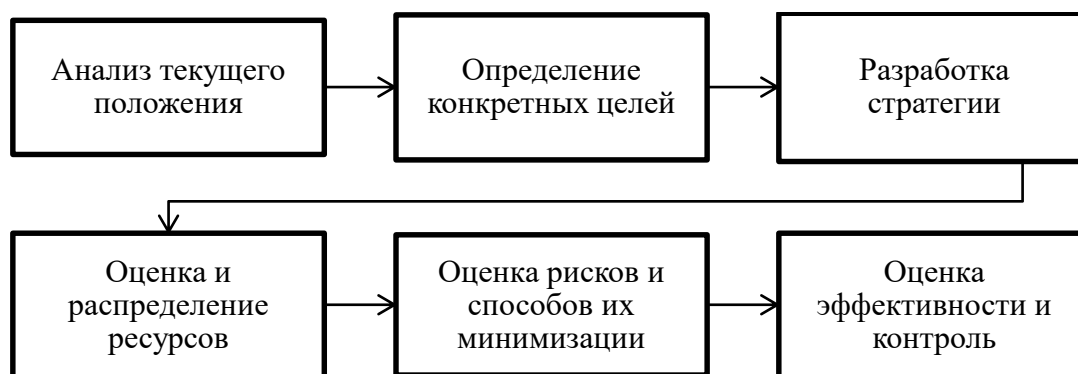


Рисунок 4 – Основные этапы разработки плана проекта по развитию организации

Разработка проекта включает в себя различные методы, перечисленные в таблице 1. Обоснование необходимости экономического анализа при бизнес-планировании дает А. Б. Тангиева в своём исследовании роли экономического анализа организации. Автор пишет о том, что «отличительная особенность экономического анализа заключается в объективном изучении и исследовании прошлого и будущего результата деятельности организации» [21].

Таблица 1 – Основные методы бизнес-планирования и их краткая характеристика [15], [22], [23, с. 170]

Метод бизнес-планирования	Характеристика
Метод экономического анализа	Включает использование различных экономических показателей для оценки текущего состояния бизнеса и прогнозирования его дальнейшего развития. Он основан на анализе финансовых отчетов, анализе доходности, рентабельности, ликвидности и других ключевых показателей деятельности организации. Метод помогает оценить эффективность использования ресурсов и выявить потенциальные проблемы в управлении. Включает методы анализа затрат, рентабельности, финансовых коэффициентов.

Балансовый метод	Фокусируется на соблюдении равновесия между активами и пассивами организации, а также между доходами и расходами. Применяется для разработки финансовых планов, в которых указывается, как ресурсы будут перераспределяться в разных сферах бизнеса. Позволяет сбалансировать и спланировать финансовые потоки организации с целью поддержания финансовой устойчивости и ликвидности, обеспечивая рациональное использование активов и обязательств организации.
Нормативный метод	Предполагает использование заранее установленных нормативов и стандартов для расчета различных показателей. Метод помогает вырабатывать стандарты, которые обеспечивают оптимизацию процессов, увеличение производительности и снижение издержек. Он применяется в основном для планирования в области производства и управления затратами.
Экономико-математический метод	Использует математические модели для планирования бизнес-процессов и решения экономических задач. Включает использование методов линейного программирования, статистических и регрессионных анализов, а также методы оптимизации для повышения эффективности использования ресурсов, планирования производства, логистики и финансовых потоков. Метод позволяет более точно учитывать множество факторов и их взаимосвязи при принятии решений.
Прогнозный метод планирования	Основывается на анализе исторических данных и текущих тенденций для составления прогнозов о будущем развитии бизнеса. Прогнозирование может быть, как количественным (анализ статистических данных), так и качественным (оценка рыночных тенденций). Прогнозный метод помогает подготовиться к возможным изменениям внешней среды и корректировать планы.

По мнению авторов Н.Г. Бочкаревой, Е.Ю. Омельченко, «экономический анализ – это инструмент, позволяющий:

- повысить эффективность управления организацией, поскольку он раскрывает закономерности развития субъектов деятельности;
- устанавливает внутренние и внешние факторы, влияющие на эффективность этой деятельности;
- способствует рациональному применению ресурсов, – позволяет определить и использовать новые возможности;
- отыскать пути совершенствования деятельности существующей организации и спланировать варианты для создания новых крупных проектов» [2, с. 39].

Для анализа внешней среды используются такие методы как SWOT-анализ и PEST-анализ. Оба метода помогают организациям выявить возможности и угрозы, а также сильные и слабые стороны, что позволяет вырабатывать эффективные стратегии развития. SWOT-анализ (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) – это метод, который помогает организации оценить свои внутренние сильные и слабые стороны, а также внешние возможности и угрозы, с которыми она может столкнуться на рынке. Основные элементы данного анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные элементы SWOT-анализа [9, с. 80]

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
Аспекты бизнеса, которые дают организации конкурентные преимущества. Сюда входят: высокий уровень квалификации сотрудников, устойчивое финансовое положение, известный бренд, качественная продукция, эффективная производственная система, инновационные технологии, лояльность клиентов	Аспекты бизнеса, которые дают организации конкурентные преимущества. Сюда входят: высокий уровень квалификации сотрудников, устойчивое финансовое положение, известный бренд, качественная продукция, эффективная производственная система, инновационные технологии, лояльность клиентов
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
Внешние факторы, которые организация может использовать для улучшения своей позиции на рынке. Возможности могут возникать благодаря изменениям в экономической ситуации, новых тенденциях, законодательных инициативах, появлению новых технологий и т.д.	Внешние факторы, которые могут негативно повлиять на деятельность организации. К угрозам можно отнести: конкуренцию, экономические кризисы, изменения в законодательстве, повышение цен на сырье, новые тенденции потребительских предпочтений, негативные изменения на внешних рынках

PEST-анализ (Political, Economic, Social, Technological) – это инструмент для оценки макроэкономической среды, который помогает организации понять влияние внешних факторов, таких как политика, экономика, социальные тенденции и технологии, на ее деятельность.

Основные элементы PEST-анализа:

- политические факторы включают в себя влияние политики и государственных институтов на организацию. Это могут быть



изменения в законодательстве, налогообложении, налоговой политике, торговых барьерах, государственных субсидиях и преференциях, трудовом законодательстве, а также политическая стабильность в регионе.

- экономические факторы касаются состояния экономики, включая темпы роста ВВП, уровень инфляции, валютные курсы, процентные ставки, уровень безработицы, покупательную способность населения и другие экономические показатели, которые могут повлиять на бизнес.
- социальные факторы связаны с социальными, культурными и демографическими аспектами, которые могут влиять на поведение потребителей, спрос на продукцию и услуги.
- технологические факторы относятся к технологическим изменениям, которые могут повлиять на работу организации [14, с. 218].

Авторы К. Караева, Т.П. Магай отмечают, что «в планировании бизнеса наибольшее внимание должно быть уделяться следующим основным моментам:

- на основе PEST, SWOT-анализов выявить текущий и возможный потенциал, угрозы, сильные и слабые стороны организации в бизнесе, взаимодействующий с его целями, стратегией и политикой достижения;
- определение сильных и слабых сторон бизнеса, формирование его конкурентных преимуществ будет способствовать правильному выбору приоритетных направлений развития, целей, оптимизации расчетов плана;
- разработка, принятие обоснованных управленческих решений и их реализация позволят бизнесу повысить эффективность хозяйствования» [11].

Цели проекта должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, актуальными и ограниченными по времени. Цели могут быть как

стратегические цели (например, расширение рыночной доли, улучшение финансовых показателей или выход на новые рынки), так и операционные (оптимизация производственных процессов, улучшение качества продукции или повышение эффективности работы персонала).

На основе целей выстраиваются задачи, которые являются конкретными шагами, необходимыми для достижения поставленных целей. Задачи проекта должны быть определены ясно и конкретно, иметь сроки выполнения, ответственное лицо и ресурсы для реализации.

Виды ресурсов представлены на рисунке 5.

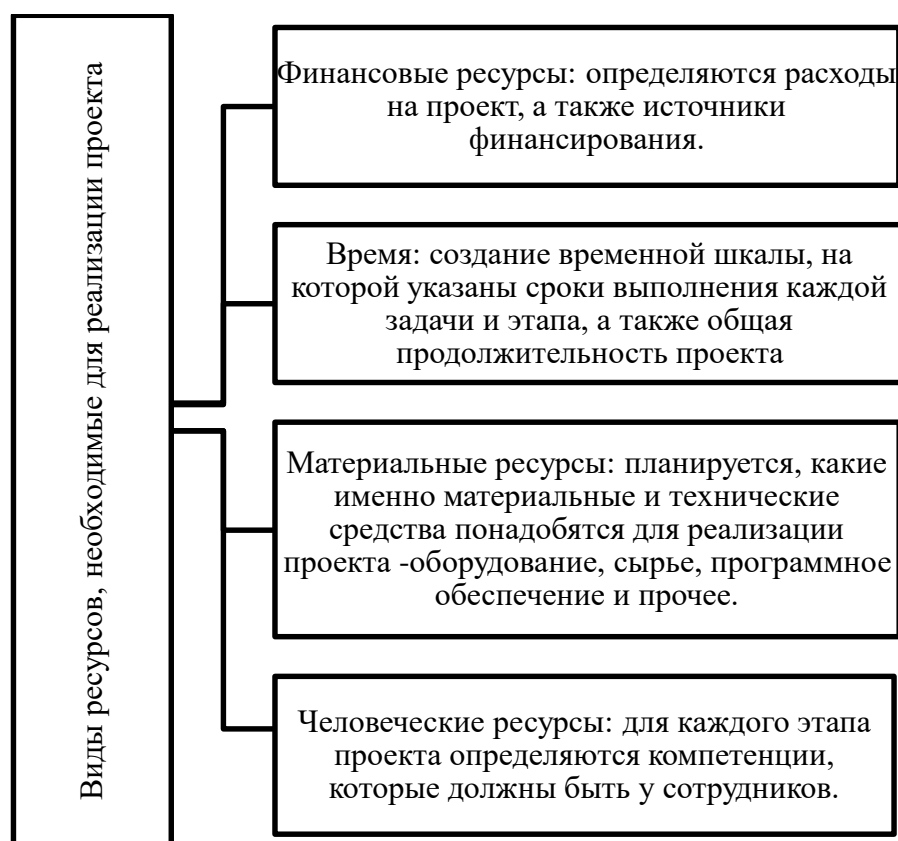


Рисунок 5 – Виды ресурсов, необходимые для реализации проекта [8, с. 74]

На основе поставленных целей и задач, а также результатов анализа текущего состояния, разрабатывается стратегия реализации проекта.

Стратегия – это общий план действий, который определяет, каким образом организация будет достигать своих целей.

На этапе планирования ресурсов определяется, какие именно ресурсы (финансовые, человеческие, материальные и другие) будут необходимы для реализации проекта, а также их количество, источники получения и способы использования. Очень важно, чтобы ресурсы были распределены эффективно и в соответствии с приоритетами.

Авторы К. Караева, Т.П. Магай отмечают, что «при разработке проекта для нового бизнес его нужно правильно обосновать с позиции использования ресурсов, издержки, эффективный масштаб производства, инвестиции и их эффективность. В этом случае бизнес-план позволяет определить целесообразность идеи, доходы, затраты, прибыль. Рыночная экономика дает организациям широкие возможности методического характера, в частности, по формированию задач и методов реализации бизнес-проектов. Таким образом, с внедрением бизнес-проектов у организаций появляются новые возможности и пути повышения эффективности» [10].

«Организационная структура проекта зависит от правовых, коммерческих, межведомственных или других соглашений, которые существуют между заинтересованными сторонами проекта. Как правило, организационная структура проекта, которая обеспечивает внутреннее управление бизнес-проектом, включает:

- менеджера проекта, он руководит и управляет работами проекта и несет ответственность за достижение результатов проекта;
- команду управления проектом (при необходимости), она оказывает помощь менеджеру проекта в руководстве и управлении работами проекта и достижении результатов проекта;
- команда проекта, она исполняет работы проекта» [17].

Проектная деятельность всегда осуществляется в условиях ограничения проекта.

Т.Д. Романюта выделяет «стандартный набор ограничений бизнес-проекта включает:

- продолжительность проекта;
- наличие бюджета проекта;
- наличие ресурсов для проекта (люди, сооружения, оборудование, материалы, инфраструктура и др.);
- факторы, связанные со здоровьем и безопасностью команды проекта;
- уровень приемлемого риска в проекте;
- потенциальные социальные или экологические последствия проекта;
- законы, нормы и другие законодательные требования, необходимые для реализации проекта» [17, с. 140].

Также автор отмечает, что «проектная документация, используемая в бизнесе, чрезвычайно разнообразна, т.к. единых требований к документации проекта не существует. Например, устав проекта, в основном, используется для предоставления требований к проекту высокого уровня и описания продукта высокого уровня. А для проектов более низкого уровня, достаточно титульной информации» [17, с. 141]. Каждый проект сопровождается определенными рисками, которые могут повлиять на его успешную реализацию. Оценка рисков на стадии планирования позволяет заранее выявить возможные угрозы и разработать мероприятия по их минимизации.

«Риски классифицируются на внешние и внутренние. Внешние риски опасны тем, что они не предсказуемы и предприниматель не может на них повлиять — такие, как климатические изменения, изменения в законодательстве или политическая нестабильность. Для определения внутренних рисков необходимо провести последовательную оценку всех показателей проекта и рассчитать вероятность возникновения угрозы. Если вероятность наступления риска превышает 5%, его следует предотвратить (например, путем страхования) или компенсировать. Все риски и способы их

минимизации заносят в таблицу, в которой должны содержаться следующие пункты:

- риск,
- вероятность его наступления,
- возможный ущерб при пессимистичном сценарии» [17, с. 141].

Методы минимизации рисков могут включать:

- создание резервных фондов для покрытия непредвиденных расходов;
- привлечение страховых организаций для защиты от рисков;
- использование гибких методов управления проектами, которые позволяют быстро реагировать на изменения в условиях;
- проведение предварительных исследований и тестирований перед полным внедрением новых технологий или бизнес-процессов.

Информация, полученная во всех перечисленных выше этапах разработки проекта по развитию организации, консолидируется в план по реализации проекта. Типовая структура плана и содержание основных его разделов представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Типовая структура плана и содержание основных его разделов [19], [25, с. 65]

Раздел бизнес-плана	Характеристика раздела
Резюме	Представляет собой краткое изложение ключевых аспектов проекта, включая описание бизнеса, цели, рынок, стратегию, финансовые прогнозы и основные этапы. Оно должно быть лаконичным, но информативным, чтобы заинтересовать потенциальных инвесторов или партнеров.
Описание организации	Описывается организация, ее юридическая форма, цели, стратегия, история, миссия и видение. Также важно указать место расположения, важные этапы развития организации и краткую информацию о владельцах и руководстве.
Продукты и услуги	Описание продуктов или услуг, которые организация предлагает или будет предлагать. Включает в себя их характеристики, особенности, ценовую политику и преимущества перед конкурентами. Также стоит указать, как продукты или услуги решают потребности рынка.

Продолжение таблицы 3

Раздел бизнес-плана	Характеристика раздела
Анализ рынка	Раздел, который включает исследование целевого рынка: его размеры, сегменты, тенденции, конкурентная ситуация, потребности и предпочтения клиентов. Анализ рынка также включает определение целевой аудитории и оценку конкурентоспособности организации.
Маркетинговая стратегия	Описывается, как организация планирует привлекать клиентов и продвигать свои товары или услуги. Включает стратегии продаж, рекламные мероприятия, ценообразование, каналы распределения, а также план по улучшению отношений с клиентами.
Операционный план	Описывается, как будет работать организация, включая процессы производства, поставок, ресурсы, технологии и инфраструктуру. Также следует указать местоположение, оборудование, необходимые сотрудники и организационные структуры.
Организационная структура	Включает описание структуры управления организации, роль каждого ключевого сотрудника, их обязанности и квалификацию. Также указывается информация о владельцах, управляющих партнерах и других значимых фигурах.
Финансовый план	Включает подробные финансовые прогнозы, такие как прогнозы доходов и расходов, балансовые отчеты, анализ точек безубыточности, оценка потребности в капиталовложениях и анализ рентабельности.
Оценка рисков	Описываются возможные риски, которые могут повлиять на успех проекта. Риски могут быть рыночными, финансовыми, юридическими, операционными и другими. Также должны быть предложены способы минимизации или устранения этих рисков.
Приложения	Включает дополнительные материалы, которые могут быть полезными для понимания бизнес-плана, такие как графики, таблицы, лицензии, договора, свидетельства, резюме ключевых сотрудников и другие документы.

Последним этапом разработки плана проекта является организация системы мониторинга и контроля. Процесс включает регулярные проверки выполнения задач и анализ отклонений от плана. Контроль помогает своевременно выявлять проблемы, корректировать действия и гарантировать достижение поставленных целей.

Общую методику оценки планирования проекта по развитию организации можно изобразить следующим образом, представленным на рисунке 6.

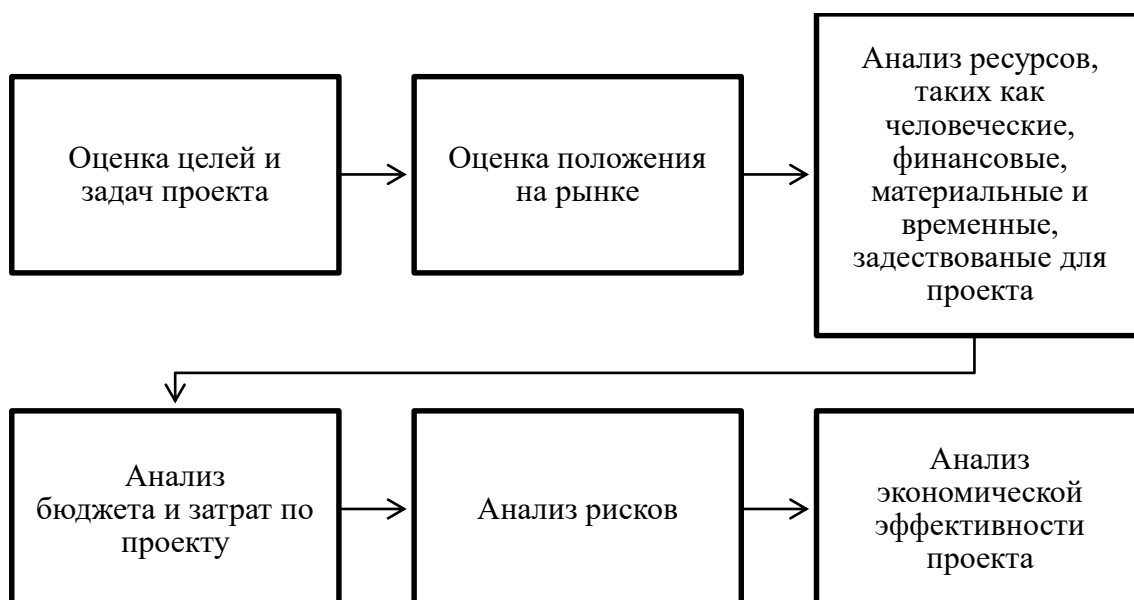


Рисунок 6 – Общая методика оценки планирования проекта по развитию организации [24, с. 159]

Методы анализа рисков играют важную роль в эффективном планировании проекта. Среди них выделяются качественный и количественный анализ рисков, SWOT-анализ и метод анализа с использованием матрицы рисков.

Качественный анализ рисков предполагает оценку рисков на основе экспертных суждений, ситуационных факторов и интуиции, без использования числовых значений. Он направлен на выявление потенциальных рисков и определение их значимости, опираясь на качественные характеристики и описание ситуации.

Количественный анализ рисков использует числовые значения для оценки вероятности наступления рисков и их воздействия. Метод требует наличия достаточных данных и позволяет более точно оценить возможные последствия рисков.

Метод анализа с использованием матрицы рисков представляет собой подход, при котором риски оцениваются по двум критериям: вероятности их возникновения и возможному воздействию. Каждый риск оценивается по этим

двум параметрам, что позволяет не только увидеть, какой риск имеет наибольшее значение, но и расставить приоритеты по их важности.

Для оценки эффективности планирования проекта по развитию организации используются различные показатели его эффективности.

«Экономическая эффективность – результат экономической деятельности, который определяется отношением предполагаемого полученного эффекта от реализации проекта к затратам, обусловившим получение этого эффекта. Оценка эффективности плана осуществляется с целью выявления потенциала проекта, насколько он будет привлекателен для инвесторов и какую выгоду от него получит сам предприниматель» [17, с. 142].

Т.Д. Романюта отмечает, что «для оценки эффективности инновационных проектов используются только динамические показатели, а для инвестиционных – совокупность всех видов. Статистические показатели бизнес-плана включают срок окупаемости проекта, рентабельность инвестиций, суммарную прибыль. Срок окупаемости представляет собой период времени, за который результаты реализации проекта превысят затраты на него. Суммарная прибыль – разность между результатами и затратами, то есть та выгода, которую получает предприниматель от реализации проекта. К динамическим показателям бизнес-плана относятся:

- дисконтированный срок окупаемости проекта (DPP),
- внутренняя норма доходности (IRR)» [17, с. 143].

Формулы расчета некоторых показателей экономической эффективности запланированного проекта по развитию бизнеса представлены в таблице 4.



Таблица 4 – Формулы расчета некоторых показателей экономической эффективности запланированного проекта по развитию бизнеса [4, с. 108], [17, с. 143]

Показатель	Формула
Внутренняя норма доходности (IRR)	$IRR = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I, \quad (1)$ <p>где CFt – денежный поток в году t;  r – ставка дисконтирования;  I – первоначальные инвестиции.</p>
Период окупаемости (Payback Period-PP)	$PP = \frac{I}{CF_t}, \quad (2)$
Рентабельность инвестиций (ROI)	$ROI = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} / I, \quad (3)$

В заключении раздела исследования сделан вывод, что планирование проекта по развитию организации – процесс, в котором организация формулирует цели, разрабатывает стратегии, распределяет и перераспределяет ресурсы, а также прогнозирует потенциальные риски и трудности, включающий в себя систематическое распределение задач, управление финансами и людьми, адаптацию бизнес-процессов к изменениям внешней и внутренней среды, и контроль за выполнением намеченных целей. Планирование проекта по развитию организации включает в себя несколько взаимосвязанных этапов, каждый из которых играет свою роль в процессе. Важнейшей задачей является создание детализированного и реалистичного бизнес-плана, который служит основой для достижения целей организации, повышения ее конкурентоспособности и устойчивости на рынке.

## **2 Маркетинговый, производственный, организационный планы для реализации проекта для организации ООО «Волга-Монолит»**

### **2.1 Анализ деятельности ООО «Волга-Монолит» и предпосылок планирования проекта по развитию организации**

ООО «Волга-Монолит» представляет собой динамично развивающуюся строительно-монтажную организацию, базирующуюся в г. Тольятти Самарской области. Организация учреждена в 2016 г. и за время своего существования продемонстрировала способность к адаптации к меняющимся рыночным условиям [18].

Организация осуществляет деятельность как юридическое лицо в форме общества с ограниченной ответственностью, что обеспечивает оптимальную организационно-правовую структуру для ведения строительного бизнеса. Основным направлением деятельности является производство электромонтажных работ, однако спектр услуг существенно шире и включает строительство жилых и нежилых зданий, возведение автомобильных дорог, создание водных сооружений, выполнение санитарно-технических и отделочных работ. Такая диверсификация позволяет организации оставаться устойчивой в условиях рыночных колебаний и предлагать клиентам комплексные решения в строительной сфере.

Организационная структура ООО «Волга-Монолит» – линейно-функциональная структура (рисунок 7).

Директор организации ООО «Волга-Монолит» отвечает за общее руководство, принятие ключевых управленческих решений, представление интересов организации во внешней среде и определение направлений развития.

Главный инженер курирует все технические аспекты деятельности, обеспечивает соответствие работ техническим нормам и стандартам, координирует взаимодействие между производственными подразделениями.

Бухгалтер организации ведет финансовый учет, осуществляет налоговое планирование, готовит отчетность и контролирует финансовые потоки организации.

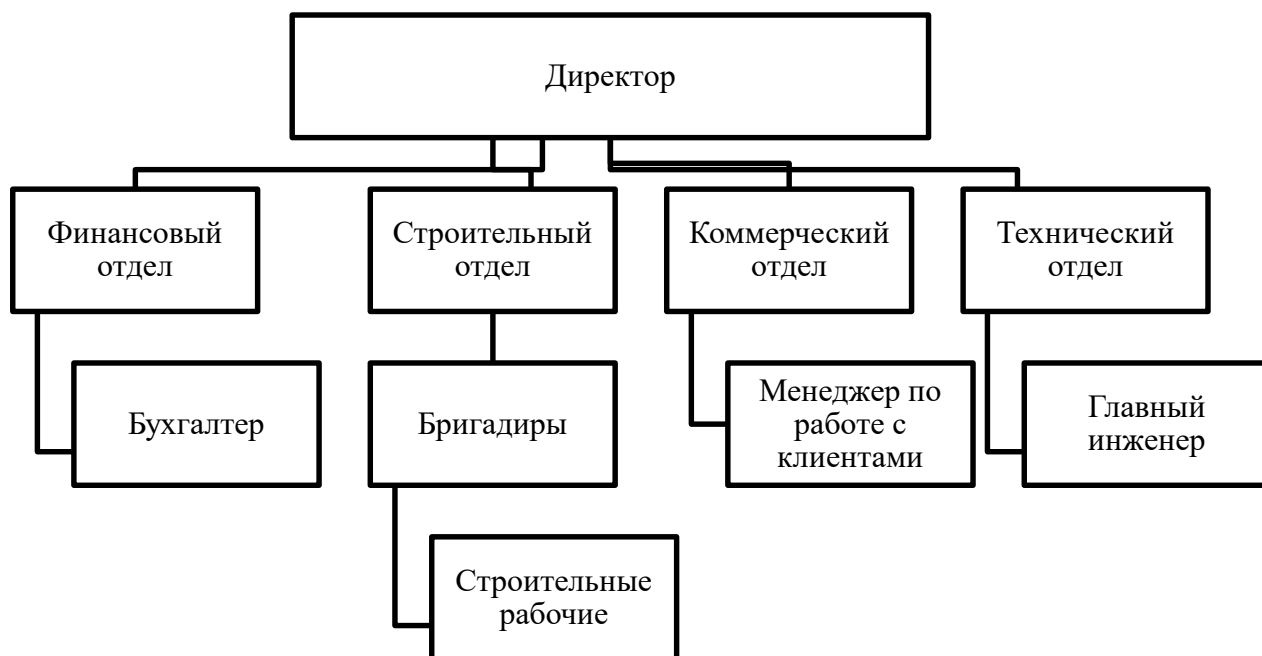


Рисунок 7 – Организационная структура управления ООО «Волга-Монолит»

Строительный отдел является ключевым подразделением, обеспечивающим выполнение основной деятельности организации. Бригады организуют и контролируют производственные процессы, составляют графики работ, распределяют ресурсы и контролируют качество выполнения работ. Бригада электромонтажников непосредственно выполняет электромонтажные работы различной сложности, включая монтаж электропроводки, установку электрооборудования, пусконаладочные работы.

Менеджер по работе с клиентами выстраивает и поддерживает отношения с заказчиками, ведет переговоры, готовит коммерческие предложения и договоры, контролирует удовлетворенность клиентов.

Численность персонала организации составляет на конец 2024 г. – 9 чел. За последний год произошло значительное снижение численности персонала – на 4 человека, что свидетельствует о снижении объемов заказов организации (рисунок 8).

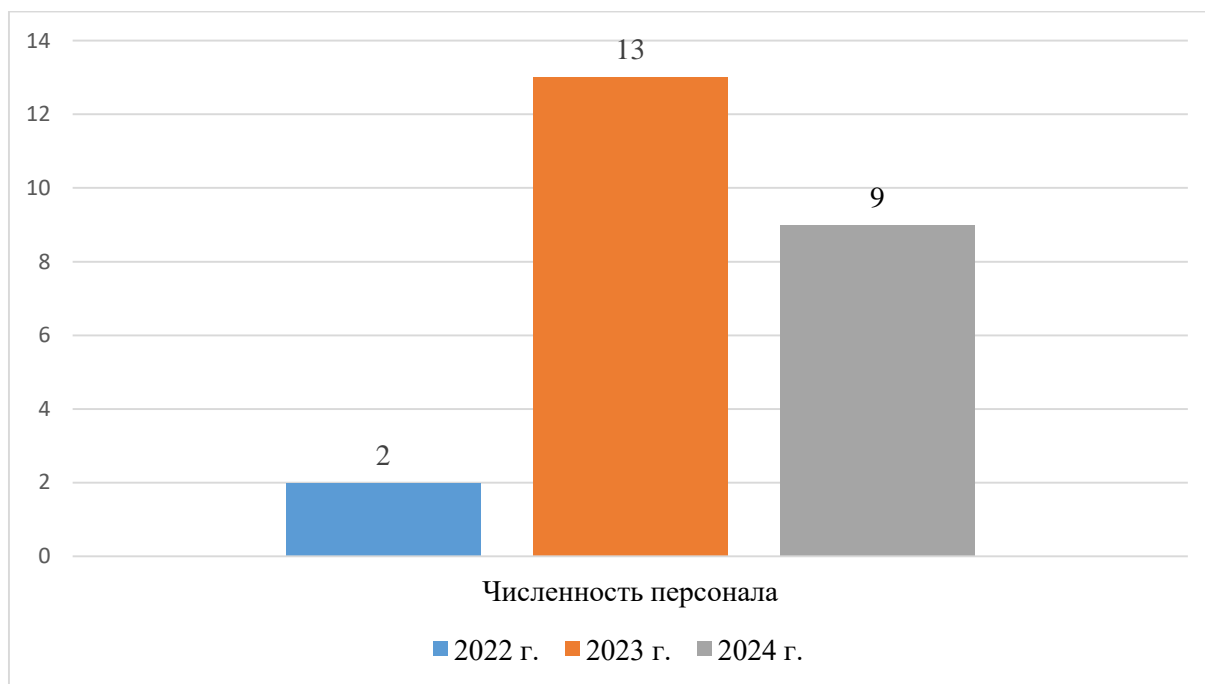


Рисунок 8 – Динамика численности персонала ООО «Волга-Монолит» за 2022-2024 г., чел.

При этом небольшая численность штата способствует быстрому принятию решений и гибкому реагированию на изменения рыночной ситуации, а также позволяет оптимизировать накладные расходы. Для выполнения крупных проектов или специализированных работ организация имеет возможность привлекать дополнительные ресурсы на основе субподряда, что обеспечивает масштабируемость бизнеса без увеличения постоянных издержек.

Далее проведен анализ основных показателей результатов экономической деятельности ООО «Волга-Монолит» за 2022-2024 гг.

В таблице 5 представлены основные экономические показатели деятельности организации за 2022-2024 гг. по данным бухгалтерской отчётности (Приложения А, Б, В).

Таблица 5 – Экономические показатели деятельности ООО «Волга-Монолит» за 2022-2024 гг.

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменение 2023 г./2022 г.		Изменение 2024 г./2023 г.	
				Абс. изм.	Темп прирос та, %	Абс. изм.	Темп прирос та, %
Выручка, тыс. руб.	25356	24883	118216	-473	-1,87	93333	375,09
Полная себестоимость продаж, тыс. руб.	25199	24416	116619	-783	-3,11	92203	377,63
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	157	467	1597	310	197,45	1130	241,97
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	157	467	1597	310	197,45	1130	241,97
Чистая прибыль, тыс. руб..	234	5803	811	5569	2379,9	-4992	-86,02
Основные средства, тыс. руб..	-	79	11499	79	-	11420	14455,7
Оборотные активы, т. р.	10317	41718	157136	31401	304,36	115418	276,66
Среднегодовая выработка работающего, тыс. руб.	12678	1914,1	13135,1	-10763,9	-84,9	11221	586,24
Среднесписочн ая численность, чел.	2	13	9	11	550,00	-4	-30,77
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	1640	11050	10080	9410	573,78	-970	-8,78

Продолжение таблицы 5

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменение 2023 г./2022 г.		Изменение 2024 г./2023 г.	
				Абс. изм.	Темп прирос та, %	Абс. изм.	Темп прирос та, %
Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб.	820	850	1120	30	3,66	270	31,76
Оборачиваемос ть активов, раз	310	0,596	0,752	-1,861	-	0,156	-
Рентабельност ь продаж, %	0,619	1,877	1,351	1,258	-	-0,526	-
Рентабельност ь деятельности, %	0,93	23,77	0,70	22,839	-	-23,07	-
Затраты на рубль выручки, коп.	99,38	98,12	98,649	-1,2576	-1,265	0,527	0,536

На основе анализа экономических показателей деятельности ООО «Волга-Монолит» можно сделать следующие вывод, что организация демонстрирует значительную динамику развития, что особенно заметно при сравнении показателей 2022 и 2024 гг. Выручка ООО «Волга-Монолит» показала стремительный рост в 2024 г. до 118 216 т. р. относительно 2023 г. или на 375,09%.

Анализ себестоимости продаж показывает схожую динамику – значительный рост в 2024 г. на 92203 т. р. или на 377,63%. Важно отметить, что темп роста себестоимости в 2024 г. выше темпа роста выручки, что свидетельствует о снижении эффективности организации в части управления затратами.

Валовая прибыль и прибыль от продаж демонстрируют стабильный рост на протяжении всего анализируемого периода. В 2023 г. – значительный рост на 197,45% за счет снижения расходов, в 2024 г. за счет значительного роста выручки прибыль выросла на 241,97%. Чистая прибыль предприятия, с учетом прочих доходов и расходов, выросла на 5 569 т. р. в 2023 г., достигнув

5 803 т. р. Основной причиной роста чистой прибыли выступили значительные прочие доходы в размере 8 088 т. р., полученные в 2023 г. В 2024 г. прочие доходы организации значительно сократилась и предприятие получило чистую прибыль в размере – 811 т. р. Сокращение чистой прибыли относительно 2023 г. составило 86,02%.

В структуре активов наблюдается значительный рост как оборотных, так и основных активов в течение трех лет. Оборотные активы выросли в 2023 г. на 31401 т. р. относительно 2022 г. В 2024 г. рост составил 276,66%. Основные средства в 2024 г. показали рост до 11499 т. р.

Структура активов ООО «Волга-Монолит» наглядно представлена на рисунке 9.

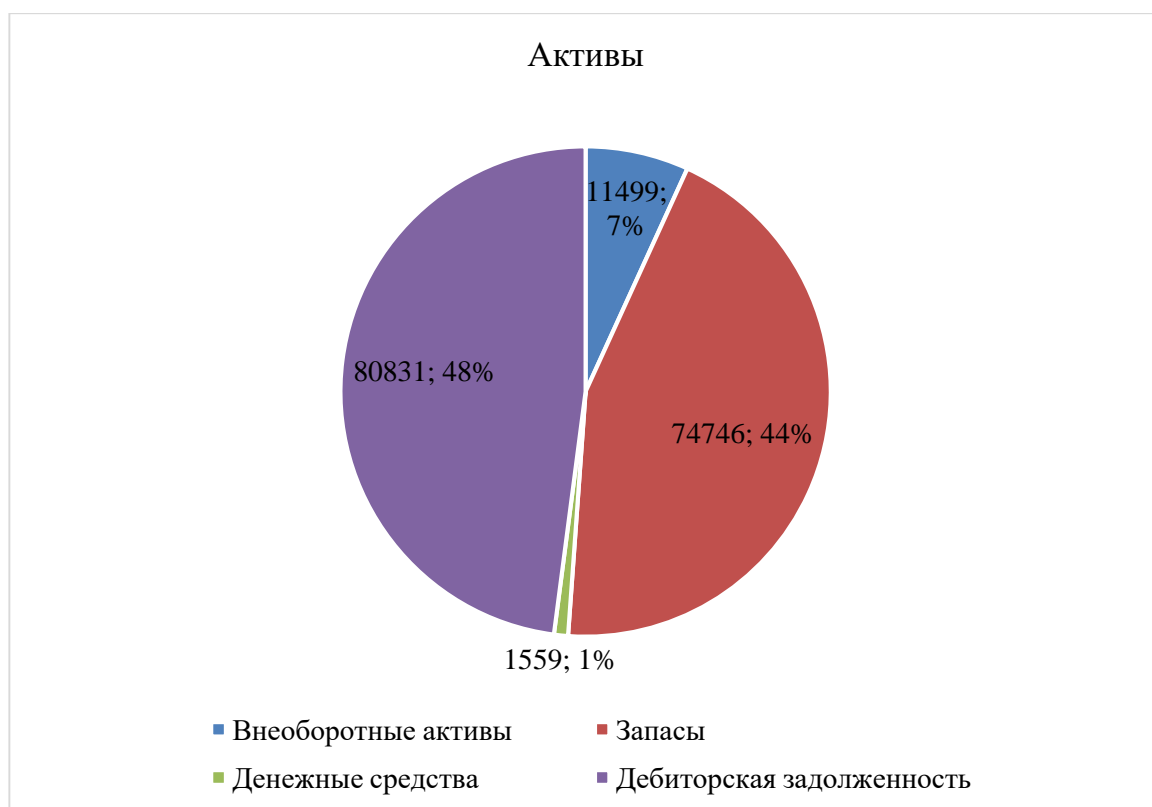


Рисунок 9 – Структура активов ООО «Волга-Монолит» на 2024 г.,%

Анализ данных рисунка показывает, что в структуре активов большую долю занимают запасы – 44%. и дебиторская задолженность – 48%.

Кадровая политика организации характеризуется сокращением штата. Численность персонала снизилась до 9 человек. При этом наблюдается значительный рост среднегодовой выработки на одного работающего в 2024 г. на 586,24%.

Динамика показателей рентабельности продаж ООО «Волга-Монолит» наглядно представлена на рисунке 10.

Данные рисунка 10 показывают значительное снижение показателей рентабельности продаж и рентабельности деятельности в 2024 г., что связано с ростом расходов организации и их доли в выручке от реализации.

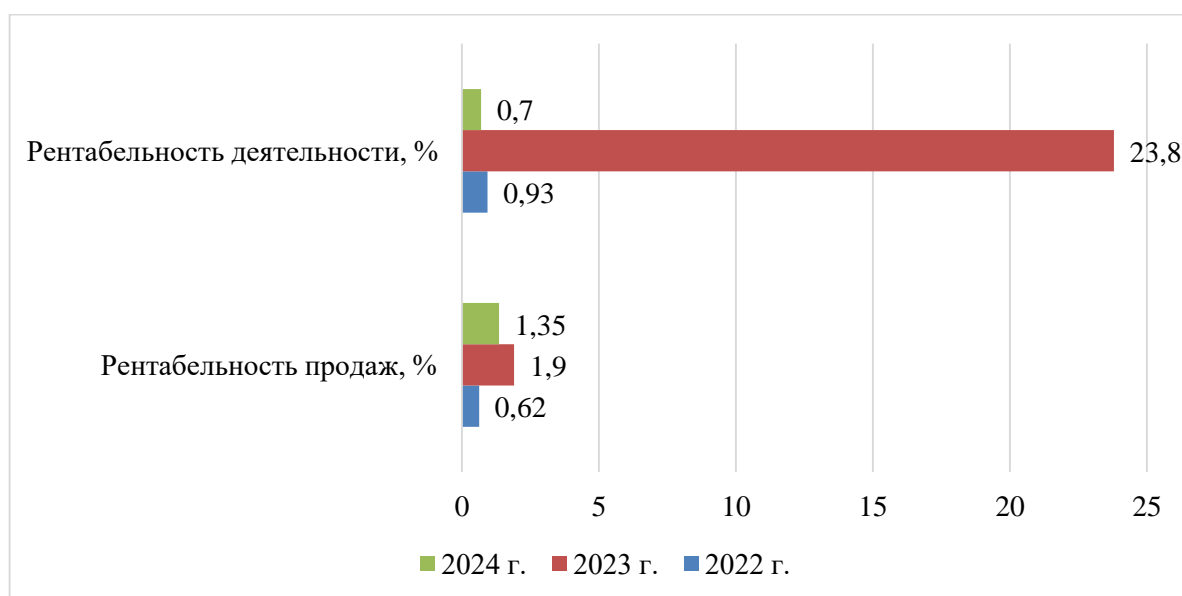


Рисунок 10 – Динамика показателя рентабельности продаж и рентабельности деятельности ООО «Волга-Монолит» за 2022-2024 гг., %

Следовательно, по результатам анализа можно сделать вывод, что финансово-экономические показатели ООО «Волга-Монолит» свидетельствуют о стабильном развитии организации. Показатели прибыли от продаж и выручка от реализации растут, однако вместе с тем значения чистой прибыли снизились, также снижаются и показатели рентабельности. На балансе организации присутствует большая доля запасов, что повышает актуальность разработки дополнительных мероприятий по их сбыту.



Перспективы развития ООО «Волга-Монолит» тесно связаны с накопленным опытом в сфере электромонтажных работ и строительства, а также с диверсифицированным портфелем лицензированных видов деятельности, включающим строительство жилых и нежилых зданий, возведение автомобильных дорог, создание водных сооружений и выполнение различных видов строительно-монтажных работ. Существующая инфраструктура организации, включающая квалифицированный персонал, налаженные связи с поставщиками и заказчиками, а также материально-техническую базу, создает прочную основу для дальнейшего расширения деятельности и освоения новых направлений бизнеса. Особое значение имеет возможность масштабирования текущих проектов благодаря отлаженным бизнес-процессам и гибкой организационной структуре, позволяющей оперативно адаптироваться к меняющимся условиям рынка. Устойчивое финансовое положение и позитивная динамика основных экономических показателей создают благоприятные условия для инвестирования в новые направления деятельности.

Предлагаемый в работе проект развития бизнеса ООО «Волга-Монолит» предполагает создание комплексного направления по предоставлению электротехнических услуг и продаже оборудования с использованием современных цифровых технологий. Суть проекта заключается в создании многофункциональной платформы, объединяющей розничную торговлю электротехническим оборудованием, консультационные услуги и сервисное обслуживание.

Ключевая особенность проекта заключается в создании системы электротехнических услуг, которая объединяет несколько важных направлений.

Во-первых, это создание современного онлайн-магазина электротехнического оборудования с интуитивно понятным интерфейсом, который позволит клиентам легко находить и заказывать необходимое оборудование. Платформа будет включать подробные описания товаров,

технические характеристики, инструкции по применению и возможность онлайн-консультаций со специалистами. Особое внимание будет уделено формированию широкого ассортимента продукции, включающего как профессиональное оборудование, так и товары для частных потребителей.

Вторым важным компонентом является развитие консультационного центра, где клиенты смогут получить профессиональную помощь по вопросам выбора оборудования, проектирования электрических систем и их монтажа, особенный упор будет на установку устройств для умного дома». Консультации будут доступны как в онлайн-формате через видеосвязь, так и при личном посещении центра.

Третьим элементом проекта является создание сервисного центра по ремонту и обслуживанию электротехнического оборудования. Центр будет оснащен современным диагностическим оборудованием и укомплектован квалифицированными специалистами. Важной особенностью станет возможность выезда мастеров на объект для проведения диагностики и ремонта.

Актуальность данного проекта обусловлена растущим спросом на качественные электротехнические услуги и оборудование, особенно в контексте развития современного строительства и реновации существующих объектов. Увеличение количества «умных» домов и систем автоматизации создает устойчивый спрос на профессиональные услуги по монтажу и обслуживанию электрооборудования.

Проект предусматривает интеграцию с существующими направлениями деятельности организации, что позволит предложить клиентам комплексные решения.

Реализация данного проекта позволит ООО «Волга-Монолит» значительно расширить спектр предоставляемых услуг, увеличить клиентскую базу и создать дополнительные источники дохода.

## **2.2 Анализ рынка и разработка маркетингового плана проекта**

Анализ рынка электротехнических услуг и оборудования в России за последние три года демонстрирует устойчивую тенденцию к росту, несмотря на сложные экономические условия.

По данным исследования Российской ассоциации электротехнических компаний (РАЭК), в 2023 г. практически все сегменты отрасли показали активный рост. Особенно впечатляющие результаты продемонстрировал сегмент низковольтного оборудования и шкафов, увеличившись на 23% по сравнению с 2022 г. Рост во многом обусловлен активным развитием отечественных организаций, которые успешно заполнили нишу, освободившуюся после ухода таких крупных зарубежных производителей как ABB, Schneider Electric, Legrand и Siemens. За два года российскому рынку удалось существенно продвинуться в локализации производства низковольтного оборудования, успешно замещая европейских партнеров.

Важной тенденцией стало значительное сокращение доли параллельного импорта. Если в 2022 г. она превышала 20%, то к настоящему времени сократилась до менее чем 5%, особенно в промышленном сегменте. Российские производители активно наращивают объемы продаж и увеличивают производственные мощности, в том числе благодаря государственной поддержке. В 2023 г. этот процесс заметно ускорился. Существенно расширился ассортимент российских брендов, появились новые производственные линии, в том числе по выпуску модульных аппаратов, что ранее казалось маловероятным.

В сегменте электромонтажных услуг объем рынка в 2023 г. составил 412 млрд. р., увеличившись на 8,5% по сравнению с предыдущим годом. Важным трендом стало повышение спроса на комплексные решения в области энергоэффективности – по данным Министерства строительства РФ, в 2023 г. более 45% новых коммерческих объектов были оснащены системами энергоменеджмента.

Розничный сегмент продаж электротехнического оборудования также демонстрирует положительную динамику. Объем розничных продаж электротехнического оборудования в 2023 г. достиг 534 млрд р., при этом доля онлайн-продаж составила 32,5%, увеличившись на 7,8 процентных пункта по сравнению с 2022 г. Аналитики прогнозируют дальнейший рост доли онлайн-продаж до 40% к концу 2025 г. Средний чек в розничном сегменте составил 12 800 руб., увеличившись на 15,3% по сравнению с 2022 г.

Структура спроса на электротехническое оборудование в 2023 г. распределилась следующим образом:

- промышленный сектор – 42%,
- строительство – 28%,
- частные потребители – 18%,
- государственный сектор – 12%.

По прогнозам экспертов, в ближайшие годы ожидается увеличение доли частных потребителей до 22% за счет растущего спроса на системы «умного дома» и энергосберегающие технологии.

Рынок систем «умный дом» структурирован по нескольким ключевым сегментам: индивидуальные домохозяйства (умный дом, квартира), многоквартирные дома и жилые комплексы, а также сегмент умного ЖКХ и управляющих компаний. В технологическом аспекте преобладают беспроводные системы, которые заняли наибольшую долю рынка. Среди крупнейших игроков в сегменте «Умная УК, Умное ЖКХ» выделяются такие организации как UJIN, AlphaLogic, Rubetek, Iridi, Ростелеком Ключ, Smart Unity, Мажордом, СКАУТ, Rozental Group и Мегафон. По прогнозам экспертов, объем российского рынка технологий «умного» дома в 2025 г. должен был достичь 1,26 млрд долларов.

На развитие данного рынка оказывают влияние различные факторы, включая рост в жилищном строительстве, развитие промышленности и инфраструктуры, а также сокращение ввода коммерческой недвижимости. РАЭК прогнозирует, что в 2024-2025 гг. некоторые товарные направления

могут показать отрицательную динамику, особенно в сегменте коммерческой светотехники, что связано с проблемами в сфере торговой недвижимости.

Основными тенденциями российского рынка электротехники на 2024 год являются:

- продолжающееся замещение европейских производителей в профессиональной и декоративной светотехнике;
- восстановление доли российских производителей светильников;
- существенное расширение ассортимента отечественных брендов;
- дальнейшая локализация производства в России;
- расширение продаж товаров для системы «умный дом».

Основные тенденции и характеристики рынка в г. Тольятти определяются влиянием близости к промышленному кластеру, развитием локального производства электрооборудования, востребованностью как промышленного, так и бытового оборудования, а также растущей популярностью онлайн-торговли.

Ключевым фактором, влияющим на рынок электрооборудования в Тольятти, является высокая концентрация промышленных организаций. В регионе функционирует большое количество производственных объектов, производящих электротехническое оборудование, что снижает временные и финансовые затраты на их доставку.

Спрос на рынке электрооборудования в г. Тольятти определяется несколькими ключевыми факторами:

- развитие инфраструктуры;
- высокий спрос наблюдается на недорогие аналоги европейского оборудования, а также на качественную продукцию, произведенную в России и Китае.

Предложение на рынке в г. Тольятти характеризуется широким ассортиментом:

- оригинальное оборудование ведущих производителей,

- аналоги известных брендов,
- восстановленное оборудование.

Потребители на рынке электрооборудования в г. Тольятти делятся на несколько основных групп:

- частные покупатели. Покупают электрооборудование для личного использования (бытовая техника, осветительные приборы, инструменты и др.);
- мелкие и средние предприниматели. Закупают электрооборудование для нужд бизнеса (освещение, системы электроснабжения, инструмент для работ);
- строительные и ремонтные организации. Приобретают профессиональное электрооборудование (инструменты, кабельную продукцию, электросчетчики, автоматические выключатели и т. д.);
- государственные учреждения и муниципальные структуры. Закупают электрооборудование для общественных объектов (школы, больницы, административные здания);
- электрики и монтажники. Покупают инструменты и расходные материалы для профессиональной деятельности.

Преимущественно потребители г. Тольятти предпочитают приобретать оборудование российского производства и продукцию из Китая, поскольку они стоят дешевле европейских аналогов, но при этом обеспечивают удовлетворительное качество. Локализация складских запасов позволяет снизить издержки на логистику и удерживать конкурентные цены, что особенно важно в условиях роста стоимости импортного оборудования.

Рынок электрооборудования в г. Тольятти отличается высокой концентрацией продавцов в регионе. Основными игроками рынка выступают как крупные федеральные сети, так и локальные организации, обеспечивающие доступность электротехнической продукции для всех категорий потребителей. Особую роль играют специализированные

дистрибьюторы, поставляющие оборудование для промышленного сектора и строительных организаций.

Продавцов можно разделить на следующие группы, перечисленные на рисунке 11.

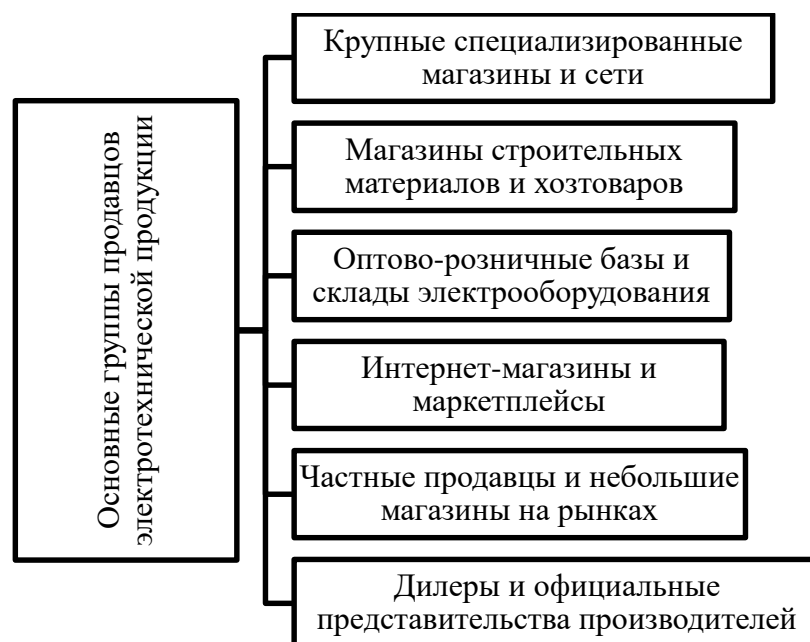


Рисунок 11 – Основные группы продавцов электротехнической продукции

Данные группы формируют рынок электрооборудования в г. Тольятти, создавая высокую конкуренцию и разнообразие предложений для потребителей.

Сравнительная характеристика продавцов приведена в таблицах 6,7.

Таблица 6 – Описание основных групп продавцов

Вид организации	Продукт	Цена	Сильные стороны	Слабые стороны
Частные продавцы и небольшие магазины на рынках	Продажа и ремонт электро- и бензоинструмента	Средний уровень	Специализация на ремонте и продаже инструмента; опыт работы; наличие сервиса	Ограниченный ассортимент по сравнению с крупными сетями

Продолжение таблицы 6

Вид организации	Продукт	Цена	Сильные стороны	Слабые стороны
Магазины строительных материалов и хозтоваров	Широкий ассортимент электрооборудования и кабельной продукции	Средний уровень	Широкий выбор товаров; ориентированность на различные группы покупателей	Возможные очереди и загруженность в часы пик
Оптово-розничные базы и склады электрооборудования	Бытовое и профессиональное электрооборудование	Средний уровень	Разнообразие ассортимента	Нет скидок и акций, не удобно добираться, необходимость делать большой заказ
Крупные специализированные магазины и сети	Строительные материалы, электрооборудование, инструменты	Средний уровень	Известный бренд; широкий ассортимент; удобное расположение	Меньшая специализация на электрооборудовании; возможные очереди
Интернет-магазины и маркетплейсы	Разнообразное электрооборудование и инструменты	Различные цены	Удобство онлайн-заказа; широкий выбор; доставка на дом	Отсутствие возможности осмотра товара перед покупкой; возможные задержки доставки
Дилеры	Сертифицированное электрооборудование от производителя	Выше среднего	Высокое качество продукции; гарантийное обслуживание; профессиональные консультации	Более высокая стоимость; ограниченный ассортимент других брендов

Сравнение конкурентов по основным показателям представлено в таблице 7.

Сравнительный анализ позволяет сделать выводы, что официальные дилеры предлагают высокое качество, сервис и репутацию, но ассортимент ограничен только их продукцией, а цены выше. Специализированные магазины имеют широкий ассортимент и баланс цены и качества, но могут уступать маркетплейсам по доступности. Маркетплейсы дают широкий выбор и низкие цены, но качество и сервис хуже. Локальные магазины и рынки



предлагают низкие цены, но ассортимент и качество продукции ограничены. Строительные имеют широкий ассортимент, но основной фокус не на электрооборудовании, а на строительных товарах.

Таблица 7 – Сравнение групп продавцов по основным показателям

Показатель	Официальные дилеры	«Частные продавцы и небольшие магазины на рынках	Интернет-магазины и маркетплейсы	Локальные магазины и рынки	Строительные сети	Оптоворозничные базы и склады электрооборудования
Качество продукции	+	+	-	-	+	-
Ассортимент	-	+	+	-	+	+
Цена	-	+	+	+	-	+
Сервис	+	+	-	-	+	-
Репутация	+	+	-	-	+	-
Доля рынка	+	+	+	-	+	+
Рентабельность	+	+	+	+	+	+
Инновации	+	-	+	-	-	-

На основе анализа конкурентов и текущих тенденций рынка электрооборудования, разрабатываемый проект должен обладать рядом ключевых преимуществ, таких как:

- возможность быстрой доставки электрооборудования и комплектующих;
- широкий ассортимент оборудования, от бытовых приборов до профессионального электрооборудования для бизнеса и строительства;
- доступность редкого оборудования;

- офлайн сервисный центр – клиенты смогут не только приобрести оборудование, но и воспользоваться услугами его ремонта, обслуживания и настройки;
- консультации и техническая поддержка – команда экспертов будет предоставлять профессиональные консультации по выбору, установке и эксплуатации электрооборудования.

Для обеспечения конкурентоспособности цен и привлечения клиентов будут применяться следующие механизмы:

- мониторинг цен конкурентов – регулярный анализ рыночных цен для соответствия ожиданиям покупателей и конкурентоспособности;
- гибкая система скидок и бонусов – специальные предложения для постоянных клиентов и оптовых покупателей;
- анализ сезонного спроса – адаптация цен и акций в зависимости от сезонных колебаний рынка;
- прозрачное ценообразование – детальная информация о стоимости товаров и услуг, исключая скрытые наценки;
- возможность рассрочки и кредитных программ – для удобства покупателей, особенно для крупных закупок.

Для продвижения проекта будут использоваться следующие инструменты:

- рекламные кампании в социальных сетях, контекстная реклама в Яндекс.Директ, таргетированная реклама по интересам;
- проведение сезонных акций и скидок, программа лояльности с бонусами за повторные покупки, специальные предложения для монтажных организаций и корпоративных клиентов.
- онлайн-консультанты на сайте и в чат-ботах, персональные менеджеры в сервисном центре, бесплатные консультации по подбору оборудования.

- персонализированные email-рассылки, push-уведомления в мобильном приложении, смс-рассылки с промо-кодами, рекомендации по оборудованию на основе истории покупок.

В заключении анализа в таблице 8 проведен SWOT-анализ планируемого проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит».

Таблица 8 – SWOT-анализ планируемого проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит»

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Возможность экспресс-доставки электрооборудования и комплектующих.</p> <p>Широкий ассортимент продукции, включая редкие модели и специализированные решения.</p> <p>Офлайн сервисный центр для ремонта и настройки оборудования.</p> <p>Консультационная поддержка и технические консультации по подбору оборудования.</p>	<p>Высокие первоначальные затраты на разработку, интеграцию и техническую поддержку.</p> <p>Зависимость от поставщиков электрооборудования и логистических организаций.</p> <p>Возможные проблемы с поставками редкого и специализированного оборудования.</p> <p>Высокие затраты на маркетинг и продвижение для привлечения новых клиентов.</p>
Возможности	Угрозы
<p>Рост популярности онлайн-торговли электрооборудованием и цифровых сервисов.</p> <p>Развитие партнерских сетей электромонтажных организаций, предоставление комплексных решений «под ключ».</p> <p>Увеличение спроса на консультационные услуги по электромонтажным работам.</p> <p>Автоматизация процессов, улучшение клиентского опыта с помощью чат-ботов и онлайн-консультантов.</p>	<p>Высокий уровень конкуренции со стороны маркетплейсов, крупных розничных сетей и специализированных магазинов.</p> <p>Возможные изменения в законодательстве, регулирующем продажу и установку электрооборудования.</p> <p>Колебания курса валют и рост цен на импортные комплектующие.</p> <p>Экономическая нестабильность, снижение покупательной способности клиентов.</p> <p>Недоверие части клиентов к покупке электрооборудования онлайн, необходимость подтверждения надежности поставщика.</p>

На основании проведенного SWOT-анализа можно сделать вывод, что планируемый проект по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» обладает значительным потенциалом. Среди его сильных сторон выделяются удобный и современный интерфейс, возможность экспресс-доставки, широкий ассортимент и наличие офлайн сервисного центра. Ключевые возможности проекта связаны с ростом спроса на онлайн-продажи электрооборудования,

развитием сервисных услуг и партнерской сети. Однако для успешного внедрения платформы необходимо учитывать конкуренцию со стороны маркетплейсов и существующих магазинов, возможные изменения в законодательстве, а также необходимость значительных вложений в маркетинг и поддержку клиентского сервиса.

В заключении раздела исследования сделан вывод, что финансово-экономические показатели ООО «Волга-Монолит» свидетельствуют о стабильном развитии организации. Показатели прибыли от продаж и выручка от реализации растут, однако вместе с тем значения чистой прибыли снизились, также снижаются и показатели рентабельности. На балансе организации присутствует большая доля запасов, что повышает актуальность разработки дополнительных мероприятий по их сбыту.

Проект развития бизнеса ООО «Волга-Монолит» предполагает создание комплексного направления по предоставлению электротехнических услуг и продаже оборудования с использованием современных цифровых технологий. Анализ рынка показал, что розничный сегмент продаж электротехнического оборудования демонстрирует положительную динамику. По прогнозам экспертов, в ближайшие годы ожидается увеличение доли частных потребителей до 22% за счет растущего спроса на системы «умного дома» и энергосберегающие технологии. SWOT-анализ показал что планируемый проект по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» обладает значительным потенциалом. Ключевые возможности проекта связаны с ростом спроса на онлайн-продажи электрооборудования, развитием сервисных услуг и партнерской сети.

### **3 Разработка бизнес-плана планируемого проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» и оценка эффективности проекта**

#### **3.1 Разработка производственного плана и организационного плана планируемого проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит»**

В исследовании предложен проект для развития бизнеса ООО «Волга-Монолит». Проект развития бизнеса ООО «Волга-Монолит» предполагает создание комплексного направления по предоставлению электротехнических услуг и продаже оборудования с использованием современных цифровых технологий. Суть проекта заключается в создании многофункциональной платформы, объединяющей розничную торговлю электротехническим оборудованием и офлайн консультационные услуги и сервисное обслуживание.

Далее в таблице 9 рассмотрены основные характеристики предлагаемой продукции и услуг планируемого проекта.

Таблица 9 – Основные характеристики предлагаемой продукции и услуг планируемого проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит»

Наименование продукта	Характеристика	Отличительная особенность
Электротехническое оборудование	Продукция для строительства, ремонта и модернизации электрических систем (щиты, кабели, разъемы, инструменты).	Широкий ассортимент товаров для различных отраслей: от бытового до промышленного использования.
Консультационные услуги	Консультации по выбору оборудования, проектированию и монтажу электрических систем, соблюдению стандартов.	Высококвалифицированные специалисты с опытом работы, возможность дистанционных консультаций через платформу.
Сервисное обслуживание	Услуги по установке, настройке и обслуживанию электротехнического оборудования.	Индивидуальный подход к каждому клиенту, выполнение работ с гарантией, наличие оффлайн сервисных центров.

Основные варианты продвижения продукции проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» перечислены на рисунке 12.



Рисунок 12 – Основные варианты продвижения продукции проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит»

Акцент в проекте будет сделан на удобство для клиента, благодаря простоте интерфейса платформы, гибкому подходу в ценообразовании и широкому спектру дополнительных услуг. Сотрудничество с крупными организациями и участие в профессиональных мероприятиях расширяет рынок сбыта и увеличивает доверие к организации.

В таблице 10 представлен план маркетинга проекта по развитию бизнеса.

Таблица 10 – План маркетинга проекта по развитию бизнеса

Продукт	Цена	Канал сбыта	Продвижение
Электротехническое оборудование, консультационные услуги, сервисное обслуживание.	Ценовая политика зависит от рыночных трендов и конкурентных предложений. Для постоянных клиентов предусмотрены скидки, бонусы и индивидуальные предложения.	Продажа через онлайн-платформу, прямые продажи для крупных организаций, сотрудничество с оптовыми дистрибьюторами.	Реклама через социальные сети и поисковые системы, участие в выставках и форумах, создание образовательных программ.

План маркетинга направлен на обеспечение постоянного потока клиентов через удобную платформу для выбора и покупки продукции, эффективное продвижение в интернете и использование профессиональных мероприятий для расширения присутствия на рынке.

В рамках реализации проекта основная часть затрат будет связана с арендой офисных помещений, закупкой необходимого оборудования, а также разработкой сайта организации. Помимо этого, проект потребует инвестиций в маркетинг для продвижения проекта.

Офис для реализации проекта должен быть удобным и находиться в части города с хорошей транспортной доступностью, что обеспечит комфортное взаимодействие с партнерами и клиентами. Офис должен быть площадью около 100 кв. м., чтобы разместить административный персонал, IT-отдел, зону для работы с клиентами и склад для временного хранения продукции и помещения для ремонта оборудования.

Для бесперебойной работы потребуется оснащение офиса современными системами электроснабжения и кондиционирования, а также наличие необходимого освещения и подключения. Обязательно соблюдение стандартов пожарной безопасности.

Далее в таблице 11 перечислены необходимые помещения для реализации проекта и стоимость их приобретения.

Таблица 11 – Помещения необходимые для реализации планируемого проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит»

Назначение помещения	Площадь, кв. м.	Правовое основание использования	Стоимость аренды помещения в год, руб.
Офисное	50	Аренда	400000
Складское	50	Аренда	300000
Итого	100	Аренда	700000

Затраты на помещение для проекта составят 700 т. р. в первый год реализации проекта.

Далее необходимо осуществить расходы на приобретение оборудования для реализации проекта. Данные расходы приведены в таблице 12.

Таблица 12 – Начальные затраты на приобретение оборудования для реализации проекта

Наименование	Описание	Общая стоимость, руб.
Оборудование для консультаций	Мебель (столы, стулья, кресла), оборудование для демонстрации продукции (дисплеи, проекторы).	300 000
Оборудование для демонстрации	Демонстрационные стенды для электротехнической продукции, образцы товаров, инструменты	300 000
Техническое оснащение	Компьютеры, телефоны, системы для записи консультаций и управления базой данных	950 000
Оборудование для ремонта и тестирования	Мультиметры для измерения электрических параметров, осциллографы, тестеры и анализаторы, паяльные станции для работы с мелкими компонентами.	750 000
Итого	-	2 300 000

Следовательно, начальные затраты на приобретение оборудования для реализации проекта составят 2 300 т. р.

Общие начальные затраты на реализацию проекта включая аренду помещений составят 3 000 т. р.



Далее в таблице 13 перечислены расходы на реализацию планируемого проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит», которые необходимо осуществлять ежемесячно.

Таблица 13 – Ежемесячные расходы на организацию проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит»

Статья затрат	Стоимость, руб./месяц
Пополнение склада электротехнической продукции	350 000
Лицензии на программное обеспечение	20 000
Оборудование для ремонта и тестирования	20 000
Расходные материалы	20 000
Итого	410 000
Коммунальные и хозяйственные расходы на реализацию проекта	
Санитарно-гигиенические изделия	2 000
Бытовая химия	1 000
Интернет	2 000
Телефонная связь	1 000
Обслуживание серверов	1 000
Охрана и безопасность	2 000
Коммунальные расходы	15 000
Итого	24 000
Затраты на продвижение проекта в начале запуска	
Таргетированная интернет-реклама	70 000
Разработка и запуск сайта	100 000
Рекламные материалы (баннеры, плакаты)	30 000
Прочие расходы	20 000
Итого	220 000
Всего расходов	654 000

Согласно таблице 13, итоговые расходы в первый месяц составят 654 т. р. Расходы включают покупку необходимого оборудования, настройку консультационного пространства, расходы на коммунальные услуги и маркетинговую деятельность для привлечения клиентов.

Планируемый объем сбыта услуг и продукции проекта представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Планируемый объем сбыта услуг и продукции проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит»

Наименование произведённой продукции, работы, услуги	Характеристика (кол-во)	Среднее количество в месяц
Онлайн-заказы электротехнической продукции	шт.	500
Консультирование и установка электротехнической продукции	шт.	200
Ремонт электротехнической продукции	услуга	100

Таблица 14 отражает предполагаемые объемы работы по каждой из услуг проекта, что позволяет оценить нагрузку на сайт и сервисы в рамках проекта.

Далее в таблице 15 представлены данные о необходимом персонале для реализации планируемого проекта.

Таблица 15 – Данные о необходимом персонале для реализации планируемого проекта

Должность	Количество, чел.	Зарботная плата, руб.	Квалификационные требования
Директор офиса	1	120 000	Высшее образование, опыт работы в электротехнической отрасли
Менеджер по продажам	2	60 000	Опыт продаж, знания продукции, умение работать с клиентами, высшее или среднее специальное образование
Электротехнический консультант	2	50 000	Профильное образование, опыт работы в электротехнической сфере, техническая грамотность
Сервисный инженер	2	55 000	Опыт работы в ремонте электротехнического оборудования, техническое образование
IT-специалист	1	70 000	Высшее образование в области информационных технологий, опыт разработки и обслуживания ПО
Маркетолог	1	50 000	Опыт в интернет-маркетинге, знание современных инструментов продвижения, высшее образование
Кладовщик	1	40 000	Опыт работы с товарными запасами, знание складского учета, ответственность
Итого	10	445000	-

В таблице 15 видно, что организации необходимо нанять дополнительно 10 человек в рамках планируемого проекта с ежемесячной заработной платой в размере 445 000 т. р.

В данном пункте рассмотрены все необходимые финансовые, человеческие ресурсы для реализации планируемого проекта по развитию бизнеса. Экономическая эффективность проекта рассчитана в следующем пункте.

### **3.2 Разработка финансового плана проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» и оценка его эффективности**

Согласно произведенным расчетам затрат в предыдущем пункте начальные инвестиционные затраты на реализацию проекта составят 3 000 т. р.

Источником финансирования данных расходов выступают денежные средства на балансе организации.

Далее в таблице 16 рассчитала ежемесячная себестоимость проекта.

Таблица 16 – Себестоимость продукции и услуг по проекту развития бизнеса

Статья затрат	Сумма руб./мес.
Сырье, материалы	410 000
Заработная плата с отчислениями	579 000
Коммунальные и хозяйственные платежи	24 000
Затраты на рекламу	220 000
Прочее	10 000
Итого	1 243 000

Себестоимость продукции и услуг по проекту развития бизнеса составит в первый месяц реализации 1 243 т. р.

Данные по прогнозируемому изменению выручки от реализации и себестоимости продаж представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Данные по прогнозируемому изменению выручки от реализации и себестоимости продаж

Месяц	Себестоимость продаж, руб.	Выручка от реализации, руб.
1 месяц	1 243 000	1 420 000
2 месяц	1 330 010	1 562 000
3 месяц	1 409 810	1 718 200
4 месяц	1 494 399	1 890 020
5 месяц	1 584 063	2 079 022
6 месяц	1 679 106	2 286 924
7 месяц	1 779 853	2 515 617
8 месяц	1 886 644	2 767 178
9 месяц	1 999 843	3 043 896
10 месяц	2 119 833	3 348 286
11 месяц	2 247 024	3 683 114
12 месяц	238 184	4 051 426
Итого	21 155 434	30 365 683

Наглядно данные по прогнозируемому изменению выручки от реализации и себестоимости продаж представлены на рисунке 13.

По данным таблицы 17 и рисунка 13 себестоимость продаж в первый год составит 21 155,4 т. р., выручка от реализации 30 365,7 т. р.

В таблице 18 сформирован предварительный бюджет доходов и расходов проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» по кварталам.

Таблица 18 – Предварительный бюджет доходов и расходов проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» по кварталам

Сумма, руб.	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого
Выручка	4 565 158	5 592 514,85	6 851 071,17	8 392 856,781	25 401 601
Затраты (себестоимость)	3 982 821	4 757 569	5666 341	6 748 703	21 155 434
Валовая прибыль	582 337	834 945,9	1 184 730,17	1 644 153,78	4 246 166,81
Прибыль убыток от продаж	582 337	834 945,9	1 184 730,17	1 644 153,78	4 246 166,81
Налог (20%)	116 467,4	166 989,2	236 946,03	328 830,76	849 233,36
Чистая прибыль (убыток)	465 869,6	667 956,7	947 784,14	1 315 323,03	3 396 933,44

Продолжение таблицы 18

Сумма, руб.	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого
Чистая прибыль (убыток) нарастающим итогом	465 869,6	1 133 826	2 081 610,42	3 396 933,44	3 396 933,44

Согласно произведенным расчетам, ожидаемая прибыль в первый год реализации проекта составит 33 969,3 т. р.

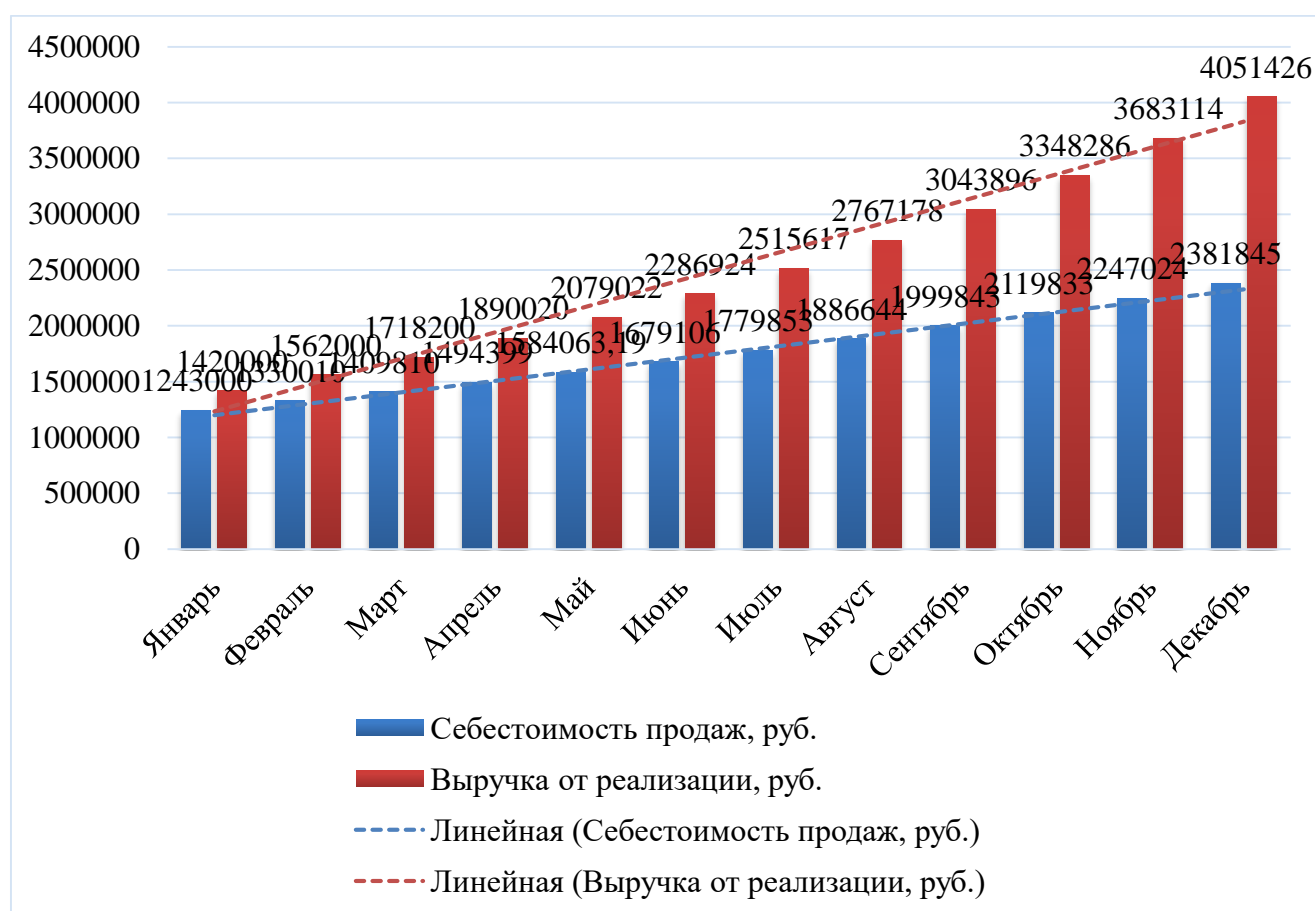


Рисунок 13 – Данные по прогнозируемому изменению выручки от реализации и себестоимости продаж, руб.

Предварительный бюджет доходов и расходов проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» в перспективе 5 лет представлен в таблице 19.

Таблица 19 – Предварительный бюджет доходов и расходов проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» в перспективе 5 лет

Сумма, руб.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка	25401601	26417665,04	27474371,64	28573346,51	29716280,4
Затраты (себестоимость)	21155434	21790097,02	22443799,93	23117113,93	23810627,4
Валовая прибыль	4246166,81	4627568,02	5030571,71	5456232,58	5905653,02
Прибыль убыток от продаж	4246166,81	4627568,02	5030571,71	5456232,58	5905653,02
Налог (20%)	849233,36	925513,60	1006114,34	1091246,52	1181130,6
Чистая прибыль (убыток)	3396933,44	3702054,42	4024457,37	4364986,063	4724522,42
Чистая прибыль (убыток) нарастающим итоном	3396933,44	7098987,86	11123445,22	15488431,29	20212953,7

Согласно данным таблицы 19, чистая прибыль по проекту в течение 5 лет ожидается в размере 20 212,9 т. р.

Для оценки эффективности проекта рассчитана рентабельность проекта (ROI) по формуле 3 первой главы бакалаврской работы.

$$ROI = \frac{20212953,7}{29716280,4} \cdot 100\% = 68\%$$

Рентабельность проекта составит – 68%.

Далее рассчитана норма прибыли по формуле 1 первой главы бакалаврской работы.

$$\text{Норма прибыли} = \frac{20212953,7}{3000000} \cdot 100\% = 673\%$$

Норма прибыли составит 673%.

Расчет срока окупаемости произведен в таблице 18 по формуле 2 первой главы бакалаврской работы.

Расчет срока окупаемости показал, что планируемый проект по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» окупится к концу 4 квартала первого года запуска проекта.

Таблица 19 – Расчет срока окупаемости проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит»

Квартал	Инвестиции, руб.	Инвестиции нарастающим итогом, руб.	Поступления доходов от проекта по годам, руб.	Доходы нарастающим итогом, руб.	Суммарные доходы-суммарные инвестиции, руб.
0	3000000	3000000	0	0	-3000000
1	-	3000000	465869,6	465869,6	-2534130,4
2	-	3000000	667956,7	1133826	-1866173,7
3	-	3000000	947784,1	2081610	-918389,56
4	-	3000000	1315323	3396933	396933,44

Следовательно, можно сделать вывод, что данный проект спланирован эффективно и позволит организации значительно повысить финансовые результаты.

### **3.3 Анализ и оценка рисков проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит»**

Любой бизнес-проект связан с определенными рисками, которые могут существенно повлиять на его успех и достижение поставленных целей. Данные риски могут проявляться в самых разных формах, начиная от проблем с поставками или технологическими сбоями, заканчивая изменениями внешнеэкономической ситуации. Понимание и оценка рисков являются важной частью планирования проекта, поскольку неопределенные или непредсказуемые события могут привести к отклонениям от запланированных сроков, бюджета или уровня качества.

Невозможность соблюдения сроков или перерасход бюджета часто становится следствием недооценки рисков. В таком случае могут возникнуть дополнительные затраты, которые увеличат себестоимость проекта и снижат его прибыльность. Иногда для покрытия этих расходов требуется искать дополнительные источники финансирования, что также может негативно сказаться на финансовой устойчивости организации. К тому же низкое

качество продукции или задержки в выполнении обязательств перед клиентами создают риски для репутации организации и могут привести к утрате доверия со стороны партнеров и клиентов, что в долгосрочной перспективе будет угрожать дальнейшему развитию бизнеса.

Чтобы снизить вероятность возникновения этих рисков, необходимо проводить их тщательную оценку на всех этапах проекта. Разработка стратегий для минимизации рисков является важной частью процесса управления проектом.

В начале оценки рисков проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» проведена качественная и количественная оценка рисков проекта.

На рисунке 14 представлены риски, которые могут повлиять на успешную реализацию проекта.



Рисунок 14 – Риски, которые могут повлиять на проект

Далее в таблице 20 представленные риски охарактеризованы подробнее.



Таблица 20 – Риски проекта по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит»

Риск	Фактор риска
Финансовые риски	Невозможность привлечения достаточного объема финансирования для запуска и развития проекта. Возможность возникновения неожиданных затрат, что потребует дополнительных финансовых ресурсов.
Операционные риски	Возможные проблемы с операционной деятельностью, такие как сбои в работе IT-систем, ошибки в логистике или поставках, которые могут повлиять на сроки поставок и качество предоставляемых услуг.
Риски изменения рыночных условий	Изменение рыночных условий, колебания цен на электрооборудование, влияние экономических факторов, таких как инфляция, что может привести к изменению себестоимости и снижению прибыльности.
Конкурентные риски	Повышенная конкуренция со стороны других организаций, работающих в той же сфере, а также новые игроки на рынке, что может снизить рыночную долю и уменьшить доходность проекта.
Риски, связанные с качеством продукции	Неудовлетворительное качество продукции или услуг может привести к отказу клиентов, снижению репутации и увеличению количества рекламаций и возвратов.
Юридические риски	Возможные изменения в законодательстве, регулирующем деятельность организации (например, изменение налогового законодательства, нормы безопасности и стандарты качества).
Технологические риски	Проблемы с внедрением новых технологий, задержки в разработке и запуске платформы, сбои в программном обеспечении, технические неполадки оборудования.
Риски, связанные с персоналом	Недостаток квалифицированных сотрудников, высокая текучесть кадров или нехватка специалистов с нужными навыками, что может затруднить выполнение ключевых задач проекта.

Каждый из представленных факторов риска требует внимательной оценки и разработки стратегий для их минимизации, чтобы проект мог успешно двигаться к своим целям, обеспечивая долгосрочную устойчивость бизнеса.

В связи с этим далее для оценки влияния каждого из представленных рисков проведено их ранжирование по степени влияния. Данный анализ представлен в таблице 21.

Таблица 21 – Ранжирование рисков проекта по развитию бизнеса по степени их влияния

Риск	Вероятность возникновения (макс. 5)	Степень влияния (макс. 5)	Баллы
Финансовые риски	Высокая – 4. Возможность привлечения недостаточного финансирования, неожиданные расходы.	Высокая – 5. Недостаток средств может привести к задержке реализации проекта или его приостановке.	20
Операционные риски	Средняя – 3. Возможны сбои в работе IT-систем, логистики, или других операционных процессов.	Средняя – 3. Ошибки в операционных процессах могут замедлить реализацию и увеличить расходы.	9
Риски изменения рыночных условий	Высокая – 4. Колебания экономической ситуации, изменение цен на продукцию и услуги.	Высокая – 5. Это может значительно повлиять на спрос, бюджет и доходность проекта.	20
Конкурентные риски	Средняя – 3. Усиление конкуренции на рынке.	Средняя – 3. Усиление конкуренции может привести к снижению доли на рынке и потере клиентов.	9
Риски, связанные с качеством продукции	Средняя – 3. Возможность проблем с качеством продукции, несоответствие стандартам.	Высокая – 4. Плохое качество может привести к потере репутации, рекламациям, возвратам.	12
Юридические риски	Низкая – 2. Возможность изменений в законодательстве.	Высокая – 4. Нарушение законодательства может привести к штрафам и юридическим последствиям.	8
Технологические риски	Средняя – 3. Проблемы с технологическими нововведениями, сбои в работе платформы.	Высокая – 4. Это может повлиять на функциональность платформы и пользовательский опыт.	12
Риски, связанные с персоналом	Средняя – 3. Трудности в подборе квалифицированных сотрудников.	Средняя – 3. Недостаток квалифицированных кадров может привести к снижению эффективности проекта.	9

Согласно проведенному анализу можно сделать вывод, что финансовые риски и рыночные риски получили наибольшее количество баллов, что говорит о высокой вероятности и значительном влиянии этих факторов на проект. Они могут привести к существенным финансовым потерям или задержкам. Технологические риски также являются важными для проекта и требуют особого внимания, чтобы минимизировать их влияние на

пользовательский опыт и доверие клиентов. Юридические риски оценены как относительно низкие, но они могут оказать серьезное влияние в случае нарушения законодательства. Операционные и конкурентные риски требуют постоянного мониторинга, но их влияние на проект скорее будет средним.

Понимание этих рисков и их оценка позволяет эффективно планировать стратегии по их снижению, включая создание резервов, улучшение качества продукции, мониторинг конкурентной среды и обновление технологий.

В связи с этим далее в таблице 22 сформирован ряд направлений предотвращения основных рисков, влияющих на планируемый проект.

Таблица 22 – Ряд направлений предотвращения основных рисков, влияющих на планируемый проект по развитию бизнеса

Риск	Направление предотвращения
Финансовые риски	Разработка подробного финансового плана и контроль бюджета. Создание резервного фонда для непредвиденных расходов. Привлечение инвесторов или кредитных линий для поддержания ликвидности.
Операционные риски	Автоматизация и оптимизация бизнес-процессов. Внедрение системы контроля качества на всех этапах. Обучение персонала для повышения квалификации и минимизации ошибок.
Риски изменения рыночных условий	Постоянный мониторинг рыночной ситуации и экономических трендов. Диверсификация продукции и услуг для снижения зависимости от одного сегмента рынка. Разработка гибкой ценовой политики, адаптируемой к изменениям спроса.
Конкурентные риски	Регулярный анализ конкурентной среды и конкурентных преимуществ. Укрепление бренда через маркетинг и качественное обслуживание клиентов. Использование инновационных технологий и уникальных предложений.
Риски, связанные с качеством продукции	Введение строгих стандартов качества продукции. Проведение регулярных проверок и тестирований продукции. Создание эффективной системы отзывов и рекламаций, быстрая реакция на проблемы.

Продолжение таблицы 22

Риск	Направление предотвращения
Юридические риски	Постоянный мониторинг изменений в законодательстве. Сотрудничество с юридическими консультантами для своевременной оценки рисков.
Технологические риски	Регулярное обновление и тестирование платформы для предотвращения сбойных ситуаций. Разработка и внедрение системы резервного копирования данных. Создание отдела технической поддержки и быстрого реагирования на сбои.
Риски, связанные с персоналом	Разработка системы мотивации и удержания сотрудников. Проведение регулярных тренингов и курсов повышения квалификации. Внедрение системы обратной связи для быстрого выявления проблем.

Предложенные направления позволят минимизировать возможное негативное влияние рисков на проект, обеспечивая эффективное решение возникающих проблем. При грамотном правлении рисками планируемый проект по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» сможет достичь максимальной эффективности.

## **Заключение**

Планирование проекта по развитию организации – процесс, в котором организация формулирует цели, разрабатывает стратегии, распределяет и перераспределяет ресурсы, а также прогнозирует потенциальные риски и трудности, включающий в себя систематическое распределение задач, управление финансами и людьми, адаптацию бизнес-процессов к изменениям внешней и внутренней среды, и контроль за выполнением намеченных целей. Планирование проекта по развитию организации включает в себя несколько взаимосвязанных этапов, каждый из которых играет свою роль в процессе. Важнейшей задачей является создание детализированного и реалистичного бизнес-плана, который служит основой для достижения целей организации, повышения ее конкурентоспособности и устойчивости на рынке.

Анализ экономических показателей ООО «Волга-Монолит» выявил, что организация стабильно развивается, но на балансе организации присутствует большая доля запасов, что повышает актуальность разработки дополнительных мероприятий по их сбыту.

Проект развития бизнеса ООО «Волга-Монолит» предполагает создание комплексного направления по предоставлению электротехнических услуг и продаже оборудования с использованием современных цифровых технологий. Ключевая особенность проекта заключается в создании системы электротехнических услуг, которая объединяет несколько важных направлений. Во-первых, это создание современного онлайн-магазина электротехнического оборудования с интуитивно понятным интерфейсом, который позволит клиентам легко находить и заказывать необходимое оборудование. Вторым важным компонентом является развитие консультационного центра, где клиенты смогут получить профессиональную помощь по вопросам выбора оборудования, проектирования электрических систем и их монтажа, особенный упор будет на установку устройств для

умного дома». Третьим элементом проекта является создание сервисного центра по ремонту и обслуживанию электротехнического оборудования.

Анализ рынка показал, что розничный сегмент продаж и обслуживания электротехнического оборудования демонстрирует положительную динамику. По прогнозам экспертов, в ближайшие годы ожидается увеличение доли частных потребителей до 22% за счет растущего спроса на системы «умного дома» и энергосберегающие технологии. SWOT-анализ показал что планируемый проект по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» обладает значительным потенциалом. Ключевые возможности проекта связаны с ростом спроса на онлайн-продажи электрооборудования, развитием сервисных услуг и партнерской сети.

План маркетинга направлен на обеспечение постоянного потока клиентов через удобную платформу для выбора и покупки продукции, эффективное продвижение в интернете и использование профессиональных мероприятий для расширения присутствия на рынке.

В рамках реализации проекта основная часть затрат будет связана с арендой офисных помещений, закупкой необходимого оборудования, а также разработкой сайта организации. Помимо этого, проект потребует инвестиций в маркетинг для продвижения проекта. Общие начальные затраты на реализацию проекта включая аренду помещения составят 3000 т. р. Источником финансирования данных расходов выступят денежные средства на балансе организации. Итоговые расходы в первый месяц на оборудование, сырье и материалы составят 654 т. р. Расходы включают покупку необходимого оборудования, настройку консультационного пространства, расходы на коммунальные услуги и маркетинговую деятельность для привлечения клиентов. Для реализации проекта необходимо нанять дополнительно 10 человек с ежемесячной заработной платой в размере 445 000 т. р. Себестоимость продукции и услуг по проекту развития бизнеса составит в первый месяц реализации 1 243 т. р.

По предварительным данным себестоимость продаж в первый год составит 21 155,4 т. р., выручка от реализации 30 365,7 т. р. Согласно произведенным расчетам, ожидаемая чистая прибыль в первый год реализации проекта составит 33 969,3 т. р. Чистая прибыль по проекту в течение 5 лет ожидается в размере 20 212,9 т. р. Рентабельность проекта составит – 68%. Норма прибыли составит 673%. Расчет срока окупаемости показал, что планируемый проект по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» окупится к концу 4 квартала первого года запуска проекта. Следовательно, можно сделать вывод, что данный проект спланирован эффективно и позволит организации значительно повысить финансовые результаты.

Также в исследовании проведена оценка рисков, которые могут оказать негативное влияние на проект. Ранжирование рисков по степени их влияния позволило определить, что финансовые риски и рыночные риски получили наибольшее количество баллов, что говорит о высокой вероятности и значительном влиянии этих факторов на проект. Они могут привести к существенным финансовым потерям или задержкам. Технологические риски также являются важными для проекта и требуют особого внимания, чтобы минимизировать их влияние на пользовательский опыт и доверие клиентов. Юридические риски оценены как относительно низкие, но они могут оказать серьезное влияние в случае нарушения законодательства. Операционные и конкурентные риски требуют постоянного мониторинга, но их влияние на проект скорее будет средним.

Для снижения влияния данных рисков в исследовании предложен комплекс мероприятий, которые позволят минимизировать возможное негативное влияние рисков на проект, обеспечивая эффективное решение возникающих проблем. При грамотном управлении рисками планируемый проект по развитию бизнеса ООО «Волга-Монолит» сможет достичь максимальной эффективности.

## Список используемой литературы

1. Аванесян Д.Д. Бизнес-планирование как метод совершенствования стратегического анализа деятельности организации // Тенденции развития науки и образования. 2024. № 114-4. С. 8-10.
2. Бочкарева Н.Г. Экономический анализ – часть бизнес-планирования / Н.Г. Бочкарева, Е.Ю. Омельченко // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. Т. 4, № 12(141). С. 38-42.
3. Горшенина Е.В. Практика предпринимательства. бизнес-проект: структура, ограничения и риски // Экономические исследования. 2021. №4. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/praktika-predprinimatelstva-biznes-proekt-struktura-ogranicheniya-i-riski> (дата обращения: 27.01.2025).
4. Горьковой А.С. Совершенствование системы бизнес-планирования в современных условиях / А. С. Горьковой, Т. А. Зинченко // Экономические исследования и разработки. 2023. № 3-1. С. 107-111.
5. ГОСТ Р ИСО 21500-2014. Национальный стандарт российской федерации. Руководство по проектному менеджменту [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200118020/> (дата обращения – 15.01.2025 г.)
6. Гужина Г.Н. Проектный менеджмент и бизнес-планирование / Г. Н. Гужина, Ж. А. Жилина // Управленческий учет. 2023. № 9. С. 293-300.
7. Гурьянова Н.М. Инновационная и инвестиционная деятельности организаций Пензенской области // Сурский вестник. 2021. № 3(15). С. 82-86.
8. Гурьянова Н.М. Организация предпринимательской деятельности и управления в АПК: Учебное пособие для студентов инженерного факультета, обучающихся по направлению подготовки 35.04.06 Агроинженерия (квалификация «Магистр») / Н.М. Гурьянова, Э.И. Позубенкова. Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2023. 367 с.



9. Жулина Е.Г. Бизнес-планирование как инструмент управления современным предприятием // Россия в новой цифровой реальности. Материалы III всероссийской научно-практической конференции. Саратов, 2023. С. 79-83.

10. Караева К., Магай Т. П. Бизнес-планирование в системе менеджмента // Вестник науки. 2024. №8 (77). [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-planirovanie-v-sisteme-menedzhmenta> (дата обращения: 26.01.2025).

11. Караева К., Магай Т. П. Роль бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятий // Вестник науки. 2024. №8 (77). [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-biznes-planirovaniya-v-kommercheskoy-deyatelnosti-predpriyatiy/> (дата обращения: 26.01.2025).

12. Кирюткин А.О. Роль бизнес-планирования в современном предпринимательстве / А.О. Кирюткин, А.В. Заступов // Проблемы развития предприятий: теория и практика. 2023. № 1-1. С. 171-175.

13. Круглов В.Н., Бизнес-анализ планово-прогнозных динамических показателей субъектов хозяйственной деятельности: учебное пособие / В. Н. Круглов, Н. В. Харчикова, под общ. ред. В. Н. Круглова. Москва: Русайнс, 2024. 179 с.

14. Кузьменко О.В. PEST-анализ в системе стратегического маркетингового анализа / О.В. Кузьменко, В.Н. Чекарь, С. В. Мостипан // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. С. 217-223.

15. Куршина К.П. Роль анализа в процессе бизнес-планирования // Молодой учёный, 2020. №24 (314). [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/314/71501/> (дата обращения: 26.01.2025).

16. Позубенкова Э.И. Управление проектами: Учебное пособие для студентов технологического факультета, обучающихся по направлению подготовки (специальности) 36.05.01 Ветеринария, направленность (профиль)

программы Ветеринарное дело / Э.И. Позубенкова Н.М. Гурьянова. Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2021. 156 с.

17. Романюта Т.Д. Современные аспекты бизнес-планирования на предприятии (организации) // Тенденции развития науки и образования. 2023. № 100-2. С. 137-144.

18. Сайт ООО «Волга-Монолит» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.rusprofile.ru/id/10311452> / (дата обращения – 15.01.2025 г.)

19. Сафин К.Р. Разработка бизнес-плана как инструмента повышения эффективности хозяйственной деятельности фирмы // Молодой учёный, 2021. №17 (359) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/359/80346/> (дата обращения – 15.01.2025 г.)

20. Тагирова О.А. Финансовое планирование в деятельности организации // Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах: сборник статей VIII Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 70-летию Пензенского государственного аграрного университета, Пенза, 17–18 сентября 2021 года. Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2021. С. 121-125.

21. Тангиева А.Б. Роль экономического анализа на предприятии // Достижения науки и образования. 2019. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-ekonomicheskogo-analiza-na-predpriyatii/> (дата обращения – 15.01.2025 г.)

22. Фозилов Х.Р. Роль экономического анализа в эффективном управлении предприятием // Universum: экономика и юриспруденция. 2020. № 9-10(74). [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-ekonomicheskogo-analiza-v-effektivnom-upravlenii-predpriyatiyami/> (дата обращения – 15.01.2025 г.)

23. Хроменкова О.Н. Роль экономического анализа в процессе бизнес-планирования // Сборник научных работ серии «Финансы, учет, аудит». 2020. № 4(20). С.169-177.

24. Чуворкина Т.Н. Проектный менеджмент инноваций в сельскохозяйственной организации / Т.Н. Чуворкина, О.Ф. Кадыкова // Проблемы и основные направления повышения эффективности функционирования АПК региона в условиях глобализации и импортозамещения / Пензенский государственный аграрный университет, Межотраслевой научно-информационный центр. Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2020. С. 159-170.

25. Шиндина Ю.А., Шепелева С.В. Особенности бизнес-планирования в сфере услуг: развитие методических аспектов // Экономика и управление, 2019. (12). С. 64-73.

26. Ярова В.В. Основные элементы бизнес-планирования на предприятии / В.В. Ярова, Д.А. Жукова // Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет. 2023. № 21. С. 41-45.

## Приложение А

### Бухгалтерский баланс ООО «Волга-Монолит» на 2024 г.

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской</i>	
Дата формирования информации	26.04.2025
Номер выгрузки информации	0710096_6321402182_2024_000_20250426_cde2039a-2512-49c8-a5a7-066fdd678bac
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	Общество с ограниченной ответственностью "Волга-Монолит"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 26.04.2025</i>	
ИНН	6321402182
КПП	632101001
Код по ОКПО	15349808
Форма собственности (по ОКФС)	16 Частная собственность
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300 Общества с ограниченной ответственностью
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	43.21
Местонахождение (адрес)	445032, Самарская область, г.о Тольятти, г. Тольятти, улица Дзержинского, зд. 98, офис 311
Единица измерения	<u>Тыс. руб.</u>

Рисунок А.1 – Информация о юридическом лице ООО «Волга-Монолит»

## Продолжение Приложения А

ИНН 6321402182

КПП 632101001

Форма по КНД 0710096

Форма по ОКУД 0710001

### Бухгалтерский баланс

Пояснения <sup>1</sup>	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2024 года	На 31 декабря 2023 год	На 31 декабря 2022 года
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВ</b>					
	Материальные внеоборотные активы <sup>2</sup>	1150	11 499	79	-
	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <sup>3</sup>	1170	-	-	-
	Запасы	1210	74 746	26 155	3 651
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 559	7 974	5 048
	Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	1230	80 831	41 797	10 317
	<b>БАЛАНС</b>	1600	168 635	76 005	19 016
<b>ПАССИВ</b>					
	Капитал и резервы <sup>5</sup>	1300	1 277	4 087	235
	Целевые средства	1350	-	-	-
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	1360	-	-	-
	Долгосрочные заемные средства	1410	-	-	-
	Другие долгосрочные обязательства	1450	7 710	-	242
	Краткосрочные заемные средства	1510	-	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	159 648	71 918	18 539
	Другие краткосрочные обязательства	1550	-	-	-
	<b>БАЛАНС</b>	1700	168 635	76 005	19 016

<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.2 – Бухгалтерский баланс ООО «Волга-Монолит»

## Приложение Б

### Отчет о финансовых результатах ООО «Волга-Монолит» на 2023 г.

ИНН 6321402182

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	24 883	25 356
	Расходы по обычной деятельности <sup>8</sup>	2120	(24 416)	(25 199)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	8 088	239
	Прочие расходы	2350	(1 240)	(103)
	Налоги и прибыль (доходы) <sup>9</sup>	2410	(1 512)	(59)
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>5 803</b>	<b>234</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 – Отчет о финансовых результатах на 2023 г.

## Приложение В

### Отчет о финансовых результатах ООО «Волга-Монолит» на 2024 г.

ИНН 6321402182

КПП 632101001

Форма по КНД 0710096

Форма по ОКУД 0710002

#### Отчет о финансовых результатах

<i>Пояснения<sup>6</sup></i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>Код строки</i>	<i>На 31 декабря 2024 года.</i>	<i>На 31 декабря 2023 года.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
	Выручка <sup>7</sup>	2110	118 216	24 883
	Расходы по обычной деятельности <sup>8</sup>	2120	(116 619)	(24 416)
	Проценты по уплате	2330	(-)	(-)
	Прочие доходы	2340	0	8 088
	Прочие расходы	2350	(583)	(1 240)
	Налоги и прибыль (доходы) <sup>9</sup>	2410	(203)	(1 512)
	<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>2400</b>	<b>811</b>	<b>5 803</b>

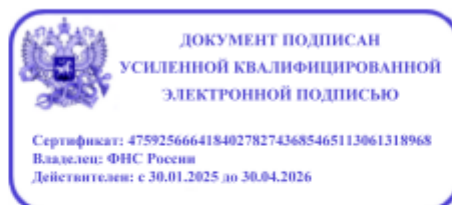
<sup>6</sup> Указывается номер соответствующего пояснения к отчету о финансовых результатах.

<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 В – Отчет о финансовых результатах на 2023 г.