

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

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки / специальности)

Предпринимательство

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Разработка плана развития предприятия малого бизнеса

Обучающийся

А.А. Деревяшкина

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук Т.В. Полтева

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

Консультант

М.В. Дайнеко

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

Тольятти 2023

Аннотация

Тема бакалаврской работы – «Разработка плана развития предприятия малого бизнеса».

Студентка: Деревяшкина Анна Андреевна.

Научный руководитель: канд. экон. наук Полтева Татьяна Владимировна.

Цель бакалаврской работы заключается в исследовании теоретических и практических аспектов разработки плана развития предприятия малого бизнеса.

Объектом исследования выступает предприятие ООО «БУСАВТО 63». В качестве предмета исследования выступает деятельность анализируемого предприятия, а также предлагаемый к реализации проект, направленный на развитие деятельности предприятия.

Методы исследования – горизонтальный анализ, абстрагирование, допущение, экспертная оценка, метод аналогов, сравнение, прогнозирование.

Методологической базой выступили учебники, учебные пособия в области бизнес-планирования, в том числе на малых предприятиях, а также научные статьи, монографии, раскрывающие теоретические и практические аспекты планирования развития предприятия малого бизнеса.

Информационной базой исследования выступили данные годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «БУСАВТО 63» за 2020-2022 гг., данные официального сайта, управленческой отчетности, внешние источники.

Практическая значимость заключается в том, что ООО «БУСАВТО 63» может реализовать предлагаемый инвестиционный проект для развития своей деятельности.

Бакалаврская работа включает в себя такие элементы, как введение, три раздела, заключение, списка используемой литературы, а также приложения.

...

Abstract

The title of the graduation work is Drawing up a small business development plan.

The purpose of the research is to study the theoretical and practical aspects of drawing up a small business development plan.

The object of the study is OOO “BUSAVTO 63” (LLC under the laws of the Russian Federation).

The subject of the study is the activity of the enterprise in question, as well as the proposed project, aimed at developing the activity of the enterprise.

The following research methods are applied: horizontal analysis, abstraction, assumption, expert assessment, analogue method, comparison, forecasting.

The practical relevance consists in that OOO “BUSAVTO 63” (LLC under the laws of the Russian Federation) can implement the proposed investment project to develop its activities.

The graduation work consists of introduction, three chapters, a conclusion, the list of references, as well as appendices.

The work deals with studying the theoretical aspects of drawing up a small business development plan, analyzing the activities of OOO “BUSAVTO 63” (LLC under the laws of the Russian Federation). On the basis of the conducted analysis, the investment project aimed at updating the fleet of vehicles is proposed. A business plan of the investment project is put forward as well.

In conclusion, it should be noted that the investment project can be recommended for application.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические аспекты разработки плана развития предприятия малого бизнеса.....	8
1.1 Экономическая сущность бизнес-планирования на действующем предприятии.....	8
1.2 Особенности разработки плана развития предприятия малого бизнеса.....	11
2 Разработка маркетингового, производственного, организационного планов предлагаемого к реализации проекта, направленного на развитие ООО «БУСАВТО 63»	19
2.1 Анализ деятельности ООО «БУСАВТО 63» и описание предлагаемого проекта	19
2.2 Анализ рынка и разработка маркетингового плана проекта	26
2.3 Разработка производственного плана и организационного плана проекта	31
3 Финансовое планирование и оценка рисков предлагаемого к реализации инвестиционного проекта для ООО «БУСАВТО 63»	35
3.1 Разработка финансового плана проекта, направленного на развитие ООО «БУСАВТО 63»	35
3.2 Анализ и оценка рисков предлагаемого к реализации проекта	40
Заключение	44
Список используемой литературы	47
Приложение А Бухгалтерская (финансовая) отчётность ООО «БУСАВТО 63» за 2022 г.	51

Введение

Разработка плана развития предприятия малого бизнеса является актуальной и необходимой задачей в современной экономической среде. В условиях быстро меняющихся рыночных условий и усиленной конкуренции, предприниматели, владельцы и руководители малых предприятий сталкиваются с рядом вызовов и сложностей, которые требуют системного подхода к планированию и управлению.

Во-первых, разработка плана развития позволяет предпринимателям определить стратегические цели и направления развития своего бизнеса. Анализ текущего состояния предприятия и рыночной среды, выявление возможностей и угроз позволяют сформулировать четкую и осознанную стратегию, которая будет служить ориентиром для принятия решений и действий в будущем.

Во-вторых, план развития помогает предпринимателям определить ресурсы, необходимые для достижения поставленных целей. Планирование финансовых потоков, определение инвестиционных потребностей, расчет бюджета и прогнозирование доходов и расходов позволяют обеспечить эффективное использование ресурсов и рациональное распределение капитала.

В-третьих, план развития способствует управлению рисками и повышению устойчивости предприятия. Анализ и оценка рисков, их классификация и разработка стратегий управления рисками помогают предотвратить потенциальные проблемы и непредвиденные ситуации, а также создать планы кризисного управления и восстановления.

В-четвертых, план развития способствует улучшению коммуникации и вовлечению заинтересованных сторон. Четко сформулированные цели и стратегии, а также прозрачность в планировании и управлении предприятием позволяют предпринимателям лучше коммуницировать с инвесторами,

банками, партнерами, клиентами и сотрудниками, что способствует доверию и созданию благоприятной деловой атмосферы.

Наконец, план развития предприятия является инструментом для мониторинга и оценки выполнения стратегии развития. Регулярный анализ и контроль показателей успеха позволяют предпринимателям быстро реагировать на изменения среды, вносить корректировки в план и принимать необходимые меры для достижения целей.

Таким образом, разработка плана развития предприятия малого бизнеса является актуальной задачей, которая позволяет предпринимателям определить стратегические цели, управлять рисками, оптимизировать использование ресурсов, улучшить коммуникацию и обеспечить устойчивость и успешное развитие своего бизнеса.

Цель бакалаврской работы заключается в исследовании теоретических и практических аспектов разработки плана развития предприятия малого бизнеса.

Задачи бакалаврской работы включают в себя:

- изучить теоретические аспекты разработки плана развития предприятия малого бизнеса;
- осуществить разработку маркетингового, производственного, организационного планов предлагаемого к реализации проекта, направленного на развитие ООО «БУСАВТО 63»;
- осуществить финансовое планирование и оценку рисков предлагаемого к реализации инвестиционного проекта для ООО «БУСАВТО 63».

Объектом исследования выступает предприятие ООО «БУСАВТО 63». В качестве предмета исследования выступает деятельность анализируемого предприятия, а также предлагаемый к реализации проект, направленный на развитие деятельности предприятия.

Методы исследования – горизонтальный анализ, абстрагирование, допущение, экспертная оценка, метод аналогов, сравнение, прогнозирование.

Теоретической базой выступили учебники, учебные пособия в области бизнес-планирования, в том числе на малых предприятиях, а также научные статьи, монографии, раскрывающие теоретические и практические аспекты планирования развития предприятия малого бизнеса.

Информационной базой исследования выступили данные годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «БУСАВТО 63» за 2020-2022 гг., данные официального сайта, управленческой отчетности, внешние источники.

Практическая значимость заключается в том, что ООО «БУСАВТО 63» может реализовать предлагаемый инвестиционный проект для развития своей деятельности.

Бакалаврская работа включает в себя такие элементы, как введение, три раздела, заключение, списка используемой литературы, а также приложения.

1 Теоретические аспекты разработки плана развития предприятия малого бизнеса

1.1 Экономическая сущность бизнес-планирования на действующем предприятии

В данном разделе рассмотрим теоретические аспекты разработки плана развития предприятия малого бизнеса.

В первую очередь, раскроем экономическую сущность бизнес-планирования на действующем предприятии.

Экономическая сущность бизнес-планирования заключается в том, чтобы оценить и спланировать экономические аспекты создания и развития бизнеса. Бизнес-планирование помогает предпринимателям и руководителям определить цели и стратегию развития своего предприятия, а также оценить его финансовую жизнеспособность [22].

В процессе бизнес-планирования проводится анализ рынка, конкурентной среды, потребностей клиентов и других факторов, которые могут повлиять на успех бизнеса. Это позволяет предвидеть возможные риски и проблемы, а также определить возможности для роста и развития [21].

Одной из важных задач бизнес-планирования является оценка финансовых показателей и потребностей в инвестициях. Бизнес-план включает в себя прогнозирование доходов и расходов, оценку затрат на производство или предоставление услуг, а также оценку потенциальной прибыли и рентабельности бизнеса. Это позволяет бизнесу планировать бюджет, привлекать инвестиции и прогнозировать потребность в финансовых ресурсах [18], [20].

Бизнес-планирование также помогает определить оптимальную стратегию маркетинга и продаж, а также разработать план мероприятий для достижения поставленных целей. Оно способствует более эффективному

использованию ресурсов, управлению временем и улучшению операционных процессов [17].

В целом, экономическая сущность бизнес-планирования заключается в том, чтобы обеспечить финансовую стабильность, рентабельность и устойчивость бизнеса, а также способствовать его росту и развитию в долгосрочной перспективе [16], [24].

А.Ю. Суярко выделяет два основных направления бизнес-планирования и его экономическую сущность на действующих предприятиях. Автор отмечает, что бизнес-планирование может быть рассмотрено как элемент системы внутрифирменного планирования существующего предприятия, а также как самостоятельный и независимый процесс для создания новых предприятий или внедрения новых проектов в рамках существующего предприятия [19]. По мнению исследователя, экономическая сущность бизнес-планирования заключается в преобразовании входящей информации с использованием конкретного набора инструментов и методов в структурированный документ – бизнес-план [1].

В современной экономической теории существует множество определений понятия «бизнес-планирование», и в общем смысле оно означает процесс постановки целей и определение необходимых действий для их достижения. Основное определение планирования представляет собой систематическую подготовку, переработку информации и принятие решений на основе ориентации на будущее, в результате чего формируется план или система планов [15], [25].

Бизнес-планирование может быть применено как на уровне всей организации, так и на уровне ее отдельных бизнес-процессов. Оно включает в себя технологию создания бизнес-плана, который представляет собой краткое описание целей предприятия или отдельного проекта/программы, а также условий и способов их реализации [14], [26].

Основная цель бизнес-планирования – способствовать достижению определённых целей предприятия. От этой цели вытекают задачи и подцели,

включающие координацию действий работников на всех уровнях и целей предприятия, сочетание личных управленческих планов с общей стратегией развития, оперативную идентификацию и решение проблемных ситуаций, определение ключевых показателей и точек контроля [13], [27].

Кроме того, бизнес-планирование выполняет ряд функций, таких как использование результатов планирования для разработки стратегии бизнеса, контроль новых направлений деятельности, привлечение капитала извне и вовлечение всего персонала в процесс с распределением обязанностей [12].

Исследователи Т.В. Данилова и О.В. Парина, подчеркивают, что для достижения успешной деятельности предприятия необходимо не только иметь глубокое знание экономических и управленческих законов, но и обладать умением обращать внимание на детали, быть способным создавать нестандартные ситуации, быстро реагировать на изменяющиеся условия и использовать возникающие возможности [9], [10].

Учёные отмечают, что многие проблемы, связанные с управлением предприятием, имеют стратегический характер, и для их решения необходимо разрабатывать планы еще до принятия управленческих решений и их анализа. Планирование деятельности предприятия играет важную роль в обеспечении ресурсами, достижении высокой результативности бизнеса, создании условий для финансовой устойчивости и привлекательности предприятия для инвесторов [7], [8].

Исследователи также подчеркивают, что бизнес-планирование следует рассматривать как многоплановый управленческий инструмент, который позволяет взаимодействовать между стратегическими и тактическими задачами предприятия, выявлять потенциальные возможности бизнеса, анализировать его сильные и слабые стороны, формировать инвестиционные цели на планируемый период [5], [6].

Как отмечает В.З. Черняк, «для практического применения бизнес-плана как процесса необходимо сочетание и соблюдение следующих принципов:

- гибкости, предусматривающей постоянную адаптацию к изменениям среды, в которой функционирует данная организация;
- непрерывности, предусматривающей «скользящий» характер планирования;
- коммуникативности, под которой понимается координация и интеграция усилий (все должно быть взаимосвязано и взаимозависимо);
- интерактивности, предусматривающей творческий характер планирования и неоднократность проработки уже составленных разделов плана;
- многовариантности, предусматривающей выбор наилучшего из возможных вариантов достижения поставленной цели;
- участия, предполагающего важность самого процесса планирования с точки зрения вовлечения в него всех возможных участников будущей организации;
- адекватности отражения реальных проблем и самооценки в процессе планирования» [23].

1.2 Особенности разработки плана развития предприятия малого бизнеса

Рассмотрим особенности разработки плана развития предприятия малого бизнеса.

Разработка плана развития предприятия малого бизнеса является важным этапом для успешной деятельности и достижения поставленных целей. Представим особенности, которые следует учитывать при разработке плана развития предприятия малого бизнеса [2], [3].

Во-первых, план развития должен быть основан на анализе текущего состояния предприятия и реалистических прогнозах будущих возможностей.

Он должен отражать цели и стратегии, которые являются осуществимыми и соответствуют специфике малого бизнеса [4], [28].

План развития должен включать как краткосрочные (например, на 1-2 года), так и долгосрочные (например, на 3-5 лет) цели. Краткосрочные цели помогают в управлении текущими задачами и ресурсами, а долгосрочные цели помогают определить общее направление и видение развития предприятия.

Важно заметить, что разработка плана развития должна включать анализ рынка и конкурентной среды, определение целевой аудитории и позиционирования предприятия. Это поможет определить конкурентные преимущества и разработать стратегии маркетинга [29], [30].

Важной частью плана развития является финансовое планирование, включающее прогнозирование доходов, расходов, прибыли, определение потребности в инвестициях и выбор источников финансирования.

Разработка плана развития должна учитывать возможные риски и способы их снижения. Риски могут быть связаны с финансовыми, операционными, юридическими или рыночными аспектами деятельности предприятия. Необходимо провести анализ рисков и разработать планы действий для их управления.

План развития предприятия малого бизнеса должен быть гибким и подлежать регулярному мониторингу и оценке. В процессе выполнения плана необходимо отслеживать достижение поставленных целей и проводить корректировку стратегий, если необходимо.

Также важно вовлечь сотрудников в разработку плана развития и получить их мнение и поддержку. Коммуникация и совместная работа помогут создать общее понимание целей и мотивировать команду для их достижения.

План развития должен учитывать изменения во внешней среде и инновационные подходы. Малые бизнесы должны быть готовы к адаптации и изменению своих стратегий в ответ на новые тенденции и требования рынка.

Как отмечают исследователи И.А. Миткевич, Н.А. Никитина, разработка бизнес-плана вызывает сложности у руководства малого предприятия или индивидуального предпринимателя из-за различных факторов, таких как неопределенность в размере спроса со стороны потребителей, недостаточный учет факторов риска, отсутствие четкой бизнес-цели и требования инвесторов к структуре бизнес-плана [11].

Исследователи предлагают методику составления и анализа бизнес-плана для субъектов малого бизнеса, которая включает в себя разработку алгоритма составления, выделение производственных и финансово-экономических показателей, создание математической модели и разработку программного обеспечения для автоматизации процесса. Применение методики и автоматизированного программного обеспечения, как отмечают учёные, позволяет не только разработать бизнес-план, но и провести маркетинговое исследование конкурентной среды, апробировать план в режиме симуляции и оценить инвестиционную привлекательность нового бизнеса. Процесс разработки бизнес-плана предполагает итеративный подход, включающий возможность корректировки значений на разных этапах и многовариантность разработки планов развития нового бизнеса. Автоматическое сравнение полученных бизнес-планов по показателям инвестиционной привлекательности помогает выбрать оптимальный план для реализации [11].

Структура бизнес-плана может варьироваться в зависимости от конкретных потребностей и отрасли предприятия. Примерная структура представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Основные разделы бизнес-плана развития малого предприятия

Раздел	Содержание
Вводная часть	1.1. Суть проекта и его цели
	1.2. Описание предприятия и его деятельности

Продолжение таблицы 1

Раздел	Содержание
Анализ рынка	2.1. Анализ целевой аудитории и потребностей
	2.2. Конкурентный анализ и уникальное предложение
Маркетинговая стратегия	3.1. Цели маркетинговой стратегии
	3.2. Сегментация рынка и выбор целевых сегментов
	3.3. Методы продвижения и рекламы
Организационная структура	4.1. Организационная структура предприятия
	4.2. Описание ключевых сотрудников и их ролей
Производственный план	5.1. Описание процесса производства и поставщиков
	5.2. План закупок и управление запасами
Финансовый план	6.1. Прогноз продаж и доходов
	6.2. Расходы и инвестиции
	6.3. Проекция финансовых показателей на несколько лет
Риски и стратегии их снижения	7.1. Идентификация рисков и их оценка
	7.2. Меры по снижению рисков и обеспечение устойчивости

Раскроем основные разделы бизнес-плана развития малого предприятия:

- введение и общая информация о предприятии. В этом разделе представляются основные сведения о предприятии, его миссия, цели и ценности. Также здесь могут быть указаны ключевые факторы успеха и конкурентные преимущества предприятия;
- анализ рынка и конкурентной среды. В данном разделе проводится исследование рынка, его размера, тенденций развития и потенциальных клиентов. Также проводится анализ конкурентов, их сильных и слабых сторон, а также определяется уникальное предложение предприятия;
- маркетинговая стратегия. Здесь формулируются конкретные цели маркетинговой стратегии, определяются целевые сегменты рынка,

разрабатываются методы продвижения и рекламы товаров или услуг предприятия;

- организационная структура. В данном разделе описывается организационная структура предприятия, роли и ответственности сотрудников. Также здесь могут быть представлены ключевые сотрудники и их роли в организации;
- производственный план. В этом разделе описывается процесс производства товаров или предоставления услуг, а также необходимые ресурсы и поставщики. Планируются закупки и управление запасами для обеспечения эффективной производственной деятельности;
- финансовый план. Здесь разрабатывается прогноз продаж и доходов на основе маркетинговых исследований. Также определяются расходы, связанные с деятельностью предприятия, и проводится оценка необходимых инвестиций. Разрабатывается прогноз финансовых показателей на несколько лет вперед;
- риски и стратегии их снижения. В данном разделе проводится идентификация возможных рисков, которые могут повлиять на предприятие, и их оценка. Разрабатываются меры по снижению рисков и обеспечению устойчивости бизнеса в случае неблагоприятных ситуаций.

Бизнес-план развития малого предприятия является важным инструментом для оценки эффективности и перспективности проекта. Он предоставляет всестороннюю информацию о предприятии, его целях, рынке и конкурентной среде. Разработка бизнес-плана требует участия различных специалистов, таких как маркетологи, финансисты, экономисты и другие, а также тщательного анализа и исследования. Бизнес-план позволяет руководителям предприятия сделать обоснованные решения и привлечь инвесторов, а также предусмотреть возможные риски и разработать стратегии их снижения.

Особенностью бизнес-планирования развития малого предприятия является то, что оно учитывает специфические особенности и ограничения, связанные с размером и ресурсами предприятия. В отличие от крупных компаний, у малого предприятия может быть ограниченный бюджет, ограниченный доступ к ресурсам, меньшая команда сотрудников и ограниченные возможности рынка.

При разработке бизнес-плана развития малого предприятия необходимо учесть следующие особенности:

- гибкость и адаптивность. Малые предприятия часто работают в динамичной и непредсказуемой среде, где требуется быстрая реакция на изменения рынка и конкуренции. Бизнес-план должен быть гибким и адаптируемым, чтобы учитывать такие изменения и предлагать соответствующие стратегии реагирования;
- оптимизация использования ресурсов. Малым предприятиям может не хватать финансовых и человеческих ресурсов, поэтому бизнес-план должен оптимизировать использование имеющихся ресурсов. Он может включать эффективное распределение бюджета, поиск партнеров и ресурсного сотрудничества, а также оптимизацию бизнес-процессов;
- управление рисками. Риски могут иметь особую значимость для малых предприятий, поскольку неблагоприятные события могут оказаться критическими. Бизнес-план должен включать анализ и оценку рисков, а также предлагать стратегии их снижения и управления. Это позволит предприятию быть более устойчивым и готовым к непредвиденным ситуациям;
- фокус на инновациях и дифференциации. Малым предприятиям часто требуется дифференцироваться на рынке и предлагать инновационные продукты или услуги. Бизнес-план должен акцентировать внимание на разработке и внедрении инноваций,

создании уникального предложения и установлении конкурентного преимущества;

- привлечение инвестиций. Малые предприятия могут нуждаться во внешнем финансировании для своего развития. Бизнес-план должен убедительно демонстрировать потенциал предприятия, его рентабельность и перспективы для инвесторов. Он должен включать подробные финансовые прогнозы, анализ рынка и конкуренции, а также стратегию привлечения инвестиций.

В целом, особенностью бизнес-планирования развития малого предприятия является его специализация на учете масштаба, ресурсов и особенностей малых предприятий, а также на предоставлении решений и стратегий, адаптированных к их специфическим потребностям и возможностям.

Подводя итоги первого раздела, следует отметить, что в современной экономической теории существует множество определений понятия «бизнес-планирование», и в общем смысле оно означает процесс постановки целей и определение необходимых действий для их достижения. Основное определение планирования представляет собой систематическую подготовку, переработку информации и принятие решений на основе ориентации на будущее, в результате чего формируется план или система планов.

Основная цель бизнес-планирования – способствовать достижению определённых целей предприятия. От этой цели вытекают задачи и подцели, включающие координацию действий работников на всех уровнях и целей предприятия, сочетание личных управленческих планов с общей стратегией развития, оперативную идентификацию и решение проблемных ситуаций, определение ключевых показателей и точек контроля.

Кроме того, бизнес-планирование выполняет ряд функций, таких как использование результатов планирования для разработки стратегии бизнеса, контроль новых направлений деятельности, привлечение капитала извне и вовлечение всего персонала в процесс с распределением обязанностей.

Разработка плана развития предприятия малого бизнеса является важным этапом для успешной деятельности и достижения поставленных целей.

Структура бизнес-плана может варьироваться в зависимости от конкретных потребностей и отрасли предприятия. Примерная структура: вводная часть, анализ рынка, маркетинговая стратегия, организационная структура, производственный план, финансовый план, риски и стратегии их снижения.

Особенностью бизнес-планирования развития малого предприятия является то, что оно учитывает специфические особенности и ограничения, связанные с размером и ресурсами предприятия. В отличие от крупных компаний, у малого предприятия может быть ограниченный бюджет, ограниченный доступ к ресурсам, меньшая команда сотрудников и ограниченные возможности рынка.

2 Разработка маркетингового, производственного, организационного планов предлагаемого к реализации проекта, направленного на развитие ООО «БУСАВТО 63»

2.1 Анализ деятельности ООО «БУСАВТО 63» и описание предлагаемого проекта

Общество с ограниченной ответственностью «БУСАВТО 63» (ООО «БУСАВТО 63») осуществляет вид деятельности «Регулярные перевозки пассажиров автобусами в городском и пригородном сообщении» (49.31.21).

Предприятию присвоен ИНН 6321404430.

Предприятие зарегистрировано по юридическому адресу: 445039, Самарская область, город Тольятти, Московский пр-кт, д. 39, офис 205.

Руководителем ООО «БУСАВТО 63» является генеральный директор Сафиуллин Радик Рифович.

ООО «БУСАВТО 63» является ответственной и честной компанией, работающей в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и принципами бизнес-этики. Предприятие постоянно совершенствует свои процессы, чтобы улучшить качество предоставляемых услуг.

В своей деятельности ООО «БУСАВТО 63» руководствуется следующей нормативно-правовой базой:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 года № 51-ФЗ;
- Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 года № 146-ФЗ;
- Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 года № 14-ФЗ;
- Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;

- Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»;
- Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» и др.

Эти другие нормативно-правовые акты регулируют основные аспекты деятельности ООО «БУСАВТО 63», такие как регистрация и управление организацией, налогообложение, ведение учёта и так далее.

Организационная структура ООО «БУСАВТО 63» является линейно-функциональной, где руководитель компании принимает стратегические решения, а на нижних уровнях иерархии расположены функциональные подразделения, отвечающие за конкретные виды деятельности, такие как закупки, продажи, логистика, управление персоналом и бухгалтерия. Каждый из этих отделов выполняет свою специфическую функцию и подчиняется непосредственно руководителю компании.

Таким образом, структура организации является простой и четкой, позволяющей эффективно управлять бизнес-процессами и достигать поставленных целей.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «БУСАВТО 63» представлена в Приложении А.

Ключевые финансовые результаты ООО «БУСАВТО 63» за период с 2020 г. по 2022 г. представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Ключевые финансовые результаты ООО «БУСАВТО 63» за период с 2020 по 2022 гг.

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. – 2020 г.	2022 г. – 2021 г.	2022 г. – 2020 г.
Выручка, тыс. руб.	18 803	17 536	27 573	-1 267	10 037	8 770

Продолжение таблицы 2

Наименование показателя	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г. – 2020 г.	2022 г. – 2021 г.	2022 г. – 2020 г.
Валовая прибыль, тыс. руб.	18 803	17 536	27 573	-1 267	10 037	8 770
Коммерческие расходы, тыс. руб.	16 202	17 228	27 871	1 026	10 643	11 669
Управленческие расходы, тыс. руб.	1 688	6	4 633	-1 682	4 627	2 945
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	913	302	-4 931	-611	-5 233	-5 844
Проценты к уплате, тыс. руб.	264	256	439	-8	183	175
Прочие доходы, тыс. руб.	243	717	15 325	474	14 608	15 082
Прочие расходы, тыс. руб.	38	162	281	124	119	243
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	854	601	9 674	-253	9 073	8 820
Налог на прибыль, тыс. руб.	171	93	963	-78	870	792
Прочее, тыс. руб.	0	275	3 276	275	3 001	3 276
Чистая прибыль, тыс. руб.	683	783	11 987	100	11 204	11 304
Рентабельность продаж, %	4,86%	1,72%	-17,88%	-3,13%	-19,61%	-22,74%
Рентабельность продаж по чистой прибыли, %	3,63%	4,47%	43,47%	0,83%	39,01%	39,84%

Динамика выручки, прибыли от продаж и чистой прибыли ООО «БУСАВТО 63» за период с 2020 г. по 2022 г. представлена более наглядно на рисунке 1.

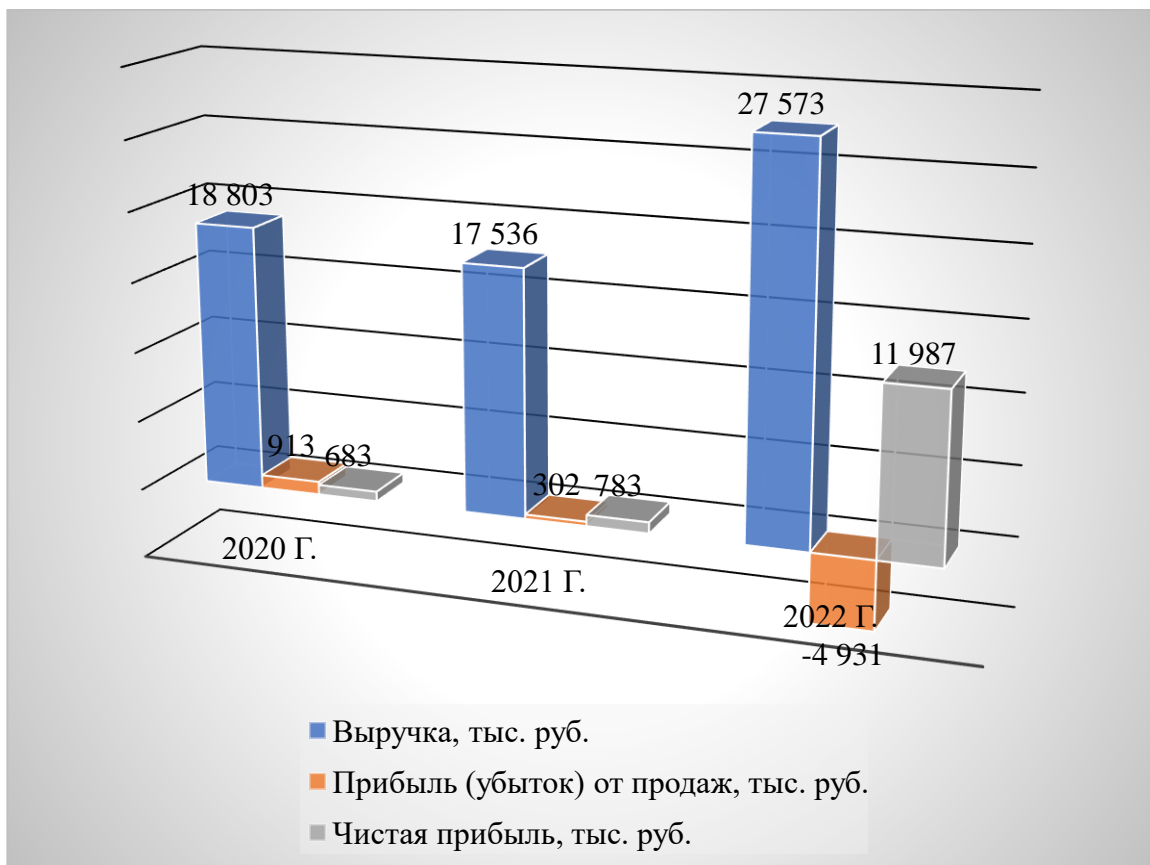


Рисунок 1 – Динамика выручки и чистой прибыли ООО «БУСАВТО 63» за 2020-2022 гг.

Выручка в 2020 г. составила 18 803 т. р., в 2021 г. снизилась до 17 536 т. р., а в 2022 г. значительно возросла до 27 573 т. р. Сравнивая 2021 г. с 2020 г., выручка сократилась на 1 267 т. р. Однако, между 2021 и 2022 гг. произошел заметный рост на 10 037 т. р. В целом за период с 2020 по 2022 гг. выручка увеличилась на 8 770 т. р.

Прибыль от продаж в 2022 г. принимает отрицательное значение за счёт существенного роста коммерческих и управленческих расходов. В то время как в 2020 г. и 2021 г. показатель был положительным. Это свидетельствует о необходимости контроля над затратами.

Чистая прибыль при этом показывает существенный рост. В 2020 г. чистая прибыль составила 683 т. р., в 2021 г. увеличилась до 783 т. р., в 2022 г. чистая прибыль составила 11 987 т. р. Существенная положительная величина

чистой прибыли в 2022 г. была получена за счёт существенного роста прочих доходов.

Рентабельность продаж ООО «БУСАВТО 63» за 2022 г. показывает отрицательное значение из-за отрицательной величины прибыли от продаж.

Рентабельность продаж по чистой прибыли показывает положительную динамику: рост с 3,63% в 2020 г. до 4,47% в 2021 г. до 43,47 в 2022 г.

Таким образом, ООО «БУСАВТО 63» ведёт деятельность эффективно, финансовые результаты положительные. Увеличение выручки, чистой прибыли и рентабельности продаж по чистой прибыли являются положительными моментами в деятельности предприятия, но отрицательная величина прибыли от продаж и рост коммерческих и управленческих расходов требуют особого внимания.

ООО «БУСАВТО 63» оказывает следующие услуги:

- пассажирские перевозки Тольятти: аренда автобусов с водителем на мероприятия, трансферы в аэропорт и на вокзал, доставка сотрудников на предприятие, поездки по городу и области;
- служебная перевозка: доставка сотрудников к месту работы и обратно, трансфер в аэропорт, на вокзал, корпоративные и деловые поездки;
- перевозка групп людей: пассажирские перевозки по городу и области, экскурсии, заказ автобуса или микроавтобуса на свадьбу, юбилей, выездные спортивные соревнования.

Автопарк ООО «БУСАВТО» включает в себя:

- Газ Некст (А65Р62) – 6 единиц;
- ПАЗ (3205) – 8 единиц;
- King Long (6169) – 1 единица;
- КАВЗ (4238) – 2 единицы;
- ГАЗ (322132) – 4 единицы;
- KIA CARNIVAL – 1 единица.

С целью развития анализируемого предприятия предложим возможные направления развития:

- расширение клиентской базы и увеличение объема заказов. Компания может сосредоточиться на привлечении новых клиентов и увеличении количества заказов от существующих клиентов. Для этого можно разработать маркетинговую стратегию, включающую рекламные кампании, акции и программы лояльности, чтобы привлечь больше клиентов и удержать существующих;
- расширение географического охвата. Компания может рассмотреть возможность расширения своей деятельности за пределы Тольятти. Возможно, есть спрос на услуги пассажирских перевозок и перевозку групп людей в соседних городах или регионах. Исследование рынка и анализ потенциальной клиентуры помогут определить наиболее перспективные направления для расширения;
- улучшение управления и сокращение издержек. Рост коммерческих и управленческих расходов требует особого внимания. Компания может провести анализ структуры расходов, чтобы выявить области, где можно сократить издержки без ущерба для качества услуг. Внедрение эффективных систем управления, автоматизации процессов и оптимизация операций могут помочь снизить расходы и увеличить рентабельность;
- развитие дополнительных услуг. Компания может рассмотреть возможность добавления дополнительных услуг, которые могут быть востребованы клиентами. Например, это может быть услуга доставки товаров или услуга аренды автобусов для туристических поездок. Исследование потребностей клиентов и анализ конкурентной среды помогут определить наиболее перспективные направления развития дополнительных услуг;
- инвестиции в обновление автопарка. Обновление автопарка может принести несколько выгод для компании. Новые автобусы будут

более энергоэффективными, что позволит снизить расходы на топливо. Кроме того, современные автобусы могут быть комфортнее и безопаснее для пассажиров, что привлечет больше клиентов;

- усиление маркетинговой стратегии. Развитие эффективной маркетинговой стратегии поможет компании увеличить узнаваемость бренда и привлечь больше клиентов. Важно определить целевую аудиторию и использовать различные каналы маркетинга, такие как интернет-реклама, социальные сети, партнерские отношения с другими компаниями и т.д.;
- улучшение качества обслуживания и удовлетворенности клиентов. Компания может сосредоточиться на повышении уровня обслуживания и удовлетворенности клиентов. Обратная связь от клиентов, внедрение системы оценки качества услуг и обучение сотрудников могут помочь в этом направлении. Удовлетворенные клиенты чаще всего становятся постоянными клиентами и рекомендуют компанию своим знакомым.

Эти направления развития помогут ООО «БУСАВТО 63» улучшить свои финансовые результаты, повысить эффективность деятельности и привлечь больше клиентов.

Одним из инвестиционных проектов для ООО «БУСАВТО 63» может стать обновление парка транспортных средств.

Описание проекта:

- обновление существующего автопарка компании путем приобретения новых транспортных средств и вывода устаревших моделей из эксплуатации;
- приобретение современного транспорта, учитывающего требования по комфорту и безопасности пассажиров, а также эффективности использования топлива.

Цели проекта:

- улучшение качества предоставляемых услуг путем использования современного и надежного транспорта;
- повышение уровня комфорта и безопасности для пассажиров;
- увеличение конкурентоспособности компании и привлечение новых клиентов.

Преимущества проекта:

- повышение надежности и устойчивости автопарка, что приведет к улучшению репутации компании;
- снижение эксплуатационных расходов и повышение эффективности использования топлива;
- улучшение опыта пассажиров и повышение уровня их удовлетворенности.

Это общий план проекта по обновлению парка транспортных средств, который можно дополнить и уточнить в соответствии с конкретными потребностями и возможностями компании.

Далее проведём анализ рынка и разработаем маркетинговый план проекта.

2.2 Анализ рынка и разработка маркетингового плана проекта

Рынок пассажирских перевозок в России является довольно крупным и разнообразным. Включает в себя как городские, так и междугородние перевозки, а также туристические и корпоративные услуги. Важными сегментами рынка являются автобусные и микроавтобусные перевозки.

В 2022 г. общее количество пассажирских перевозок в России составило около 5 млрд. поездок. Рынок пассажирских перевозок в России в 2022 г. оценивался примерно в 3 трлн. рублей.

В городском сегменте пассажирских перевозок в России доля автобусных перевозок составляла около 40-45%. Примерно 55-60% городских

поездки осуществлялись другими видами транспорта, такими как метро, троллейбусы, трамваи и так далее.

Междугородние автобусные перевозки также имели значительную долю на рынке. В 2022 г. они составляли около 20-25% от общего числа пассажирских поездок.

Туризм является важным фактором на рынке пассажирских перевозок. В 2022 г. в России было осуществлено около 60-70 млн. туристических поездок.

То есть анализ рынка показал, что сфера пассажирских перевозок достаточно востребована на российском рынке.

SWOT-анализ проекта обновления парка транспортных средств поможет выявить его сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы, с которыми может столкнуться компания.

Strengths (Сильные стороны):

- улучшение качества услуг. Обновление парка транспортных средств позволит предложить клиентам современные и комфортабельные автомобили, что повысит уровень обслуживания и удовлетворенность клиентов;
- повышение надежности. Новые транспортные средства будут более надежными и менее подверженными поломкам, что снизит риски, связанные с простоем и задержками в предоставлении услуг;
- улучшение безопасности. Современные автомобили обычно оснащены новыми системами безопасности, что позволит снизить риски аварий и обеспечить безопасность пассажиров.

Weaknesses (Слабые стороны):

- высокие затраты. Обновление парка транспортных средств может потребовать значительных инвестиций в приобретение новых автомобилей или аренду. Это может повлиять на финансовое состояние компании и потребовать дополнительного финансирования;

- возможные проблемы с запасными частями. При использовании новых моделей автомобилей могут возникнуть проблемы с доступностью и стоимостью запасных частей, особенно в начальный период после обновления парка.

Opportunities (Возможности):

- расширение клиентской базы. Обновление парка транспортных средств позволит привлечь новых клиентов, так как современные и комфортабельные автомобили могут привлечь больше заказов;
- увеличение конкурентоспособности. Предлагая более современный автопарк, компания может укрепить свою позицию на рынке и превзойти конкурентов;
- расширение услуг. Обновление парка транспортных средств может быть возможностью для расширения предлагаемых услуг, включая добавление новых маршрутов, туристических пакетов и дополнительных сервисов.

Threats (Угрозы):

- экономические факторы. Изменения в экономической ситуации могут повлиять на спрос на услуги пассажирских перевозок и потенциально ограничить финансовые возможности компании;
- конкуренция. Конкуренты могут также обновлять свои автопарки и предлагать аналогичные услуги, что может привести к увеличению конкуренции и снижению доли рынка;
- регулирование и законодательство. Изменения в правовых и регуляторных нормах, таких как правила безопасности и экологические требования, могут повлиять на операции компании и потребовать дополнительных расходов.

Далее представим маркетинговый план для проекта по обновлению парка транспортных средств:

- а) введение:

- 1) описание проекта обновления парка транспортных средств и его целей;
- 2) обоснование необходимости обновления парка для повышения качества услуг, привлечения новых клиентов и укрепления конкурентоспособности компании.

б) анализ рынка:

- 1) исследование рынка пассажирских перевозок: размер рынка, тенденции и прогнозы роста; анализ конкурентов, их автопарков и предлагаемых услуг; определение целевой аудитории и их потребностей;
- 2) анализ текущего состояния автопарка: оценка возраста, состояния и эффективности существующих транспортных средств; идентификация слабых мест и проблем текущего парка.

в) маркетинговая стратегия:

- 1) позиционирование компании: определение уникального предложения компании и ее конкурентных преимуществ; выделение компании среди конкурентов как надежного и современного поставщика пассажирских перевозок;
- 2) целевая аудитория: описание целевой аудитории, включая характеристики, предпочтения и поведенческие особенности; определение основных сегментов аудитории и их потребностей в транспортных услугах;
- 3) маркетинговые цели: определение ключевых показателей эффективности (KPI), таких как увеличение числа клиентов, повышение уровня удовлетворенности клиентов и увеличение выручки;
- 4) продуктовая стратегия: описание обновленного автопарка, включая его преимущества и особенности;
- 5) Ценовая стратегия: определение ценовой политики для новых услуг и акционных предложений для привлечения клиентов;

- б) коммуникационная стратегия: описание мероприятий по привлечению и удержанию клиентов, включая рекламные кампании, онлайн-промоакции и партнерства;
- 7) стратегия распределения: определение каналов распределения, включая использование онлайн-бронирования и сотрудничество с туристическими агентствами и другими партнерами.
- г) маркетинговый бюджет:
 - 1) расчет и распределение бюджета для маркетинговых активностей, включая рекламу, PR-мероприятия, мероприятия по удержанию клиентов и обучение персонала.
- д) измерение и контроль:
 - 1) определение метрик для измерения результатов маркетинговых активностей и достижения целей;
 - 2) план мониторинга и контроля выполнения маркетингового плана;
 - 3) возможные корректировки стратегий и тактик в зависимости от полученных данных и результатов.

Это общая структура официального маркетингового плана для проекта обновления парка транспортных средств. Детали и конкретные мероприятия могут быть разработаны исходя из специфики компании и ее целей.

Целевая аудитория включает в себя следующие группы клиентов:

- организаторы мероприятий. Компания предлагает услуги аренды автобусов с водителем для пассажирских перевозок на мероприятия, такие как конференции, семинары, свадьбы и юбилеи. Эти клиенты ищут надежного партнера для организации комфортного и безопасного транспорта для своих гостей;
- корпорации и предприятия. Компания предлагает служебные перевозки для доставки сотрудников к месту работы, а также трансферы в аэропорт и на вокзал. Эта услуга предназначена для организаций, которым требуется надежный и удобный способ доставки сотрудников и гостей;

– туристы и экскурсанты. Компания также предоставляет услуги перевозки групп людей, включая пассажирские перевозки по городу и области, экскурсии и заказ автобуса или микроавтобуса на различные мероприятия. Туристы, группы, а также школы и коллективы, заинтересованные в организации поездок и экскурсий, могут быть потенциальными клиентами.

Исходя из перечисленных услуг и целей проекта по обновлению автопарка, основная аудитория включает организаторов мероприятий, представителей корпораций, туристов, экскурсантов и других групп, нуждающихся в пассажирских перевозках в Гольягги и его окрестностях. Эти клиенты ценят комфорт, безопасность и надежность транспортного обслуживания, и они заинтересованы в работе с компанией, которая предлагает современный автопарк и качественные услуги.

2.3 Разработка производственного плана и организационного плана проекта

Производственный план для проекта обновления парка транспортных средств является важной частью бизнес-плана и включает следующие основные разделы:

Цель проекта:

- обновление и модернизация парка транспортных средств компании с целью повышения эффективности и конкурентоспособности.

План проекта:

- анализ текущего парка транспортных средств и определение моделей, требующих обновления;
- исследование рынка и выбор оптимальных моделей автомобилей для приобретения;
- оформление покупки новых автомобилей у поставщиков;

- получение и подготовка новых автомобилей к эксплуатации;
- замена старых автомобилей на новые в соответствии с планом обновления.

Ресурсы проекта:

- финансовые ресурсы для приобретения новых автомобилей;
- человеческие ресурсы, включая сотрудников, ответственных за проведение проекта;
- производственные помещения и оборудование для обслуживания и подготовки автомобилей.

График проекта:

- определение временных рамок каждого этапа, включая приобретение, доставку, подготовку и замену автомобилей;
- установление конкретных дат начала и завершения каждого этапа.

Контроль качества:

- определение методов и процедур контроля качества новых автомобилей перед их вводом в эксплуатацию;
- установление системы проверки технической исправности и безопасности автомобилей.

Бюджет:

- оценка затрат на приобретение новых автомобилей, включая стоимость автомобилей, налоги, регистрацию, страхование и другие расходы;
- распределение бюджета на каждый этап.

Риски и меры по их снижению:

- идентификация возможных рисков, связанных с проектом, таких как задержка поставки автомобилей, технические проблемы и финансовые нестабильности;
- разработка стратегий и мер для снижения рисков и минимизации отрицательных последствий.

Команда проекта:

- определение ролей и ответственностей сотрудников, вовлеченных в проект;
- установление коммуникационных каналов и системы управления проектом.

Производственный план является основой для реализации проекта обновления парка транспортных средств и должен регулярно обновляться и адаптироваться в зависимости от изменяющихся условий и требований.

В обновленный парк транспортных средств предлагается включить следующие модели автомобилей с их преимуществами и примерными ценами на российском рынке:

- Volkswagen Crafter. Преимущества: просторный автомобиль с высокой грузоподъемностью и хорошей маневренностью. Обладает современным дизайном, удобствами и надежностью. Цена на новый Volkswagen Crafter может варьироваться в зависимости от комплектации и оснащения. Средняя цена составляет примерно 7 000 т. р;
- Ford Transit. Преимущества: универсальный грузовой и пассажирский автомобиль с просторным салоном и комфортабельным интерьером. Обладает надежностью и экономичностью в эксплуатации.: Цена на новый Ford Transit может варьироваться в зависимости от комплектации и оснащения. Средняя цена составляет примерно 5 500 т. р.

Подводя итоги второго раздела, следует отметить, что ООО «БУСАВТО 63» ведёт деятельность эффективно, финансовые результаты положительные. Увеличение выручки, чистой прибыли и рентабельности продаж по чистой прибыли являются положительными моментами в деятельности предприятия, но отрицательная величина прибыли от продаж и рост коммерческих и управленческих расходов требуют особого внимания.

ООО «БУСАВТО 63» оказывает следующие услуги: пассажирские перевозки Тольятти: аренда автобусов с водителем на мероприятия, трансферы в аэропорт и на вокзал, доставка сотрудников на предприятие, поездки по городу и области; служебная перевозка: доставка сотрудников к месту работы и обратно, трансфер в аэропорт, на вокзал, корпоративные и деловые поездки; перевозка групп людей: пассажирские перевозки по городу и области, экскурсии, заказ автобуса или микроавтобуса на свадьбу, юбилей, выездные спортивные соревнования.

Предлагаемый для ООО «БУСАВТО 63» инвестиционный проект – обновление парка транспортных средств. Описание проекта: обновление существующего автопарка компании путем приобретения новых транспортных средств и вывода устаревших моделей из эксплуатации; приобретение транспорта, учитывающего требования по комфорту и безопасности пассажиров, а также эффективности использования топлива.

Проведён анализ рынка, SWOT анализ, представлен маркетинговый, производственный и операционный план проекта.

3 Финансовое планирование и оценка рисков предлагаемого к реализации инвестиционного проекта для ООО «БУСАВТО 63»

3.1 Разработка финансового плана проекта, направленного на развитие ООО «БУСАВТО 63»

Для оценки эффективности инвестиционного проекта, предлагаемого для ООО «БУСАВТО 63», в первую очередь, необходимо спрогнозировать денежные потоки по рассматриваемому проекту на основе принципа релевантности, а также определить ставку дисконтирования – требуемую норму доходности по проекту.

Прогноз денежных потоков осуществлён на основании модели FCFF. Прогнозный период – 5 лет.

Денежные потоки проекта представлены в текущих ценах. При оценке эффективности ставка дисконтирования реальная.

Прогноз денежных потоков рассматриваемого проекта на основании модели FCFF включает в себя прогноз денежных потоков от инвестиционной деятельности, а также прогноз денежных потоков от операционной деятельности.

Прогнозируемые денежные потоки представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Прогноз денежных потоков (по модели FCFF)

Денежный поток	Прогнозный период					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности	-12500	0	0	0	0	0

Продолжение таблицы 3

Денежный поток	Прогнозный период					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
- затраты на покупку транспорта	-12500					
Дополнительный денежный поток от операционной деятельности (модель FCFE) – дополнительные поступления плюс экономия на операционных расходах	0	4500	4500	4500	4500	4500
Суммарный денежный поток	-12500	4500	4500	4500	4500	4500
Суммарный денежный поток нарастающим итогом	-12500	-8000	-3500	1000	5500	10000

Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности представлен затратами на покупку двух микроавтобусов. Дополнительные денежные потоки от операционной деятельности представлены: притоком в виде дополнительных поступлений от дополнительного объёма оказанных услуг, а также плюс экономия на операционных затратах.

На основании базовых денежных потоков ниже представлен график окупаемости (рисунок 2).

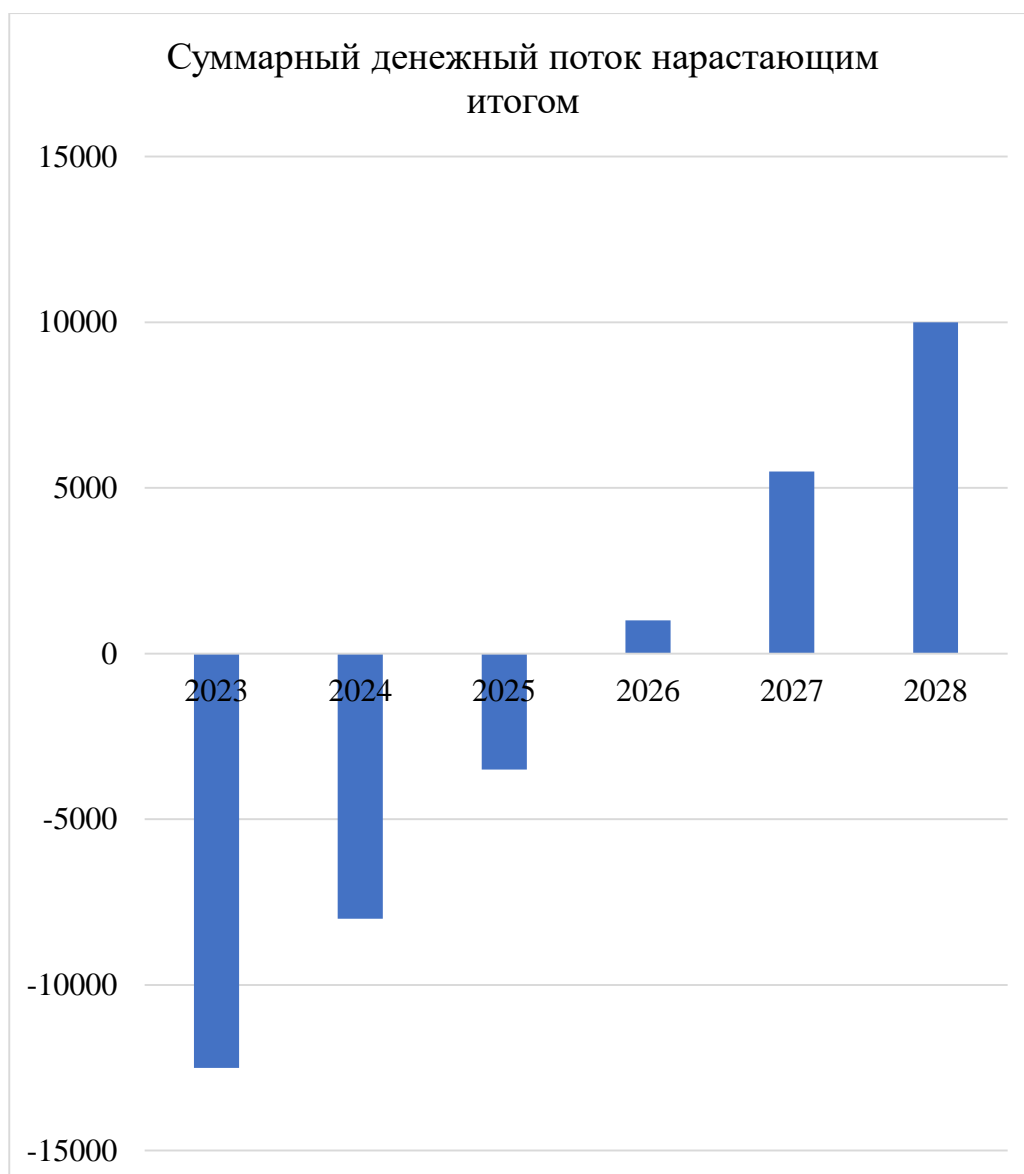


Рисунок 2 – График окупаемости проекта ООО «БУСАВТО 63», рассчитанный на основе базовых денежных потоков проекта

Срок окупаемости, рассчитанный на основе недисконтированных денежных потоков, составил 2,78 лет.

Ввиду того, что для финансирования проекта привлекается только собственный капитал, то ставка дисконтирования определена нормативным методом – 22,5 % годовых. Реальная ставка с учётом темпа инфляции составила 16,67 %.

$$R_{\text{реал.}} = \frac{1 + 0.225}{1 + 0.05} - 1 = 0,1667$$

На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования далее рассчитаны основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта.

Так, в таблице 4 представлены значения дисконтированных денежных потоков по проекту.

Таблица 4 – Расчёт дисконтированных денежных потоков по проекту (по ставке 16,67%)

Денежный поток	Прогнозный год					
	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности	-14500	0	0	0	0	0
Дисконтированный дополнительный денежный поток от операционной деятельности (модель FCFF)	0	9771	8376	7179	6153	5274
Дисконтированный суммарный денежный поток	-12500	3857,143	3306,122	2833,819	2428,988	2081,99
Дисконтированный суммарный денежный поток нарастающим итогом	-12500	-8642,9	-5336,7	-2502,9	-73,928	2008,06

Ниже представлен расчёт показателей эффективности инвестиционного проекта.

$$NPV = 2008,06 \text{ т. р.}$$

$$IRR = 23,44 \% .$$

Показатель IRR рассчитан с помощью функции =ВСД () в Excel.

Итак, $NPV > 0$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации.

На основании дисконтированных денежных потоков представлен график окупаемости (рисунок 3).

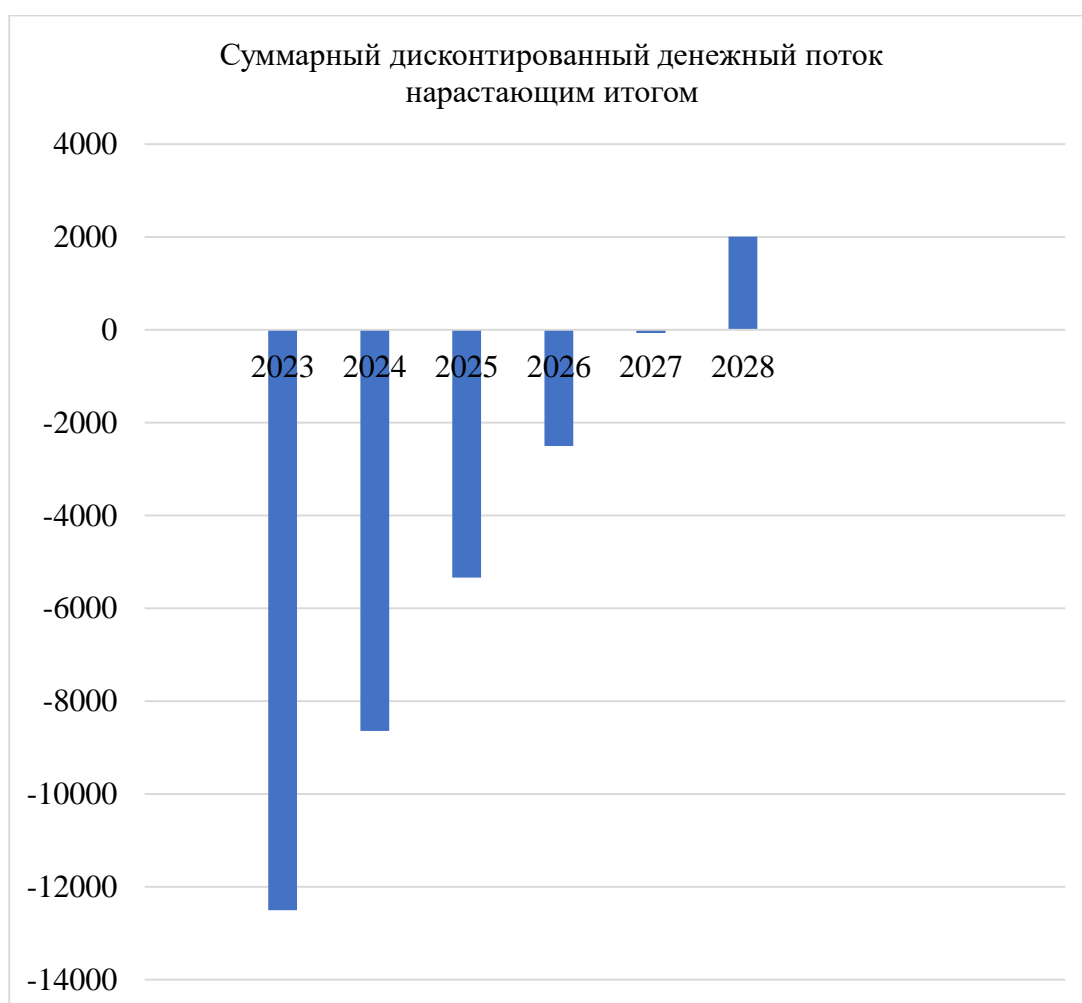


Рисунок 3 – График окупаемости проекта ООО «БУСАВТО 63», рассчитанный на основе дисконтированных денежных потоков проекта

Срок окупаемости, рассчитанный на основе дисконтированных денежных потоков, составил 4,04 года.

Сальдо денежных потоков от всех видов деятельности на протяжении всего анализируемого периода остаётся положительным, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

3.2 Анализ и оценка рисков предлагаемого к реализации проекта

Риски проекта выражаются в вероятности наступления определённых событий, которые будут способствовать снижению эффективности проекта. При реализации проекта обновления парка транспортных средств могут возникать следующие риски:

- риск потери инвестиций: Возможность того, что проект не принесет ожидаемой прибыли или не окупится в установленные сроки. Этот риск связан с изменениями в рыночных условиях, недостаточным спросом на услуги компании или неэффективным управлением проектом;
- риск технических проблем: Возможность возникновения неисправностей или поломок новых транспортных средств, что может привести к простоям и дополнительным расходам на ремонт или замену оборудования;
- риск операционных затрат: Возможность превышения расходов на топливо, страхование, техническое обслуживание и другие операционные затраты. Этот риск может быть вызван изменением цен на топливо, повышением страховых тарифов или неэффективным использованием ресурсов;
- риск конкуренции: Возможность усиления конкуренции на рынке пассажирских перевозок, что может привести к снижению цен и убыточности. Необходимо учитывать конкурентные преимущества других компаний, их маркетинговые стратегии и реакцию на изменения в отрасли;

- риск изменения законодательства и регулирования: Возможность изменения правил и нормативов, регулирующих деятельность пассажирских перевозок, что может повлиять на условия работы и требования к транспортным средствам.

Для минимизации рисков проекта обновления парка транспортных средств можно принять следующие направления:

- тщательное изучение рынка и анализ конкурентной среды для определения потенциального спроса и конкурентных преимуществ компании. Это позволит сформировать эффективную маркетинговую стратегию и прогнозировать спрос на услуги;
- проведение детального планирования и контроля затрат. Необходимо тщательно оценить стоимость приобретения новых транспортных средств, оборудования и расходы на их эксплуатацию. Регулярный мониторинг затрат поможет предотвратить их неоправданное увеличение;
- разработка плана технического обслуживания и регулярного обновления транспортных средств. Своевременное техническое обслуживание и замена устаревших или изношенных компонентов помогут предотвратить возникновение технических проблем и увеличить надежность оборудования;
- разнообразие услуг и поиск дополнительных источников дохода. Развитие новых направлений деятельности, таких как предоставление туристических услуг или услуги по аренде транспорта, может уменьшить зависимость от одного источника дохода и снизить риск убыточности;
- следование законодательным и регуляторным требованиям. Постоянный мониторинг изменений в законодательстве и регуляторных нормах позволит компании адаптироваться к новым требованиям и избежать возможных штрафов или проблем с деятельностью.

Важно иметь в виду, что риски невозможно полностью исключить, но путем осознанного планирования, мониторинга и принятия соответствующих мер можно снизить их влияние на проект.

Следует отметить, что реализация данного проекта будет способствовать увеличению финансовых результатов и денежного потока анализируемого предприятия в целом, так как проект направлен на увеличение объёма оказанных услуг. То есть реализация данного проекта позволит предприятию увеличить чистую прибыль, что также позволит увеличить собственный капитал предприятия. В долгосрочной перспективе это позволит укрепить финансовую устойчивость предприятия.

Подводя итоги третьего раздела, следует отметить, что спрогнозированы денежные потоки по проекту. Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности представлен затратами на покупку двух микроавтобусов. Дополнительные денежные потоки от операционной деятельности представлены: притоком в виде дополнительных поступлений от дополнительного объёма оказанных услуг, а также плюс экономия на операционных затратах.

Срок окупаемости, рассчитанный на основе недисконтированных денежных потоков, составил 2,78 лет. Ввиду того, что для финансирования проекта привлекается только собственный капитал, то ставка дисконтирования определена нормативным методом – 22,5 % годовых. Реальная ставка с учётом темпа инфляции составила 16,67 %. На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования далее рассчитаны основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта. $NPV = 2008,06$ т. р. $IRR = 23,44$ %. $NPV > 0$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации. Срок окупаемости, рассчитанный на основе дисконтированных денежных потоков, составил 4,04 года.

Сальдо денежных потоков от всех видов деятельности на протяжении всего анализируемого периода остаётся положительным, что

свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

Риски проекта выражаются в вероятности наступления определённых событий, которые будут способствовать снижению эффективности проекта. Представлены основные риски и методы их минимизации.

Отмечено, что реализация данного проекта будет способствовать увеличению финансовых результатов и денежного потока анализируемого предприятия в целом, так как проект направлен на увеличение объёма оказанных услуг.

То есть реализация данного проекта позволит предприятию увеличить чистую прибыль, что также позволит увеличить собственный капитал предприятия.

В долгосрочной перспективе это позволит укрепить финансовую устойчивость предприятия.

Заключение

Подводя итоги первого раздела, следует отметить, что в современной экономической теории существует множество определений понятия «бизнес-планирование», и в общем смысле оно означает процесс постановки целей и определение необходимых действий для их достижения. Основное определение планирования представляет собой систематическую подготовку, переработку информации и принятие решений на основе ориентации на будущее, в результате чего формируется план или система планов.

Основная цель бизнес-планирования – способствовать достижению определённых целей предприятия. От этой цели вытекают задачи и подцели, включающие координацию действий работников на всех уровнях и целей предприятия, сочетание личных управленческих планов с общей стратегией развития, оперативную идентификацию и решение проблемных ситуаций, определение ключевых показателей и точек контроля.

Кроме того, бизнес-планирование выполняет ряд функций, таких как использование результатов планирования для разработки стратегии бизнеса, контроль новых направлений деятельности, привлечение капитала извне и вовлечение всего персонала в процесс с распределением обязанностей.

Разработка плана развития предприятия малого бизнеса является важным этапом для успешной деятельности и достижения поставленных целей.

Структура бизнес-плана может варьироваться в зависимости от конкретных потребностей и отрасли предприятия. Примерная структура: вводная часть, анализ рынка, маркетинговая стратегия, организационная структура, производственный план, финансовый план, риски и стратегии их снижения.

Особенностью бизнес-планирования развития малого предприятия является то, что оно учитывает специфические особенности и ограничения, связанные с размером и ресурсами предприятия. В отличие от крупных

компаний, у малого предприятия может быть ограниченный бюджет, ограниченный доступ к ресурсам, меньшая команда сотрудников и ограниченные возможности рынка.

Подводя итоги второго раздела, следует отметить, что ООО «БУСАВТО 63» ведёт деятельность эффективно, финансовые результаты положительные. Увеличение выручки, чистой прибыли и рентабельности продаж по чистой прибыли являются положительными моментами в деятельности предприятия, но отрицательная величина прибыли от продаж и рост коммерческих и управленческих расходов требуют особого внимания.

ООО «БУСАВТО 63» оказывает следующие услуги: пассажирские перевозки Тольятти: аренда автобусов с водителем на мероприятия, трансферы в аэропорт и на вокзал, доставка сотрудников на предприятие, поездки по городу и области; служебная перевозка: доставка сотрудников к месту работы и обратно, трансфер в аэропорт, на вокзал, корпоративные и деловые поездки; перевозка групп людей: пассажирские перевозки по городу и области, экскурсии, заказ автобуса или микроавтобуса на свадьбу, юбилей, выездные спортивные соревнования.

Предлагаемый для ООО «БУСАВТО 63» инвестиционный проект – обновление парка транспортных средств. Описание проекта: обновление существующего автопарка компании путем приобретения новых транспортных средств и вывода устаревших моделей из эксплуатации; приобретение транспорта, учитывающего требования по комфорту и безопасности пассажиров, а также эффективности использования топлива.

Проведён анализ рынка, SWOT анализ, представлен маркетинговый, производственный и операционный план проекта.

Подводя итоги третьего раздела, следует отметить, что спрогнозированы денежные потоки по проекту. Дополнительный денежный поток от инвестиционной деятельности представлен затратами на покупку двух микроавтобусов. Дополнительные денежные потоки от операционной деятельности представлены: притоком в виде дополнительных поступлений

от дополнительного объёма оказанных услуг, а также плюс экономия на операционных затратах.

Срок окупаемости, рассчитанный на основе недисконтированных денежных потоков, составил 2,78 лет. Ввиду того, что для финансирования проекта привлекается только собственный капитал, то ставка дисконтирования определена нормативным методом – 22,5 % годовых. Реальная ставка с учётом темпа инфляции составила 16,67 %. На основании спрогнозированных денежных потоков и выбранной ставки дисконтирования далее рассчитаны основные динамические показатели эффективности инвестиционного проекта. $NPV = 2008,06$ т. р. $IRR = 23,44$ %. $NPV > 0$, IRR превышает требуемую норму доходности – следовательно, проект эффективен и рекомендуется к реализации. Срок окупаемости, рассчитанный на основе дисконтированных денежных потоков, составил 4,04 года.

Сальдо денежных потоков от всех видов деятельности на протяжении всего анализируемого периода остаётся положительным, что свидетельствует о реализуемости инвестиционного проекта.

Риски проекта выражаются в вероятности наступления определённых событий, которые будут способствовать снижению эффективности проекта. Представлены основные риски и методы их минимизации.

Отмечено, что реализация данного проекта будет способствовать увеличению финансовых результатов и денежного потока анализируемого предприятия в целом, так как проект направлен на увеличение объёма оказанных услуг. То есть реализация данного проекта позволит предприятию увеличить чистую прибыль, что также позволит увеличить собственный капитал предприятия. В долгосрочной перспективе это позволит укрепить финансовую устойчивость предприятия.

Список используемой литературы

- 1 Вербенская А. В. Современная модель бизнес-плана как инструмент комплексного стратегического планирования организации / А. В. Вербенская // Наука через призму времени. 2021. № 2(47). С. 18-22.
- 2 Головков Е. С. Содержание и методика составления бизнес-плана организации: анализ действующей системы планирования на предприятии // Тренды развития современного общества: управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты : сборник научных статей 10-й Всероссийской научно-практической конференции, Курск, 18–19 сентября 2020 года. Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. С. 90-95.
- 3 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 26.10.2021 г.) [Электронный ресурс] // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения 15.02.2023 г.).
- 4 Грачева М.В., Александров Д.С. Финансовый анализ инвестиционных проектов: основные правила формирования денежных потоков // Аудит. 2021. № 5. С. 35-41.
- 5 Данилова Т. В., Парина О. В. Сущность и значение бизнес-планирования в управлении деятельностью предприятия // Экономика и управление народным хозяйством (Санкт-Петербург). 2019. № 8(10). С. 42-48.
- 6 Жайжанова М. Ж. Бизнес-планирование как финансовая модель развития бизнеса // Интернаука. 2021. № 20-4(196). С. 48-50.
- 7 Исхакова Ю. А. Сущность и структура бизнес- плана / Ю. А. Исхакова // Научно-исследовательский центр «Вектор развития». 2021. № 4. С. 13-17.
- 8 Каратаева О. Г. Бизнес-планирование : Учебное пособие / О. Г. Каратаева, О. В. Чеха. – Саратов : Профобразование, 2020. 68 с. ISBN 978-5-4488-0883-8.

9 Колесникова О. В. Методология разработки бизнес-плана предприятия / О. В. Колесникова // Известия Международной академии аграрного образования. 2021. № 56. С. 73-77.

10 Кривоносова А. В. Организация бизнес-планирования на предприятии в условиях нестабильности внешней среды // Экономика и управление : анализ тенденций и перспектив развития : сборник материалов XXXIV Международной научно-практической конференции, Новосибирск, 13 апреля 2017 года. Новосибирск: Общество с ограниченной ответственностью "Центр развития научного сотрудничества", 2017. С. 214-218.

11 Миткевич, И. А. Разработка методики составления и анализа бизнес-плана деятельности субъектов малого бизнеса / И. А. Миткевич, Н. А. Никитина // Фундаментальные и прикладные науки сегодня : Материалы XIV международной научно-практической конференции, North Charleston, USA, 20–21 февраля 2018 года. Том 1. – North Charleston, USA: CreateSpace, 2018. – С. 116-118.

12 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2022 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 16.01.2023 г.).

13 Олькова А. Е. Финансовое моделирование инвестиционных проектов : учебно-методическое пособие / А. Е. Олькова. – Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. – 80 с.

14 Погосян Р. Р. Значение бизнес-планирования и основные проблемы в практике его применения на предприятии // Modern Science. – 2019. – № 10-1. – С. 58-61.

15 Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023) (с изм. и доп., вступ. в силу с отчетности за 2020 год) [Электронный ресурс] // Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/ (дата обращения 15.12.2022 г.).

16 Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (дата обращения 20.01.2023 г.).

17 Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609/ (дата обращения 20.01.2023 г.).

18 Смирнова Е.А., Лукашов С.О. Сущность и способы масштабирования бизнеса // Chronos. 2022. Т. 7, № 11(73). С. 161-162.

19 Суярко А. Ю. Экономическая сущность и проблемы практического применения бизнес-планирования на отечественных предприятиях / А. Ю. Суярко // Управление и экономика народного хозяйства России : сборник статей VII Международной научно-практической конференции, Пенза, 21–22 февраля 2023 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2023. – С. 561-566.

20 Тесля П. Н. Финансовый менеджмент : учебник / П. Н. Тесля. Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2019. 218 с.

21 Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 05.12.2022) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения 20.01.2023 г.).

22 Чараева М.В. Реальные инвестиции: [Текст]: учеб. пособие / М.: ИНФРА-М, 2019. 265 с.

23 Черняк В.З., Эриашвили Н.Д., Барикаев Е.Н. Бизнес-планирование:

учебное пособие / под ред. В.З. Черняк, Г.Г. Чараев. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юнити-Дана, 2020. – 592 с.

24 Черняховский Б. И. Рекомендации по совершенствованию бизнес-планирования на промышленных предприятиях / Б. И. Черняховский, В. М. Круглякова, Е. В. Шкарупета // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2019. – Т. 16, № 12. – С. 39-43.

25 Шальнева В. В. Бизнес-план реализации инвестиционного проекта / В. В. Шальнева, О. Г. Блажевич // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2019. № 3(48). С. 82-93.

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

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

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

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

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

Приложение А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «БУСАВТО 63» за 2022 г.

<i>Информация из Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности (Ресурса БФО)</i>	
Дата формирования информации	29.05.2023
Номер выгрузки информации	№ 0710099_6321404430_2022_000_20230528_95e4252e-565b-462d-8441-16c44063763c
Настоящая выгрузка содержит информацию о юридическом лице:	
Полное наименование юридического лица	ООО "БУСАВТО 63"
<i>включенная в Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности по состоянию на 29.05.2023</i>	
ИНН	6321404430
КПП	632101001
Код по ОКПО	33562049
Форма собственности (по ОКФС)	16
Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)	12300
Вид экономической деятельности по ОКВЭД 2	49.31.21
Местонахождение (адрес)	445039, Самарская обл, Тольятти г., Московский пр-кт, д. № 39, оф. 205
Единица измерения	Тыс. руб.
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту	Нет
Наименование аудиторской организации/ФИО индивидуального аудитора	
ИНН	
ОГРН/ОГРНИП	

Рисунок А.1 - Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «БУСАВТО 63» за 2022 г

Продолжение Приложения А

ИНН 6321404430
КПП 632101001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс На 31 декабря 2022 г.

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Актив					
I. Внеоборотные активы					
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	15 541	8 425	3 592
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	258	178	408
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	15 799	8 603	4 000
II. Оборотные активы					
	Запасы	1210	20 856	17 702	11 501
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	343	225	8
	Дебиторская задолженность	1230	5 875	789	1 605
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	-	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	108	154	485
	Прочие оборотные активы	1260	96	235	437
	Итого по разделу II	1200	27 278	19 105	14 036
	БАЛАНС	1600	43 077	27 708	18 036

Информация из ресурса БФО
29.05.2023 00:31

ИНН 6321404430

Страница 2 из 13

Рисунок А.2 - Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «БУСАВТО 63»
за 2022 г

Продолжение Приложения А

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2022 г.	На 31 декабря 2021 г.	На 31 декабря 2020 г.
1	2	3	4	5	6
Пассив					
III. Капитал и резервы					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ²	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	15 597	2 609	2 389
	Итого по разделу III	1300	15 607	2 619	2 399
IV. Долгосрочные обязательства					
	Заемные средства	1410	3 594	4 480	1 897
	Отложенные налоговые обязательства	1420	936	539	434
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	9 893	5 205	1 673
	Итого по разделу IV	1400	14 423	10 224	4 004
V. Краткосрочные обязательства					
	Заемные средства	1510	0	-	60
	Кредиторская задолженность	1520	13 047	14 865	11 573
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	13 047	14 865	11 633
	БАЛАНС	1700	43 077	27 708	18 036

Примечания

¹ Указывается номер соответствующего пояснения.

² Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Продолжение Приложения А

ИНН 6321404430
КПП 632101001

Форма по КНД 0710099
Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах За 2022 г.

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
	Выручка ⁴	2110	27 573	17 536
	Себестоимость продаж	2120	(-)	(-)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	27 573	17 536
	Коммерческие расходы	2210	(27 871)	(17 228)
	Управленческие расходы	2220	(4 633)	(6)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	(4 931)	302
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	-
	Проценты к уплате	2330	(439)	(256)
	Прочие доходы	2340	15 325	717
	Прочие расходы	2350	(281)	(162)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	9 674	601
	Налог на прибыль ⁵	2410	(963)	(93)
	в т.ч.:			
	текущий налог на прибыль	2411	(587)	(35)
	отложенный налог на прибыль ⁶	2412	(263)	(333)
	Прочее	2460	3 276	275
	Чистая прибыль (убыток)	2400	11 987	783
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода ⁵	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода⁷	2500	11 987	783

Информация из ресурса БФО
29.05.2023 00:31

ИНН 6321404430

Страница 4 из 13

Рисунок А.4 - Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «БУСАВТО 63»
за 2022 г

Продолжение Приложения А

Пояснения ³	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
СПРАВОЧНО				
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Примечания

³ Указывается номер соответствующего пояснения.

⁴ Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

⁵ Отражается расход (доход) по налогу на прибыль.

⁶ Отражается суммарная величина изменений отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств за отчетный период.

⁷ Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода", "Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода".

Дополнительные строки отчета о финансовых результатах

Лист представляется за отчетный период 2022 года при принятии организацией решения о неприменении изменений, предусмотренных пунктом 2 приказа Минфина от 19.04.2019 г. №61н "О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. №60н "О формах бухгалтерской отчетности организаций", до указанного в данном пункте срока"

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2022 г.	За 2021 г.
1	2	3	4	5
	Текущий налог на прибыль ⁸	2410		
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-

⁸ Значения показателя заполняются по коду строки 2411 отчета о финансовых результатах.