



## ЭКОНОМИКА

---

Методические указания для подготовки задания  
заключительного этапа студенческой  
отраслевой олимпиады ПАО «Газпром»  
по профилю «Экономика»  
в 2022/2023 учебном году

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1. Характеристика задания.....</b>	<b>..3</b>
<b>2. Система оценки задания.....</b>	<b>6</b>
<b>3. Литература для подготовки.....</b>	<b>....7</b>

## ***Раздел 1. Характеристика задания***

Формой проведения заключительного этапа студенческой отраслевой Олимпиады по профилю «Экономика» является творческий конкурс проектов бизнес-планов.

### **Участники должны подготовить:**

- бизнес-план инвестиционного проекта в рамках целей устойчивого развития (ESG) ПАО «Газпром» в электронном виде;
- презентацию своего проекта, чтобы защитить его перед комиссией.

### **Требования к инвестиционному проекту**

- объект, созданный в процессе реализации инвестиционного проекта, должен соответствовать целям политики устойчивого развития ПАО «Газпром», его инвестиционной политики, а также отвечать потребностям региона, где планируется проект к реализации;
- объем инвестиций: до 1 млрд руб.

### **Требования к бизнес-плану**

Бизнес-план должен содержать:

- a) название инвестиционного проекта, его суть и целесообразность реализации;
- b) обоснование его соответствия основным направлениям и основным отраслевым приоритетам инвестиционной политики ПАО «Газпром»;
- c) обоснование соответствия проекта экологической и социальной политике ПАО «Газпром» (целям ESG);
- d) обоснование общегосударственной и региональной значимости проекта;
- e) обоснование положительного эффекта для экономики Российской Федерации в случае участия ПАО «Газпром» в реализации проекта, в том числе информация о бюджетном, экономическом, социальном и экологическом эффектах (или снижении негативного влияния на экологию) от реализации инвестиционного проекта, подтвержденных соответствующими расчетами;
- f) обоснование привлекательности проекта для ПАО «Газпром», подкрепленное результатами:

- финансовых прогнозов,
- анализом рынка,
- включения проекта в программы корпоративной социальной ответственности компании,
- анализа устойчивости проекта (возможная бизнес-модель после завершения финансирования),
- оценки уровня прозрачности и возможности осуществлять контроль за ходом реализации проекта и целевым использованием средств;
- g) анализ возможных рисков, связанных с реализацией проекта, вероятности их возникновения и способов их минимизации.

Изложение информации в бизнес-плане должно быть понятным, логичным и структурированным. Приветствуются аналитические таблицы, графики и иные варианты визуализации информации.

Объем бизнес-плана не должен превышать 25 страниц (Word, шрифт Times New Roman 12, интервал 1,0).

***Рекомендуемая структура бизнес-плана включает следующие разделы:***

#### **1. Резюме проекта**

В данном разделе рекомендуется раскрыть в сжатой форме:

- a) суть проекта и целесообразность его реализации (базовые экономические, экологические, социальные эффекты для территории/потребителей);
- b) ключевая информация об основных участниках и стейкхолдерах проекта;
- c) результаты анализа рынка;
- d) график реализации проекта (временной/поэтапный график);
- e) ключевые прогнозные финансовые показатели;
- f) общая стоимость проекта (ресурсная составляющая);
- g) целесообразность и предполагаемые условия участия ПАО «Газпром», выгоды для компании от реализации проекта;
- h) ключевые факторы успеха и основные риски проекта (PEST- и SWOT- анализ);
- i) стратегия развития проекта после завершения финансирования со стороны ПАО «Газпром» (условия устойчивости: возможная бизнес-модель, методы монетизации и т.п.)

- j) иная ключевая информация по проекту (на усмотрение составителей).

## **2. Описание проекта**

В данном разделе необходимо:

- a) изложить суть проекта;
- b) указать регион, в котором будет реализован проект;
- c) обосновать целесообразность реализации проекта для региона;
- d) обосновать целесообразность участия ПАО «Газпром» в реализации проекта, в том числе описать положительный эффект для экономики РФ в случае участия ПАО «Газпром» в проекте, обосновать соответствие проекта основным направлениям и основным приоритетам инвестиционной деятельности ПАО «Газпром» в соответствии с целями ESG;
- e) указать информацию о бюджетном, экономическом, социальном и экологическом эффектах от реализации инвестиционного проекта.

## **3. Информация об основных участниках проекта**

В разделе должны быть указаны:

- a) основные участники и стейкхолдеры проекта;
- b) роли и порядок взаимодействия участников в ходе реализации проекта;
- c) причины заинтересованности стейкхолдеров (помимо ПАО «Газпром» как ключевого инвестора) в проекте, получаемые эффекты;
- d) наличие опыта работы у команды проекта.

## **4. Анализ рынка**

В данном разделе необходимо дать описание рынка, для которого предназначен проект, и прогнозы развития рынка на ближайшую перспективу.

В разделе должен быть представлен анализ текущего состояния рынка.

Рекомендуется указать прогноз объема продаж или иного показателя спроса по рынку в целом и по сегментам (период прогноза, как правило, должен составлять не менее пяти лет).

## 5. Реализация проекта

В данном разделе необходимо дать описание общей стратегии реализации проекта, привести временной график реализации проекта с указанием предполагаемого начала реализации проекта и продолжительности основных стадий, а также промежуточных этапов (фаз), указать промежуточные результаты от реализации проекта на отдельных его этапах.

## 6. Финансовый план

В разделе должна быть представлена следующая информация:

- a) основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов с учетом политики ПАО «Газпром» в области устойчивого развития;
- b) ключевые финансовые показатели (коэффициенты) по годам реализации проекта;
- c) прогнозный денежный поток проекта;
- d) показатели окупаемости инвестиций в проект;
- e) результаты оценки воздействия изменений ключевых факторов риска на финансовые прогнозы.

## 7. Анализ проектных рисков

Раздел должен содержать типы и описание основных рисков по проекту, их оценку (качественную оценку величины риска и/или количественную оценку вероятности реализации риска и степени потенциального ущерба) и способы управления рисками (их снижения).

## 8. Приложения

В бизнес-план рекомендуется включать приложения, иллюстрирующие, детализирующие или подтверждающие информацию, изложенную в основной части бизнес-плана.

## Раздел 2. Система оценки задания

Оценка выполненной работы будет проводиться комиссией по следующей схеме:

Максимальная оценка: 100 баллов.

Оценка формируется, исходя из следующих критериев:

- 60 баллов – оценка содержания и обоснованности бизнес-плана;
- 40 баллов – оценка очной презентации комиссии.

### Критерии оценки бизнес-плана (60 баллов):

1. Полнота содержания разделов бизнес-плана – **максимум 20 баллов.**
2. Соответствие рекомендуемой структуре, баланс объема разделов, грамотность, стиль изложения материала, оформление бизнес-плана – **максимум 10 баллов.**
3. Достоверность предпосылок, использованных для оценки инвестиционного проекта – **максимум 10 баллов.**
4. Корректность проведенных расчетов – **максимум 10 баллов.**
5. Обоснованность проекта с точки зрения привлечения ПАО «Газпром», обоснованность социально-экономического эффекта от реализации проекта – **максимум 10 баллов.**

### Критерии оценки презентации (40 баллов):

1. Навыки выступления – **максимум 5 баллов.**
2. Качество презентации (отражение основных положений бизнес-плана, оригинальность презентации, информативность) – **максимум 10 баллов.**
3. Качество слайдов (баланс количества слайдов, баланс графических изображений и текста на слайде, понятность графиков/таблиц, отсутствие грамматических ошибок, логичность, нумерация слайдов) – **максимум 10 баллов.**
4. Умение доходчиво представить материал, уверено держаться в ходе выступления – **максимум 5 баллов.**
5. Ответы на дополнительные вопросы – **максимум 5 баллов.**
6. Соблюдение временного регламента (максимум 10 минут на выступление) – **максимум 5 баллов.**

### Раздел 3. Литература для подготовки

1. Завьялова, Е.Б. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавриата и магистратуры / Е.Б. Завьялова, Ю.К. Зайцев, Н.В. Студеникин. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 125 с.
2. Зуб, А.Т. Управление проектами: учебник и практикум для вузов / А.Т. Зуб. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 422 с.
3. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 483 с. – (Высшее образование). [Текст: электронный]. Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/490859>.
4. Трофимов, В.В. Управление проектами: учебное пособие / В.В. Трофимов. – 2-е изд. испр. и доп. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2019. – 174 с.
5. Управление проектами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова, Е.А. Ткаченко; под общей редакцией Е.М. Роговой. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 383 с. [Текст: электронный]. Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/489629>.
6. Холодкова, В. В. Управление инвестиционным проектом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. В. Холодкова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 302 с. – (Бакалавр. Академический курс). [Текст: электронный]. Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/420726>.

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Л.А. МИЭРИНЬ**

**М.В. УТЕВСКАЯ**

**Л.В. ХОРЕВА**

**ПОДГОТОВКА БИЗНЕС-ПЛАНА  
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В РАМКАХ  
СТУДЕНЧЕСКОЙ ОЛИМПИАДЫ «ГАЗПРОМ»  
ПО ПРОФИЛЮ «ЭКОНОМИКА»**

**Методическое пособие**

**ИЗДАТЕЛЬСТВО  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА  
2022**

## **ББК**

Подготовка бизнес-плана инвестиционного проекта в рамках студенческой олимпиады «Газпром» по профилю «Экономика» / Л.А. Миэринь, М.В. Утевская, Л.В. Хорева. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2022. – 59 с.

В методическом пособии представлены материалы для подготовки ко второму туру студенческой олимпиады «Газпром» по профилю «Экономика».

Цель учебного пособия – дать развернутые комментарии и показать пример составления бизнес-плана, который представляют участники Олимпиады на втором туре.

Предназначено для бакалавров, специалистов и магистров, обучающихся в рамках 38 группы направлений подготовки и специальностей высшего образования.

**ББК**

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. Плотников В.А.,  
д-р социол. наук, к-т экон. наук Каньгин Г.В.

**ISBN**

© СПбГЭУ, 2022

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. ТРЕБОВАНИЯ К ИНВЕСТИЦИОННОМУ ПРОЕКТУ В РАМКАХ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ESG-ПРАКТИК ПАО «ГАЗПРОМ»	5
1.1. Общие требования к инвестиционному проекту и бизнес-плану проекта	5
1.2. Требования к содержанию и структуре бизнес-плана	5
2. СОДЕРЖАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗДЕЛОВ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	7
2.1. Резюме проекта	7
2.2. Общее описание проекта	7
2.3. Информация об основных участниках проекта	9
2.4. Анализ рынка продукции/ услуг в рамках проекта	10
2.5. Описание продукта/услуги, планируемого к реализации в ходе проекта	11
2.6. Стратегия и план реализации проекта	12
2.7. Финансовый план проекта	13
2.8. Анализ проектных рисков	14
2.9. Результаты реализации проекта	15
2.10. Приложения	15
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ	16
ПРИЛОЖЕНИЕ. ПРИМЕР СТУДЕНЧЕСКОГО ПРОЕКТА	18

## ВВЕДЕНИЕ

Ежегодная студенческая олимпиада ПАО «Газпром» по профилю «Экономика» проводится в 2 этапа. В рамках первого, отборочного этапа участники выполняют онлайн задания, включающие тестовые вопросы, задачи и аналитические задания.

Участники, успешно прошедшие отборочный тур, оповещаются о допуске ко второму, заключительному туру Олимпиады.

«Правила проведения заключительного этапа» и «Методические указания для подготовки задания заключительного этапа студенческой олимпиады ПАО «Газпром» по профилю «Экономика»» публикуются ежегодно на сайте Олимпиады <https://studolymp.gazprom.ru>.

Формой проведения заключительного тура студенческой Олимпиады «Газпром» по профилю «Экономика» является творческий конкурс проектов бизнес-планов.

Участники, прошедшие отборочный этап, должны подготовить:

- бизнес-план инвестиционного проекта в рамках целей устойчивого развития (ESG) ПАО «Газпром»;

- презентацию своего проекта, чтобы защитить его перед комиссией, в которую входят преподаватели СПбГЭУ и представители ПАО «Газпром».

В данном методическом пособии представлены требования к инвестиционному проекту, разрабатываемому участниками для 2 тура.

В Приложении представлен проект, участвовавший в Олимпиаде 2022 года и ставший одним из 3 победителей.

До начала составления бизнес-плана инвестиционного проекта следует:

- четко представлять, что такое инвестиционный проект, какова его структура и какие требования к нему предъявляются (разделы 1-2 данного пособия);

- ознакомиться с литературой, которая содержит информацию о составлении бизнес-планов (раздел Список источников), или любой учебной литературой, по которой Вы изучаете инвестиционные проекты;

- разобраться с понятием «устойчивое развитие компании» и с тем, какое значение придается в этом вопросе ESG-критериям;

- внимательно ознакомиться с той информацией, которая представлена на сайте ПАО «Газпром», касающейся устойчивого развития;

- рассмотреть пример того бизнес-плана, который был представлен на 2 туре Олимпиады одним из участников (Приложение).

После этого, можно выбрать объект и регион инвестирования, который был бы интересен ПАО «Газпром», и продумать свой вариант проекта.

## **1. ТРЕБОВАНИЯ К ИНВЕСТИЦИОННОМУ ПРОЕКТУ В РАМКАХ ЦЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ESG-ПРАКТИК ПАО «ГАЗПРОМ»**

На заключительном этапе конкурса участники представляют собственный бизнес-план инвестиционного проекта «Строительство объекта НАЗВАНИЕ в регионе НАЗВАНИЕ в рамках целей устойчивого развития (ESG) ПАО «Газпром»».

### **1.1. Общие требования к инвестиционному проекту и бизнес-плану проекта**

- должен быть представлен проект бизнес-план по созданию нового объекта;
- объект должен отвечать потребностям региона, а также соответствовать целям политики ПАО «Газпром» по устойчивому развитию, а также общей инвестиционной политике ПАО;
- объем инвестиций не должен превышать 1 млрд руб.;
- бизнес-пан должен чётко соответствовать структуре, приведённой в данном учебном пособии;
- изложение информации в бизнес-плане должно быть понятным, логичным и структурированным. Приветствуются аналитические таблицы, графики и иные варианты визуализации информации;
- объем бизнес-плана не должен превышать 25 страниц (Word, шрифт Times New Roman 12, интервал 1,0), приложения не входят в общий объем бизнес-плана.

### **1.2. Требования к содержанию и структуре бизнес-плана**

#### **Требования к содержанию бизнес-плана**

Бизнес-план должен содержать следующую информацию:

- 1) название инвестиционного проекта, его суть и описание продукта проекта, целесообразность реализации проекта для региона;
- 2) обоснование общегосударственной и региональной значимости проекта;
- 3) обоснование его соответствия основным направлениям и основным отраслевым приоритетам инвестиционной политики ПАО «Газпром»;
- 4) обоснование соответствия проекта экологической и социальной политике ПАО «Газпром» (целям ESG);

5) обоснование положительного эффекта для экономики Российской Федерации в случае участия ПАО «Газпром» в реализации проекта, в том числе информация: о бюджетном, экономическом, социальном и экологическом эффектах (или снижении негативного влияния на экологию) от реализации инвестиционного проекта, подтвержденных соответствующими расчетами;

б) обоснование привлекательности проекта для ПАО «Газпром», подкрепленное результатами:

- финансовых прогнозов,
- анализом рынка,
- включения проекта в программы корпоративной социальной ответственности компании,
- анализа устойчивости проекта (возможная бизнес-модель после завершения финансирования),
- оценки уровня прозрачности и возможности осуществлять контроль за ходом реализации проекта и целевым использованием средств;

7) анализ возможных рисков, связанных с реализацией проекта, вероятности их возникновения и способов их минимизации.

### **Рекомендуемая структура бизнес-плана**

1. Резюме проекта.
2. Общее описание проекта.
3. Информация об основных участниках проекта.
4. Анализ рынка продукции /услуг в рамках проекта.
5. Описание продукта/услуги, планируемого к реализации в ходе проекта.
6. Стратегия и план реализации проекта.
7. Финансовый план проекта.
8. Анализ проектных рисков.
9. Результаты реализации проекта.
10. Приложения.

## **2. СОДЕРЖАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗДЕЛОВ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

### **2.1. Резюме проекта**

В данном разделе рекомендуется раскрыть в сжатой форме:

- суть проекта и целесообразность его реализации (базовые экономические, экологические, социальные эффекты для территории/потребителей);
- ключевую информацию об основных участниках и стейкхолдерах проекта;
- общие результаты анализа рынка, востребованность проекта со стороны основных потребителей;
- график реализации проекта (временной/поэтапный график);
- ключевые прогнозные финансовые показатели и общую стоимость проекта (ресурсная составляющая);
- целесообразность и предполагаемые условия участия ПАО «Газпром», выгоды (экономические, социальные, имиджевые) для компании от реализации проекта;
- ключевые факторы успеха и основные риски проекта (PEST- и SWOT- анализ);
- стратегию развития проекта после завершения финансирования со стороны ПАО «Газпром»;
- иную ключевую информацию по проекту (на усмотрение составителей).

Пример бизнес-план в рамках Отраслевой олимпиады ПАО «Газпром» по профилю «Экономика» приведён в **ПРИЛОЖЕНИИ**.

### **2.2. Общее описание проекта**

В данном разделе необходимо дать краткую характеристику проекта по следующим составляющим:

- суть инвестиционного проекта и его цель;
- указать регион, в котором будет реализован проект;
- обосновать целесообразность реализации проекта для региона;
- обосновать целесообразность участия ПАО «Газпром» в реализации проекта;
- характеристика продукта/услугу, предлагаемые проектом;
- обосновать соответствие проекта основным инвестиционным приоритетам ПАО «Газпром» в соответствии с целями ESG;

- возможность реализации проекта;
  - эффекты для экономики РФ в целом от реализации проекта.
- Подобно характеристика указанных пунктов приведена в табл. 1.

Таблица 1 – Общее описание проекта

№ п/п	Основные элементы	Содержание
1.	Сути проекта и его цель	- указать какой тип объекта планируется к созданию: социальный объект, производственный объект; создаётся ли объект с нуля или используют имеющиеся в регионе ресурсы: проводится реконструкция существующего объекта, реновация или изменение профиля деятельности, иные изменения
2.	Регион реализации проекта	- указать регион, в котором будет реализован проект, пояснить с чем связан выбор региона для автора проекта
3.	Целесообразность реализации проекта для региона	- указать какую региональную проблему будет решать проект, какие эффекты для регионального развития (социальные и экономические) планируется поучить
4.	Целесообразность участия ПАО «Газпром» в реализации проекта,	- сформулировать и обосновать интересы ПАО «Газпром» в реализации проекта в выбранном регионе; Соответствие проекта политике корпоративной социальной ответственности ПАО и ESG-практикам
5.	Характеристика продукта/услуги в рамках проекта	- описать продукт/услугу, планируемые к выпуску в соответствии с проектом, основные особенности продукта, проблему, которую население решит с использованием продукта
6.	Обосновать соответствие проекта инвестиционным целям ПАО «Газпром»	- привести основные пункты соответствия проекта базовым направлениям и основным приоритетам инвестиционной деятельности ПАО «Газпром» в соответствии с целями ESG
7.	Возможность реализации проекта	- дать оценку технической возможности, экономической целесообразности и ESG-

		значимости реализации проекта, наличие площадки и других ресурсов для реализации проекта
8.	Эффекты для экономики РФ	- описать положительные эффекты для экономики РФ в целом в случае участия ПАО «Газпром» в инвестиционном проекте

### 2.3. Информация об основных участниках проекта

В разделе должны быть указаны:

- основные участники и стейкхолдеры проекта;
- роли и порядок взаимодействия участников в ходе реализации проекта;
- причины заинтересованности стейкхолдеров (помимо ПАО «Газпром» как ключевого инвестора) в проекте, получаемые эффекты;
- наличие опыта работы у команды проекта.

Подобно характеристика указанных пунктов приведена в табл. 2.

Таблица 2 – Информация об основных участниках проекта

№ п/п	Основные элементы	Содержание
1.	Основные участники и стейкхолдеры проекта	- рекомендуется перечислить всех исполнителей проекта (конкретные компании), заинтересованные стороны, органы власти, подключающиеся к проекту, общественные организации, местные сообщества и т.д.
2.	Роли и порядок взаимодействия участников в ходе реализации проекта	- целесообразно перечислить основные функции и ответственность всех участников и исполнителей проекта, охарактеризовать организационную структуру проекта и коммуникационную модель проекта: организацию процесса обмена информацией в ходе планирования и поставки задач и контроля их выполнения
3.	Причины заинтересованности стейкхолдеров в проекте, получаемые эффекты	- перечислить потенциальные ожидаемые эффекты для каждой из указанных ранее групп стейкхолдеров

4.	Наличие опыта работы у команды проекта	- описание компетенций команды разработчиков/разработчика проекта, а также можно указать основные компетенции потенциальных исполнителей проекта, указанные выше
----	--	--

#### 2.4. Анализ рынка продукции /услуг в рамках проекта

В данном разделе необходимо дать описание рынка, для которого предназначен проект, и прогнозы развития рынка на ближайшую перспективу.

В разделе должны быть представлены:

- общее описание рынка (анализ текущего состояния рынка продукции услуг, предусмотренные проектом, в том числе: объем рынка, структура рынка, объем продаж и другие показатели, значимые в рамках проекта;
- конкурентная среда: привести конкурентный анализ с описанием основных прямых конкурентов и косвенных конкурентов (если такие есть в регионе реализации проекта);
- целевая группа потребителей (рыночный сегмент) продукта/услуги, предусматриваемых проектом;
- ограничения, связанные с рынком сбыта продукции/ услуг;
- прогноз развития рынка после окончания периода инвестирования: план продаж, основные каналы продаж и продвижения, принципы ценообразования, модель монетизации, бизнес-модель и др.

Подобно характеристика указанных пунктов приведена в табл. 3.

Таблица 3 – Анализ рынка продукции /услуг в рамках проекта

№ п/п	Основные элементы	Содержание
1.	Общее описание рынка	Текущее состояние рынка продукции услуг, предусмотренные проектом. Анализ состояния рынка следует провести в части: - объема рынка: текущий и прогнозный; - структуры рынка: описать основные сегменты рынка; - объема продаж: в целом по рынку и по сегментам. Прогноз целесообразно дать на период 3-5 лет
2.	Конкурентная среда	Провести анализ прямых конкурентов и косвенных конкурентов (если такие есть в регионе реализации проекта) и рассмотреть:

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- их позиции на рынке (местоположение, доля рынка и др. параметры);</li> <li>- основные конкурентные преимущества и недостатки;</li> <li>- привести конкурентные преимущества продукта/услуги в рамках предлагаемого проекта по сравнению с конкурентами</li> </ul>
3.	Целевая группа потребителей (рыночный сегмент)	<p>Охарактеризовать целевую группу потребителей (реципиентов) проекта, оценить платёжеспособный спрос на продукт/услуги, предусматриваемые проектом. Могут быть использованы традиционные критерии сегментации: географические, демографические, социальные, ценовые и др., которые позволят максимально точно определить и описать целевую группу потребителей</p>
4.	Ограничения сбыта	<p>Например, государственное регулирование рынка. Если присутствует значительная степень госрегулирования целесообразно дать краткий обзор основных направлений регулирования. Иные ограничения регионального, сезонного, отраслевого, социального и пр. характера</p>
5.	Прогноз развития рынка продукта/услуги после окончания периода инвестирования	<p>Предложить:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- план продаж, основные каналы продаж и продвижения продуктов/услуг, возникающих в ходе реализации проекта,</li> <li>- модель монетизации продукта/услуг проекта,</li> <li>- принципы ценообразования и/или бизнес-модель функционирования объекта, после реализации инвестиционного проекта.</li> </ul> <p>Целесообразно прогноз сделать на 3-5 лет.</p>

## 2.5. Описание продукта/услуги, планируемого к реализации в ходе проекта

В этот раздел необходимо включить описание продукта/услуги и охарактеризовать:

- назначение и область применения продукта/услуги;
- краткое описание основных характеристик;
- безопасность и экологичность продукта;

- ограничения, связанные с производством продукта/услуги.
- Подобно характеристика указанных пунктов приведена в табл. 4.

Таблица 4 – Описание продукта/услуги, планируемого к реализации в ходе проекта

№ п/п	Основные элементы	Содержание
1.	Назначение продукта/услуги	- охарактеризовать область применения продукта/услуги, степень полезности для потребителей (для выбранной целевой аудитории)
2.	Основные характеристики	- качественные характеристики продукта, возможные продукты-заменители и сопутствующие продукты/ услуги
3.	Безопасность и экологичность продукта	- класс опасности продукта, возможность и необходимость последующей утилизации
4.	Ограничения, связанные с продуктом	- в отдельных случаях: необходимость получения лицензий на выпуск продукции, предоставления услуги, требования соблюдении авторских прав и т.п.

## 2.6. Стратегия и план реализации проекта

В данном разделе необходимо привести:

- общую стратегию реализации проекта,
- временной план реализации проекта (план-график),
- характеристика этапов реализации проекта.

Подобно характеристика указанных пунктов приведена в табл. 5.

Таблица 5 – Стратегия и план реализации проекта

№ п/п	Основные элементы	Содержание
1.	Общая стратегия реализации проекта	- описание общей стратегии реализации проекта (выбор приоритетов, определение партнёров, оценка ресурсов и направлений их использования для достижения целевых показателей проекта)
2.	Временной план реализации проекта	- следует привести временной график реализации проекта с указанием

	(план-график)	предполагаемого начала реализации проекта и продолжительности основных стадий, а также промежуточных этапов (фаз), указать промежуточные результаты от реализации проекта на отдельных его этапах. Может быть использована диаграмма Ганта
3.	Характеристика этапов реализации проекта	Общая характеристика отдельных этапов реализации проекта может содержать: <ul style="list-style-type: none"> <li>- организационный план,</li> <li>- план привлечения трудовых ресурсов с требуемыми компетенциями,</li> <li>- план поиска партнёров, контрагентов и заключения договоров на выполнение работ,</li> <li>- производственный план,</li> <li>- план проектно-изыскательских, строительных, и иных работ по проекту в виде графиков, схем или иных средств визуализации;</li> <li>- описание производственного и/или технологического процесса,</li> <li>- иных процессов с учётом специфики предлагаемого проекта и др. информацию</li> </ul>

### 2.7. Финансовый план проекта

В разделе должна быть представлена следующая информация:

- основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов с учетом политики ПАО «Газпром» в области устойчивого развития;

- оценка стоимости проекта и ресурсной составляющей проекта,
- ключевые финансовые показатели по годам реализации проекта.

Подобно характеристика указанных пунктов приведена в табл. 6.

Таблица 6 – Финансовый план проекта

№ п/п	Основные элементы	Содержание
1.	Основные исходные данные, допущения и	- срок жизни проекта; - длительность прогнозного периода;

	предпосылки	- тип денежных потоков (номинальные, реальные); - валюта денежных потоков; - вид ставки дисконтирования и метод её расчета; - иные показатели, определяемые спецификой проекта
2.	Оценка стоимости проекта	- целесообразно провести анализ материальных, организационных, человеческих и иных ресурсов, необходимый для реализации проекта; выделить ключевые ресурсы и оценить рыночные цены на все ключевые ресурсы, провести расчёт общей стоимости проекта
3.	Ключевые финансовые показатели по годам реализации проекта	- выручка, затраты, амортизация, налогооблагаемая прибыль, налоги, IRR, NPV, прогнозный денежный поток проекта, показатели окупаемости инвестиций в проект и другие показатели

## 2.8. Анализ проектных рисков

Раздел должен содержать:

- типы и описание основных рисков по проекту,
- оценка рисков
- способы управления рисками (их снижения).

Подобно характеристика указанных пунктов приведена в табл. 7.

Таблица 7 - Анализ проектных рисков

№ п/п	Основные элементы	Содержание
1.	Основные риски проекта	- дать перечень и описать описание типы возможных рисков проекта
2.	Оценка рисков	- дать качественную оценку величины риска и/или количественную оценку вероятности возникновения риска и степени потенциального ущерба. Целесообразно привести матрицу рисков
3.	Способы управления	- предложить основные способы реагирования на риски (избегание, минимизация, передача, принятие);

	рисками	<ul style="list-style-type: none"> <li>- привести методы снижения рисков (страхование, диверсификация, контроль, распределение между участниками, изменение требований и т.п.);</li> <li>- описать предлагаемые гарантии инвесторам</li> </ul>
--	---------	--

### **2.9. Результаты реализации проекта**

В данном разделе целесообразно привести информацию о влиянии проекта на:

- экономику горда и региона,
- окружающую среду,
- рынок труда,
- потребительский рынок,
- качество и уровень жизни населения,
- имидж ПАО «Газпром» и другие сферы.

### **2.10. Приложения**

В бизнес-план рекомендуется включать приложения, иллюстрирующие, детализирующие или подтверждающие информацию, изложенную в основной части бизнес-плана.

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Бронникова, Т. С. Разработка бизнес-плана проекта: учебное пособие / Т.С. Бронникова. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 215 с. – [Электронный ресурс]. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1843577> (дата обращения: 20.06.2022).
2. Волков, А. С. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учебное пособие / А.С. Волков, А.А. Марченко. – М.: РИОР: ИНФРА-М, 2022. – 111 с. – [Текст: электронный]. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1839703> (дата обращения: 25.06.2022).
3. Масловский, В. П. Управление проектами: учебное пособие / В.П. Масловский. - Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2020. – 224 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1819357> (дата обращения: 15.06.2022).
4. Паспорт Программы инновационного развития ПАО «Газпром» до 2025 года. – М., 2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://kazan-tr.gazprom.ru/d/textpage/71/113/pasport-programmy-innovatsionnogo-razvitiya-rao-gazprom-do-2025-g.pdf> (дата обращения: 15.06.2022).
5. Петрученя, И. В. Бизнес-планирование: монография / И.В. Петрученя, А. С. Буйневич. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2021. – 196 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1819287> (дата обращения: 20.06.2022).
6. Попов, Ю. И. Управление проектами: учебное пособие / Ю.И. Попов, О. В. Яковенко. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 208 с. – (Учебники для программы МВА). [Электронный ресурс]. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1153780> (дата обращения: 15.06.2022).
7. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование: учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. - 4-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 483 с. [Электронный ресурс]. Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/490859> (дата обращения: 15.06.2022).
8. Сироткин, С. А. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 274 с. – [DOI 10.12737/1014648. - ISBN 978-5-16-015018-5.]. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1843555> (дата обращения: 14.06.2022).
9. Управление проектами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М.В. Тихонова, Е. А. Ткаченко; под общей редакцией Е. М. Роговой. – М.: Издательство Юрайт, 2022. – 383 с. [Электронный ресурс]. Образовательная

платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/489629> (дата обращения: 14.06.2022).

10. Холодкова, В. В. Управление инвестиционным проектом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.В. Холодкова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 302 с. [Электронный ресурс]. Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL: <https://urait.ru/bcode/420726> (дата обращения: 14.06.2022).

11. Чараева, М. В. Инвестиционное бизнес-планирование: учебное пособие / М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н.В. Крашенникова. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2022. – 176 с. [Электронный ресурс]. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1840937> (дата обращения: 25.06.2022).

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### ПРИМЕР СТУДЕНЧЕСКОГО ПРОЕКТА

Проект, приведённый в приложении в качестве примера, основан на материалах проекта В.О. Николаева на тему «Строительство объекта практико-методической базы для профориентационных и практических мероприятий для представителей Газпром-классов и студентов нефтегазовых и инженерных специальностей на базе виртуальных лабораторий (ПМБВЛ) в Самарской области в рамках целей устойчивого развития (ESG) ПАО «Газпром».

Данный проект был в числе победителей второго тура студенческой отраслевой олимпиады ПАО «Газпром» по профилю «Экономика» в 2022 году<sup>1</sup>.

#### 1. Резюме проекта

##### *Суть проекта и целесообразность его реализации*

Проект ПМБВР состоит в создании в Самарской области нового объекта ПАО «Газпром» с внедрением в него продуктов виртуальных лабораторий (ВЛ). Данные лаборатории предназначены для проведения практических и профориентационных заданий-кейсов в области нефти и газа. Проект направлен на развитие потенциала студентов и школьников, направлением деятельности которых является нефтегазовая промышленность. Главной целью проекта можно назвать улучшение качества подготовки профессионалов нефтегазовой отрасли (в том числе в соответствии с направлениями развития в рамках ESG), расширение профориентационного покрытия для этой отрасли, а также расширение рекрутинговых возможностей ПАО «Газпром» на ранних стадиях развития проекта.

##### *Основные участники и стейкхолдеры проекта*

В рамках проекта я выделил следующих участников, вовлеченных непосредственно в его реализации: ПАО «Газпром» – главный инвестор проекта; Газпром классы – партнер по реализации проекта; Самарский государственный технологический университет – вуз-партнер в рамках реализации проекта «Газпром ПМБВЛ» и др.

---

<sup>1</sup> В Приложении сохранено авторское изложение материала и, частично, авторская терминология. Из проекта исключены авторские расчёты и откорректирована структура изложения материала.

### *Результаты анализа рынка<sup>2</sup>*

Анализ рынка программ дополнительного образования показал наличие следующих трендов:

- Высокий объем субсидирования со стороны государства и муниципалитета;
- Отсутствие административных барьеров доступа на рынок новых участников;
- Отсутствуют административные барьеры ведения бизнеса на рынке;
- Высокая информационная доступность о состоянии рынка и его участников;
- Умеренный уровень развития конкуренции на рынке, доступность достаточного объема аудитории при выходе на рынок.

### *График реализации проекта*

Реализация проекта рассчитана на период три года (выход на точку безубыточности), запуск первого этапа проекта предполагается в 2022 г., в четвёртом квартале.

### *Ключевые прогнозные финансовые показатели*

По результатам третьего года реализации проекта планируется получение прибыли после налогообложения в размере \_\_\_\_\_ тыс. руб.

### *Общая стоимость проекта*

Инвестиционные расходы составили \_\_\_\_\_ млн руб., общие расходы за 5 лет помимо инвестиционных составили \_\_\_\_\_ млн руб.

### *Стратегия развития проекта*

В качестве стратегии компания ориентируется на 2 основных направления:

- Последующая диверсификация и разработка собственных ВЛ, в том числе с последующей продажей лицензий;
- Работа с субъектами по всей России и географическая диверсификация.

Бизнес-модель в основном ориентируется на сектор B2G (Бизнес – государству, в лице ВУЗов и школ).

## **2. Общее описание проекта**

### *Суть инвестиционного проекта и его цель*

Проект ПМБВР состоит в создании в Самарской области нового объекта ПАО «Газпром» с внедрением в него продуктов виртуальных

<sup>2</sup> Целесообразно привести конкретные данные.

лабораторий. Данные лаборатории предназначены для проведения практических и профориентационных заданий-кейсов в области нефти и газа. Такой формат не требует соблюдение широкого перечня правил безопасности на предприятии, но в то же время позволяет смоделировать реальный производственный процесс или оборудование без использования значительных площадей.

Проект направлен на развитие потенциала студентов и школьников, направлением деятельности которых является нефтегазовая промышленность. Подобная площадка позволит им как можно ближе познакомиться с оборудованием и спецификой деятельности инженера-нефтяника, но в то же время участвовать в некоторых практических элементах деятельности инженера, чего обычно не хватает на первичных практиках, предлагаемых им на ранних этапах развития карьеры в этой отрасли.

Проект коррелирует с другим образовательным проектом – Газпром Классы, большая часть практических моментов которых проходит именно на сторонних площадках (союзные университеты, собственные площадки заводов и иные), однако нет собственного места, часы на котором можно было бы прописать в программы Газпром Классов или предложить практику вузам-партнерам или сторонним организациям.

В качестве метода, с помощью которого данная концепция будет реализовано, было решено взять формат виртуальной лаборатории. Это сделано для того, чтобы выполнять практические упражнения и задачи на объектах в режиме реального времени и масштабности в то же время, не пренебрегая правилам безопасности.

В то же время использование виртуальных лабораторий стало частью тренда, под названием «геймификация образовательного процесса». В данном случае ПАО «Газпром» как основной инвестор проекта выступает как лицо, заинтересованное во внедрении инновационных техник в образовательный процесс.

Главной целью проекта можно назвать улучшение качества подготовки профессионалов нефтегазовой отрасли (в том числе в соответствии с направлениями развития в рамках ESG), расширение профориентационного покрытия для этой отрасли, а также расширение рекрутинговых возможностей ПАО «Газпром» на ранних стадиях развития проекта.

#### *Регион реализации проекта*

В качестве региона реализации проекта было принято решение остановится на Самарской области. Решение принималось исходя из нескольких факторов, таких как:

- наличие в регионе как минимум одного Газпром класса;
- логистическая доступность и привлекательность региона;
- наличие предприятий ПАО «Газпром» и предприятий других организаций, основной сферой деятельности которых является нефтегазовая;
- соответствие цели проекта целям развития данного региона, потенциал развития данного региона;
- доступность приобретения недвижимости или ее аренды;
- относительная близость к остальным регионам, в которых присутствуют Газпром классы;
- наличие социальных объектов инфраструктуры ПАО «Газпром» (для проживания в случае образовательных программ, рассчитанных на несколько дней).

В качестве основных регионов для реализации проекта изначально было выбрано 4<sup>3</sup>:

- Санкт-Петербург;
- Самара;
- Екатеринбург;
- Томск.

Анализ регионов, в которых планируется реализация проекта приведён в Приложении к проекту (п.10.1).

#### *Целесообразность реализации проекта для региона*

Проект сможет предоставить региону следующие преимущества:

- Приток школьников и студентов. Один из самых важных моментов, на которые следует обратить внимание. ПАО «Газпром» в рамках данного проекта будет позиционироваться как межрегиональный проект, который будет реализовываться в рамках специально разработанных программ (будет расписано в следующих разделах). За счет этого регион приобретет некоторый приток людей на программы, рассчитанные на несколько дней или недель, которые в той или иной мере будут покупать различные продукты, товары и другие вещи в магазинах Самарской области. Кроме того, за счет нового объекта область будет получать некоторый объем налоговых отчислений, которые также будут направлены на развитие региона;
- Повышение привлекательности региона для абитуриентов. В данном случае подобный объект послужит преимуществом для областных университетов, так как по договорам о сотрудничестве с ПАО «Газпром»

---

<sup>3</sup> Подробный анализ регионов, в которых планируется реализация проекта может быть приведён автором в Приложении к разрабатываемому инвестиционному проекту.

студенты смогут заниматься в лабораториях совершенно нового формата. Такой объект сможет стать преимуществом для привлекательности региона для студентов и школьников и в той или иной мере поспособствует решению проблемы оттока кадров и студентов из регионов в более крупные города;

- Развитие образования в регионе в целом. Данная цель прописывалась в стратегии развития региона до 2030 года, поэтому в данном случае проект полностью соответствует целям региона и его приоритетам. В данном случае мы выступаем агентом этих изменений и предлагаем для региона совершенно новый формат работы в лабораториях. Также за счет таких лабораторий и бюджетных и не бюджетных организаций, имеющих в собственности лаборатории, перейдя на данный вариант смогут сократить издержки на сырье, расходники и оборудование, которое разбивается и портится в период работы.

Проект полностью соответствует одному из направлений стратегии развития региона до 2030 года. Поэтому в данном случае можно сделать вывод, что подобный проект имеет смысл на территории Самарской области. Количественные показатели, посвященные целесообразности реализации проекта на территории субъекта, будут представлены в других разделах бизнес-плана.

#### *Целесообразность участия ПАО «Газпром» в проекте*

Данный проект полностью соответствует целям ESG ПАО «Газпром», а также инвестиционным направлениям его деятельности. Проект коррелирует с социальной политикой ПАО «Газпром» в области устойчивого развития, а именно со следующими ее направлениями:

- содействие рациональному размещению сети учебных заведений по подготовке и переподготовке кадров для газовой промышленности;
- создание или участие в создании в субъектах Российской Федерации сети объектов социальной инфраструктуры (дома отдыха, объекты здравоохранения, образования, культуры и других).

Если опираться на отчет Группы Газпром о деятельности в области устойчивого развития за 2020 г., то можно выделить следующие ее аспекты, на которые предлагаемый проект должен оказать влияние, а именно:

1. Развитие экономического потенциала;
2. Формирование подходов к управлению (развитие национального и глобального партнёрства с заинтересованными сторонами для решения задач устойчивого развития общества и Группы Газпром);
3. Соблюдение прав человека (в сфере труда и образования работников), а именно:
  - поддержка и развитие качественного профессионального образования

работников;

- создание и развитие объективной и эффективной системы оценки личного вклада каждого работника;

- обеспечение соответствия профессионального уровня работников требованиям Группы Газпром;

4. Содействие социально-экономическому развитию регионов РФ:

- участие в решении социальных проблема субъектов РФ, создании объектов социальной инфраструктуры;

- ответственное социальное инвестирование и благотворительность.

В рамках концепции устойчивого развития целями, на которые окажет влияние данный проект, являются следующие:

- качественное образование;
- достойная работа и экономический рост;
- индустриализация, инновации и инфраструктура;
- партнерство в интересах устойчивого развития.

Данный проект будет отличным маркетинговым инструментом компании. Если ориентироваться на незначительные стартовые инвестиции, а также провести мероприятие по заключении контрактов в технических вузах, школами, обладающими техническими классами, а также реализуя проект в партнерстве с Газпром классами, можно охватить значительную аудиторию, которая обратит внимание на инвестиции ПАО «Газпром» в достижение целей устойчивого развития в социальном направлении.

За счет социальных объектов ПАО «Газпром» можно предложить клиентам льготные комплексные программы длительного обучения (многодневные, недельные программы). Также производственные объекты ПАО «Газпром» в Самарской области будут служить полигон для профориентационных мероприятий, за счет чего мы сможем предложить потребителям полноценный комплексный продукт, который будет включать элементы обучения, профориентации и практики.

Влияние на развитие экономики России может пройти по следующим трекам:

- развитие инвестиционного климата в регионах. Подобные инвестиции направлены на улучшение и создание инфраструктуры в регионах, их развития;

- частичная борьба с оттоком населения из регионов. В данном случае мы будем говорить и студентов в области инженерии и смежных областей, на которых в данный момент на рынке труда существует дефицит;

- увеличение поступления федеральных налогов от деятельности

проекта (налог на прибыль, налог на имущество и НДС);

- повышение уровня образования. Подобный проект позволит повысить уровень образования, так как позволит проводить исследования, для которых многие ВУЗы и школы не имеют материальной базы для приобретения оборудования или расходных материалов.

*Характеристика будущей продукции*

В рамках проекта предполагается реализовывать следующие виды продукции/услуг:

1. «Компакт-лаборатория». Услуга для сектора B2G (Бизнес – университетам). Предлагается комплекс услуг по замене работы в реальных лабораториях работой в компактной лаборатории Газпром ПМБВЛ, снижая издержки, связанные с содержанием реальной лаборатории.

2. Комплект лабораторных работ по направлениям. Предполагается предоставление некоторого комплекса лабораторных работ, которые бы имели некоторую конкретную направленность и предполагали получение сертификата за их прохождение.

3. Программа для школьников младших классов «Кружок юных нефтяников». Предлагается проводить для школьников младших классов программы дополнительного образования по физике и химии в рамках виртуальных лабораторий.

4. Комплексная программа «Как познакомиться с нефтью и газом». В рамках данных комплексных программ, которые предлагаются школам и ВУЗам, предоставляется комплексная интенсивная образовательный комплекс, рассчитанный на несколько дней, неделю или несколько недель.

5. Формат «Инженерные каникулы». В рамках подобного формата предлагается собрать на одной площадке несколько школ и провести программу, подобной прошлой.

6. Индивидуальные лабораторные работы. Позволяют повторить материал для школьников и студентов в свободное время.

7. Коворкинг центр «Губкин». В рамках данного пространства студенты и школьники, а также любой желающий смогут провести время за работой.

*Описание производственной площадки (возможность реализации проекта)*

Необходима информация о производственной площадке и критерия отбора расписана в разделе «Описание производственных активов и мощностей».

*Информацию о бюджетном, экономическом, социальном и экологическом эффектах от реализации инвестиционного проекта*

Выгода стейкхолдеров рассмотрена в разделе «Причины заинтересованности стейкхолдеров», остальные эффекты приведены в разделе «Результаты реализации проекта».

### **3. Информация об основных участниках проекта**

*Основные участники и стейкхолдеры проекта*

В рамках проекта выделены следующие участники, вовлеченные непосредственно в его реализации:

- ПАО «Газпром» – главный инвестор проекта. От лица компании будет вестись деятельность данного объекта (далее будет зарегистрировано отдельное юр. лицо – «Газпром ПМБВЛ»);
- Газпром классы – партнер по реализации проекта. В рамках Газпром классов будут введены часы работы за оборудованием виртуальной лаборатории, за счет чего школьники из Газпром классов станут непосредственными потребителями услуг, предоставляемым новым объектом компании ПАО «Газпром»;
- Самарский государственный технологический университет – вуз-партнер в рамках реализации проекта «Газпром ПМБВЛ». В рамках сотрудничества университета по направлениям: «Нефтегазовое дело», «Химия», «Химия, физика и механика материалов», «Приборостроение», «Теплоэнергетика и теплотехника», «Электроэнергетика и электротехника» и др.

Прочие непосредственные участники приведены в Приложении к проекту (п. 10.2).

Кроме непосредственных участников в реализацию проекта включены прямые и косвенные стейкхолдеры, перечень и краткое описание приведены в Приложении проекту (п.10.3).

Здесь приводим общую Карту стейкхолдеров (рис. 1).

*Роли и порядок взаимодействия участников в ходе реализации проекта, заинтересованность стейкхолдеров*

В данном разделе приведены основные функции ПАО «Газпром» как основного участника проекта на этапе ввода проекта в эксплуатацию и функции партнёров.

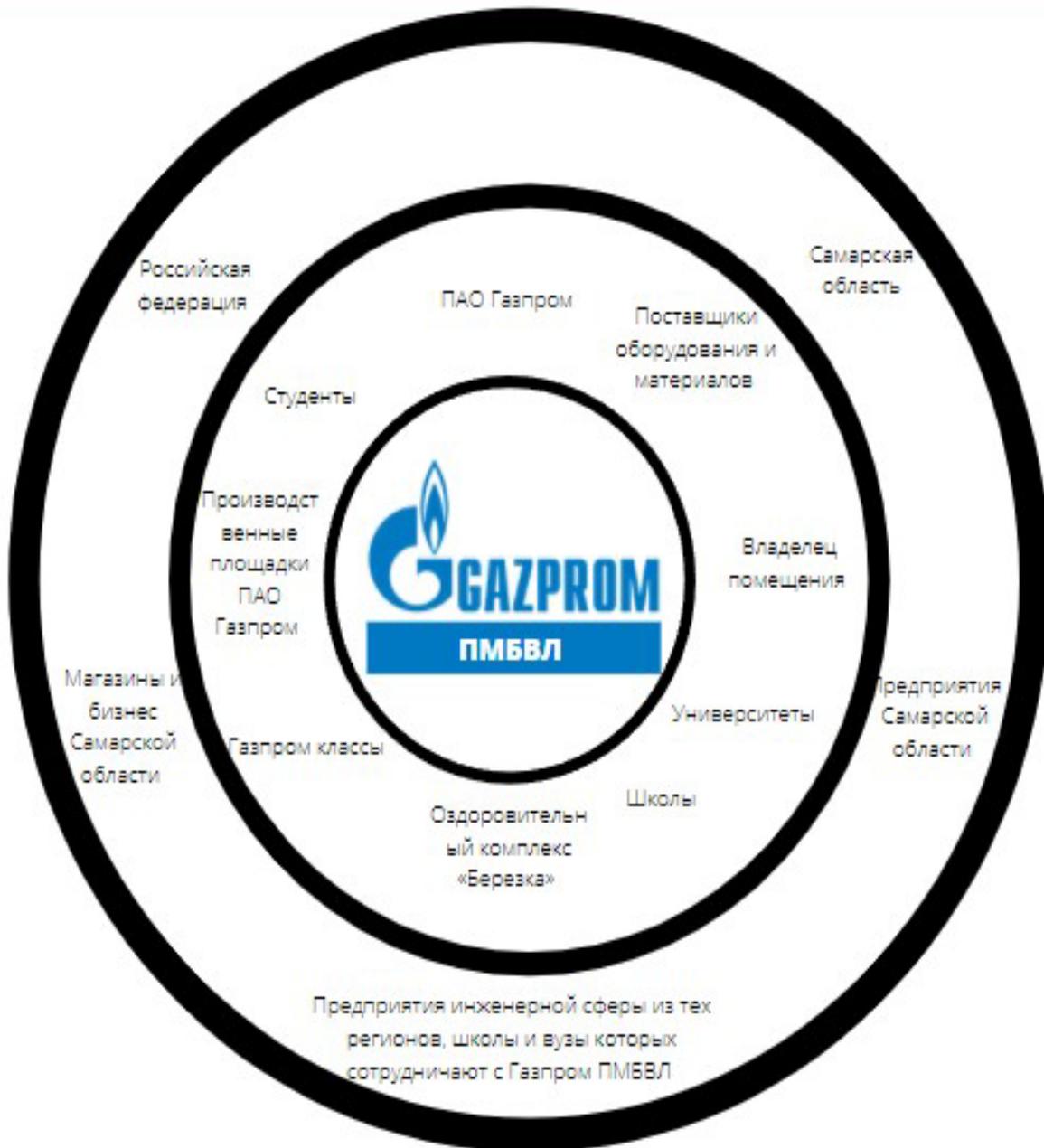


Рисунок 1. Карта стейкхолдеров проекта «Газпром ПМБВЛ».

**ПАО «Газпром».** В рамках реализации проекта компании будет назначена роль ключевого инвестора проекта. ПАО «Газпром» первыми начнут реализовывать проект, вложив в его создание ... тыс. рублей, которые будут направлены на 5 основных направлений (будут изложены далее). Также ПАО «Газпром» станет основным лицом, которые предложит партнёров в реализации проекта и станут первыми учениками на объекте Газпром ПМБВЛ. Определены следующие направления, по которым ПАО «Газпром» заключит партнерские соглашения:

- Газпром классы. В рамках договоренностей между ПАО «Газпром», Газпром классами и Газпром ПМБВЛ будут подписаны соглашения о реализации части или полностью лабораторных работ на базе площадки Газпром ПМБВЛ Самара.

- Оздоровительный комплекс «Березка». С данным оздоровительным комплексом будут заключены соглашения о предоставлении льготных тарифов на проживание делегаций из студентов, школьников и их учителей, целью поездок которых будут долгосрочные многодневные образовательные программы на базе Газпром ПМБВЛ в Самарской области.

- ВУЗы-партнеры и опорные ВУЗы ПАО «Газпром». С вузами будут подписаны договора о долгосрочном сотрудничестве с Газпром ПМБВЛ о возможности проведения образовательных программ на территории объекта.

- Производственные площадки ПАО «Газпром» в Самарской области. Будут подписаны договоренности о проведении несколькими сотрудниками нескольких часов профориентации, направленные на изучение конкретных процессов, оборудования или исследований, проходящих на предприятии;

- ВУЗы, школы и иные потребители услуг Газпром ПМБВЛ. В рамках проекта предлагается ПАО «Газпром» расширить партнерскую программу между вузами и школами. Центром данных объединений может стать Самарская область, так как региона обладает всей необходимой для этого инфраструктурой.

#### *Наличие опыта работы у команды*

В качестве исполнительного директора компании выступает ФИО<sup>4</sup>. Сотрудник обладает опытом создания стартапа и раундов финансирования стартапов. Также Всеволод является серебряным призером кубка по менеджменту «Управляй» и победителем предпринимательского кейс-чемпионата в области устойчивого развития Hult Prize on Campus.

## **4. Анализ рынка продукции /услуг в рамках проекта**

### *Общее описание рынка сбыта продукции*

Аналитика рынка образовательных услуг по рынку дополнительных инженерных образовательных программ была подготовлена на основе следующих источников:

- ежегодные доклады о состоянии и развитии конкурентной среды на рынках товаров и услуг Самарской области (далее – Доклады СО);

---

<sup>4</sup> Здесь рекомендуется привести ФИО автора проекта и участников команды, если она уже сформирована.

- Росстат;
- бизнес-источники (Admitad, RBK, VC.ru и другие).

Ориентируясь на доклады СО, можно отметить, что в рамках рынка программ дополнительного образования можно выделить следующие тренды:

- высокий объем субсидирования со стороны государства и муниципалитета (объем субсидирования образовательных организаций дополнительного образования детей всех форм собственности на рынке за счет средств областного бюджета по итогам 2020 г. составил 1510,1 млн руб.);
- отсутствие административных барьеров доступа на рынок новых участников;
- отсутствуют административные барьеры ведения бизнеса на рынке;
- высокая информационная доступность о состоянии рынка и его участников (За период 2019 – 2020 гг. в Самарской области были устранены или минимизированы информационные барьеры ведения бизнеса на рынке дополнительного образования детей, налажен процесс информирования образовательных организаций о проведении методических мероприятий, обновлении требований к образовательному процессу);
- умеренный уровень развития конкуренции на рынке, доступность достаточного объема аудитории при выходе на рынок.

На данном рынке мы можем выделить наших конкурентов сразу по нескольким направлениям:

- программы дополнительного образования на территории Самарской области;
- онлайн программы дополнительного образования (технического);
- офлайн программы технического образования на территории субъектов РФ.

#### *Анализ конкурентной среды*

По названным группам конкурентов приведём их особенности.

- *Программы дополнительного образования на территории Самарской области.* В данном случае мы больше говорим о косвенных конкурентах на данном рынке. Структуру рынка можно представить следующим. Среди всех выделяются следующие конкуренты на рынке:

- *Частное учреждение дополнительного профессионального образования учебный центр «Лидер-1» (прямой конкурент).* ЧУ ДПО Учебный центр «Лидер-1» оказывает образовательные услуги по программам дополнительного профессионального образования и

профессиональным программам. Доступно дистанционное обучение. Оценивая финансовые показатели компании, можно выделить отставание по совсем небольшому количеству среднеотраслевых критериев (Финансовое состояние компании «Лидер-1» приведено в *Приложении к проекту, п. 10.4*). Компания оказывает услуги по переподготовке специалистов нефтегазового сектора (бурение, обработка нефти и газа, обслуживание оборудования и т.д.). Является прямым конкурентом, так как их услуг представляют продукт, который может удовлетворить потребность студентов технических специальностей на территории СО.

В качестве недостатков компании стоит выделить следующие признаки:

- плохо воссозданный сайт с относительно небольшим функционалом;
- программы обучения рассчитаны только на более старшую аудиторию – низкая диверсификация курсов по нефтегазовым направлениям;
- зависимость от формирования групп и спроса для запуска конкретной программы обучения.

В то же время компания обладает рядом положительных моментов:

- низкая стоимость программ повышения квалификации;
- возможность дистанционного прохождения программ;
- возможность уточнить возникающие вопросы через кол-центр компании;
- широкий выбор программ дополнительного образования.

- *Частное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Мастер»* (прямой конкурент). Мастер – компания, оказывающая услуги по выполнению образовательных программ дополнительного образования с широким перечнем программ междисциплинарного характера. Компания также оказывает услуги по обучению по 62 нефтегазовым специальностям. Компания имеет отставание по ряду среднеотраслевых показателей финансового состояния. Финансовое состояние компании «Мастер» приведено в *Приложении к проекту, п. 10.4*).

Стоит выделить следующие недостатки компании:

- сайт не является новым, небольшой функционал и низкий уровень оформления;
- зависимость от спроса и процесса формирования групп;
- основная аудитория – студенты старших курсов и специалисты, нет ориентации на более молодую аудиторию.

К положительным чертам компании необходимо отнести следующие элементы:

- широкая диверсификация образовательных программ, отсутствует зависимость от одного направления обучения;
- возможность обучаться онлайн;
- большой объем выручки – занята хорошая доля рынка услуг дополнительного образования;
- сопровождение клиентов по вопросам через кол-центр, через онлайн чат или через офис;
- большой объем информации о компании представлен на сайте – открытость компании перед потребителем.

Среди косвенных конкурентов выделяются:

- Частное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Самарские нефтегазовые технологии»;
- Негосударственная образовательная автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Современная академия профессионального образования». Их характеристика, конкурентные преимущества и финансовое состояние приведены в *Приложении к проекту, п. 10.5*).

*Рынок ДОП онлайн по нефтегазовым специальностям.*

В рамках исследования TADViser мы можем заметить, что объем рынка ДОП на данный момент равен 100 млрд руб., в рамках которых 73 млрд руб. приходится на 100 крупнейших EdTech компаний в этой отрасли. На долю технических направлений из этой доли относится порядка 65 % от общего объема рынка за счет присутствия IT сегмента. Нефтегаз и дистанционное обучение, посвященное этому направлению, представлено в меньшей степени, составляет 2,7 % от общего объема рынка технических образовательных программ (оценка была представлена компанией РосАтом в рамках публичного выступления). По объему рынка можно сказать, что нефтегазовое направление составляет порядка 1,7 млрд руб.

Касаемо конкуренции следует отметить, что дистанционное обучение по нефтегазовым направлениям онлайн – очень специфический процесс, требующий множества доработок. Поэтому в качестве онлайн сегмента и продвижения на нем Газпром ПМБВЛ планирует проводить онлайн встречи, на которых рассказывала о программах центра через средства ИКТ, а также проводили небольшие тренинги для поддержания маркетинговой составляющей бренда и представляла интересы ПАО «Газпром» в рамках целей устойчивого развития. Поэтому в данном случае мы говорим о рынке онлайн образования в сфере нефти и газа в большей степени только для того, чтобы показать значимость его развития.

*Рынок образовательных услуг вне Самарской области, связанный с нефтегазовыми специальностями.*

В данном случае для упрощения анализа данным сегментом можно пренебречь, так как основной акцент этих программ – повышение квалификации, актуальность которых – старшие курсы университетов.

*Перечень потенциальных покупателей и заказчиков (целевой сегмент), предполагаемые условия поставок и оплаты*

В рамках проекта просматриваются три основные группы потенциальных потребителей (заказчиков) наших образовательных программ:

1. Школьники старших классов и (или) студенты ВУЗов и СУЗов по техническим специальностям. В нашем случае это могут быть единичное прохождение лабораторных работ или прохождение форматом курса с прохождением некоторого определённого количества лабораторных для поручения сертификатов.

2. Школы и университеты (Газпром Классы и университеты-партнеры ПАО «Газпром»). В данном случае в рамках школ и университетов СО будут предложены программы полной замены лабораторных работ и ряда профориентационных программ на базу центра ПМБВЛ. Для младших классов будут предложены крупные профориентационные мероприятия, в рамках которых школьники познакомятся с реальными производственными площадками и оборудованием необходимой отрасли.

3. Школьники младших классов и студенты нетехнических специальностей. В рамках программ школьники смогут пройти ряд профориентационных лабораторных работ и очутиться внутри реального предприятия. Такие программы помогут определиться с будущей специальностью и ближе с ней познакомиться.

*Ограничения, связанные с рынком сбыта продукции (оказания услуг)*

Территориальные ограничения Самарской области практически отсевают - Самара является городом-миллионником, а также в данном субъекте присутствует Газпром класс, на без которой можно будет проводить ряд теоретических занятий в рамках долгосрочных курсов. В данной области присутствуют предприятия компании «Газпром Трансгаз» и «Газпром Межрегионгаз», а также ряд других производственных площадок, что создает дополнительное преимущество для проведения профориентационных мероприятий. В Самарской области находится несколько производственных объектов, потенциал проведения профориентационных мероприятий в регионе огромен. Самарская область находится в относительной близости к субъектам, имеющим Газпром

классы, что также является важным преимуществом.

*Анализ сезонности рынка сбыта продукции (оказания услуг)*

В рамках исследования проведён анализ сезонности и определены пиковые периоды спроса.

Пиковыми месяцами являются следующие:

Февраль. В данном случае данный месяц действительно обоснован для ДОП. У студентов и школьников начинаются каникулы, в связи с тем часть из них берут доп. Курсы;

Август-Сентябрь. Не совсем обоснован, так как в эти месяцы приходит оплата за образовательные программы на коммерческой основе, которые тоже включены в выборке, так что следует обратить внимание на ряд других потенциальных месяцев (март и ноябрь, например);

Декабрь. Часто дополнительные образовательные программы оплачиваются в декабре в качестве подарков на праздники, так что для этого месяца следует продумать грамотную систему продвижения.

Месяцы, в которых фиксируется наибольший спад:

Май. В данном случае мы в большей степени говорим о студентах, у которых начинается сессия и для которых этот месяц является одним из самых загруженных;

Июнь-Июль. Период каникул.

Январь. На этот месяц выпадают праздники и потеря рабочие дней, поэтому выручка в нем будет меньше.

*План продаж, основные каналы продаж и маркетинговая стратегия.*

*Принципы ценообразования*

В качестве отправной точки в рамках маркетинговой стратегии было принято решение провести исследование потребителей, в рамках которого требовалось найти ту цену, которую готов бы был заплатить потребитель за 1 час работы внутри лабораторией (если расценивать за 1 час, то мы смогли бы посчитать тарифы на инженерные каникулы, знакомство с Нефтегазом, а также стоимость тарифов на кружки). В данном случае оптимальным по мнению потребителей стала цена в размере 170 рублей / час. В основном такой тариф был принят из-за того, что в рамках выбора времяпровождения между разными кружками и клубами родители для детей смотрят на цену как на основной критерий выбора, однако ценность образовательного контента выше, из-за чего от среднего тарифа 150 рублей за час по секциям и кружкам СО (также высчитывалось со слов аудитории) готовы рассмотреть наценку. Что касается школьников и студентов, которые рассматриваются

как потенциальная аудитория на долгосрочные программы, подобная цена также является комфортной (цена без учета проживания).

В плане продаж мы отталкивались от того, что долгосрочные программы будут заранее запланированы, поэтому выделили для них потенциальное время работы ПМБВЛ (13:45 – 15:45; 16:00 – 18:00). В рамках аудиторий установлено оборудование на 40 человек, если программа включает 2 часа внутри лабораторий и 2 часа работы с экспертом над кейсом (2 часа, но только стоимость часов персонала + стоимость аудитории + некоторая прибыль), то получаем что стоимость одной программы на инженерных каникулах (6 дней) =  $(170*2*6 + 100*6*2) = 129600$  руб. на делегацию из 40 человек. Учитывая, что в месяце 4 недели, от делегаций на долгосрочные программы (по 2 на неделю) мы получаем 1036800. Данная сумма включает в себя расходы на аренду аудиторий внутри комплекса Березка (4 часа каждый день на 6 дней на 4 недели). За вычетом их получаем выручку исключительно попадающую в пользование ПМБВЛ =  $1036800 - 660*4*6*4 = 63360$ ,  $1036800 - 63360 = 973200$ .

В качестве упрощения мы также исходим из того, что доходы от использования собственных виртуальных лабораторий не учитываются и все разработанные виртуальные лаборатории используются непосредственно компанией.

## **5. Описание продукта/услуги, планируемого к реализации в ходе проекта**

*Описание продукта (услуг), планируемого к выпуску*

В рамках проекта предлагаются следующие форматы обучения (услуги):

«Компакт-лаборатория». Услуга для сектора В2G (Бизнес – университетам). В данном случае мы предлагаем комплекс услуг по замене работы в реальных лабораториях работой в компактной лаборатории Газпром ПМБВЛ, снижая издержки, связанные с содержанием реальной лаборатории, рабочего персонала и расходников, которые иногда нет возможности приобрести (как и оборудование). В рамках данной услуги по договору подряда, рассчитанным на несколько лет, года или полугодие, Газпром ПМБВЛ предоставляет следующие услуги:

- полноценное замещение лабораторных работ благодаря технологий виртуальных лабораторий;
- возможность пройти на площадке Газпром ПМБВЛ те работы, которые не удалось закрыть в течении учебного периода;

- возможность работы внутри ПМБВЛ в качестве площадки под коворкинг<sup>5</sup>.

*Ограничения, связанные с производством продукции (оказанием услуг)*

В рамках реализации продукции возникают следующие барьеры:

- необходимый рабочий состав. В рамках проекта на постоянной основе требуются следующие сотрудники: администратор, бухгалтер, менеджер, методист (лаборант), техник, охранник;
- зависимость от договоренностей с союзными организациями. В рамках долгосрочных программ необходимо находиться на площадках союзных организаций и, соответственно, необходимо заранее формировать график долгосрочных программ;
- необходимость лицензий, связанных с нахождением несовершеннолетних на производственных объектах (законодательное ограничение);
- необходимый мониторинг тех, кто планирует прохождение лабораторных работ внутри ПМБВЛ, чтобы не было накладок с рабочими местами, рассчитанными на долгосрочные программы;
- сезонность, связанная с распределением времени студентов и школьников. В любом случае в некоторые часы комплекс будет пустой – предполагается проведение онлайн-семинаров на площадке, которые описывались ранее;
- при отсутствии возможности привлечения преподавателей Газпром классов для проведения теоретических занятий на долгосрочных программах, необходимо будет привлечение стороннего преподавателя;
- необходимость оформления лицензии на выдачу сертификатов об обучении на площадке.

*Площадки для оказания услуг*

В рамках проекта услуги будут оказываться внутри следующих площадок:

- площадка Газпром ПМБВЛ;
- Газпром-класс Самара. Данная площадка располагается внутри Самарского Аэрокосмического лицея. На данной площадке предполагается проведения теоретических занятий в рамках долгосрочных программ в рамках партнёрского соглашения между Газпром ПМБВЛ и Газпром классом. При невозможности проведения теоретического занятия

---

<sup>5</sup> Целесообразно кратко описать все продукты проекта, если описание получается развёрнутым, то часть информации можно перенести в Приложение к проекту.

преподавателями Газпром класса, будет необходимо привлечение преподавателя извне (предположительно, преподаватели Самарских ВУЗов);

- производственные площадки Самарской области. На них будут проводиться профориентационные мероприятия для делегаций. Производственные площадки Газпром в СО представлены следующими предприятиями (ООО «Газпром Трансгаз Самара», ООО «Газпром Газораспределение Самара», ООО «Газпром Межрегионгаз Самара»);

- оздоровительный центр «Березка». В рамках данного комплекса будут проживать иностранные делегации, а также будет проводиться решение практических кейсов внутри многодневных туров и награждение участников в переговорных.

## **6. Стратегия и план реализации проекта**

### *Стратегия реализации проекта*

В рамках стратегии реализации инвестиционного проекта хочется обратить внимание на ключевые моменты:

- в рамках реализации проекта требуется тщательный отбор партнеров по реализации, чтобы запустить объект с минимальными сроками (в нашем случае, после тщательного отбора исполнителей, открытие планируется через 62 дня);

- ориентирование на страхование рисков, связанных с деятельностью предприятия. В данном случае это особенно важно, так как объект содержит большое количество технических продуктов высокой стоимости, а также высокий среднесписочный состав;

- грамотное использование имиджа университета и союзных организаций, ведения маркетинговой деятельности от имени крупных игроков (ПАО «Газпром», прим.). Такая мера позволит построить первичное доверие потребителя;

- использование целевых площадок для первичного маркетинга (в период реализации проекта). В данном случае на момент открытия мы сможем получить аудиторию из числа наиболее социально-активной аудитории, интересующимися карьерным развитием и готовыми вкладываться в образовательные программы;

- стратегия совместного создания ценности. В рамках первого месяца работы после запуска проекта (1 – 31 июля 2022 г.) планируется провести исследование совместно с представителями союзных университетов, которое позволит компании грамотно выстроить ее дальнейшее развитие.

### *План реализации инвестиционного проекта*

В рамках реализации проекта предлагается ознакомиться с графиком Ганта<sup>6</sup>.

Далее приведено подробное описание каждого этапа:

1. Организационные моменты (1-15 мая 2022 г., 15 дней). В рамках этой группы необходимо провести ряд мер, связанных с регистрацией предприятия и покупкой помещения. Данные моменты были выделены в отдельную группу, так как по сути своей дают точку отсчета деятельности нового юр. лица «Газпром ПМБВЛ», а также решают вопросы, которые требуют только единовременной документарной работы. Результаты данной группы – наличие зарегистрированного юр. лица, от которого будет вестись деятельность, а также помещения, на базе которого будет вестись коммерческая деятельность предприятия «Газпром ПМБВЛ».

1.1. Приобретение помещения (1- 8 мая 2022 г.).

1.2. Регистрация предприятия (1-15 мая 2022 г.).

2. Работа с помещением (1 мая – 19 июня 2022 г., 50 дней). В рамках данного блока мероприятий будет происходить подготовка помещения для его эксплуатации и коммерческого использования. Промежуточным результатом данного этапа будет полностью готовое помещение под коммерческое использование, а также установленное оборудование, которое также можно использовать. Требуется выделить следующие основные этапы:

2.1. Разработка дизайна помещения (1-8 мая 2022 г.).

2.2. Ремонт помещения (8-31 мая 2022 г.).

2.3. Страхование помещения, установка систем безопасности (8-15 мая 2022 г.).

2.4. Закупка оборудования и его установка (28 мая – 5 июня 2022 г.).

2.5. Закупка образовательного контента (1-5 июня 2022 г.).

2.6. Установка оборудования (5-19 июня 2022 г.).

3. Работа в HR (23 мая – 19 июня 2022 г., 28 дней). Данный блок посвящен вопросам по трудоустройству кадров на позиции, необходимые для обслуживания объекта, а также мерам по их поддержке (страхование, обучение и т.д.). Промежуточным результатом реализации данных этапов будет сформированный список сотрудников, которые будут работать в рамках официальной трудовой регистрации и с оформленной страховкой жизни и здоровья на объекте Газпром ПМБВЛ. Требуется выделить следующие этапы:

3.1. Поиск сотрудников (23 мая – 5 июня 2022 г.).

3.2. Оформление сотрудников (6-12 июня 2022 г.).

---

<sup>6</sup> Для построения данного графика могут быть использованы любые доступные цирковые сервисы. График может быть размещён как в тексте, так и в Приложении к проекту.

3.3. Страхование сотрудников (13-19 июня 2022 г.).

4. Работа с союзными организациями (1 мая – 31 июля 2022 г.). В рамках данного блока будут реализованы меры по подписанию договоров сотрудничества с организациями, которые непосредственно будут исполнять те или иные функции в рамках образовательных программ компании Газпром ПМБВЛ. Промежуточным результатом выполнения данного блока является подписание ряда договоров с организациями, связанными с образованием студентов и школьников по оказанию услуг по договору подряда, а также участие в начальном маркетинговом продвижении продукта, чтобы охватить аудиторию вне этих групп, найти спонсоров или партнеров в реализации дальнейших проектов. Требуется выделить следующие этапы:

4.1. Подписание договоров с ВУЗами и СУЗами СО (1 мая – 12 июня 2022 г.).

4.2. Подписание договоров со школами СО (1 мая – 12 июня 2022 г.).

Подписание договоров со сторонними ВУЗами и СУЗами (1 мая – 31 июля 2022 г.).

4.3. Подписание договоров со сторонними школами (1 мая – 31 июля 2022 г.).

4.4. Рекламная деятельность на образовательных и бизнес-площадках (1 мая – 31 июля 2022 г.).

5. Открытие ПМБВЛ (1 мая – 1 июля 2022 г., 62 дня). В рамках данного блока планируется провести ряд тестовых испытаний всех систем на объекте, а также подготовить объект к открытию. В качестве промежуточного результата по этому блоку можно назвать. Требуется выделить следующие основные этапы:

Договоренности с представителями ПАО «Газпром» (1 мая – 19 июня 2022 г.).

5.1. Договоренности со СМИ (1 – 30 июня 2022 г.).

5.2. Тест оборудования (5 – 30 июня 2022 г.).

5.3. Уборка помещения и подготовка к открытию (19 – 30 июня 2022 г.).

5.4. Открытие (1 июля 2022 г.).

Порядок взаимодействия участников и схема руководства в рамках реализации проекта представлена в разделе «Роли и порядок взаимодействия участников в ходе реализации проекта».

*Потребность и план привлечения трудовых ресурсов*

В рамках запуска проекта и первого года планируется использовать 7 сотрудников на объекте: администратор, бухгалтер, менеджер, методист

(лаборант), техник, охранник. В рамках первого года планируется привлечь на долгосрочные программы преподавателей Газпром-классов, а на профориентационные мероприятия – представителей с производственных площадок. В рамках работы планируется привлечь студентов на стажировки и практики, одно из направлений – программирование виртуальных лабораторий. Примерный план расширения кадров проекта представлен в Приложении к проекту (п. 10.6).

## 7. Финансовый план проекта

*Основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов*

В качестве исходных данных использовались следующие источники информации:

- официальные статистические источники (Росстат, ЕМИСС и др.);
- официальные информационные каналы хантинговых платформ (SuperJob, HH, Jooble и т. д.);
- статистические отчеты консалтинговых компаний (KPMG, Deloitte Oliver Wyman, PwC и другие);
- аналитические отчеты российских бизнес-издательств (РБК).
- официальные информационные источники компаний-исполнителей в рамках проектов<sup>7</sup> (конкретные источники);

Допущения, рассмотренные в рамках финансовых модели:

- в качестве базы были взяты средние значения цен на коммерческие услуги, предоставляемые компаниями малого и среднего бизнеса, занимающиеся оказанием услуг сектора компьютерных клубов и коворкингов (средняя цена: \_\_\_\_\_ руб.);
- рассматривая затраты на 5 лет, не используются повышательные коэффициенты на статьи затрат;
- доходы от диверсификации бизнеса (оказание услуг по продаже услуг виртуальной лаборатории собственного производства) будут рассчитаны на основе уже существующих операций;
- заработная плата привлеченных студентов приравнивается к нулю, принимая во внимание формат взаимодействия с компанией в форме безвозмездной практики (стажировки);

---

<sup>7</sup> Необходимо привести конкретные источники данных для оценки финансовых показателей проекта.

- первый год работы объекта ПАО «Газпром» берет на себя часть расходов вспомогательных объектов (преподавателей Газпром класс Самара, производственные предприятия СО) на себя;
- затраты на маркетинг, который направлен на представление Газпром ПМБВЛ на образовательных и бизнес-площадках не учитывается;
- прибыль используется на собственные нужды и не используется в рамках вкладов и высоколиквидных краткосрочных вложений;
- все инвестиции проступают на реализацию проекта сразу, без использования кредитов или рассрочки платежей.

Предпосылки для построения финансовой модели:

- благоприятный рынок для роста объема продаж за счет локальных потребителей;
- наличие первых потребителей за счет маркетинговой работы ПАО «Газпром» на образовательных площадках;
- наличие подписанных контрактов с университетами с повышательным коэффициентом привлечения средств из взаимодействия с ВУЗами и СУЗами.

*Стоимость проекта с указанием основных направлений инвестиционных затрат*

Были выделены первоначальные инвестиционные расходы (табл. 4) и расходы на реализацию проекта в первые 5 лет (табл. 5)<sup>8</sup>.

*Структура финансирования*

Первоначальные издержки (инвестиционные) планируется покрывать за счет средств главного инвестора проекта – ПАО «Газпром». В то же время в рамках исследования были рассмотрены дополнительные источники финансирования для снижения зависимости исключительно от одного инвестора.

1. Подача заявки на получение грантов от Фонда Президентских Грантов (ФПГ).

2. Субсидии правительства СО.

*Ключевые финансовые показатели по годам реализации проекта*

В рамках расчётов инвестиционной привлекательности были сформированы денежные потоки и ряд финансовых показателей инвестиционного проекта (табл. 6) и была просчитана чувствительность NPV к ставке процента.

<sup>8</sup> Приведены шаблоны таблиц, которые автор проекта использовал для расчёта.

Таблица 4 – Первоначальные инвестиционные расходы, руб.

Расчет стоимости проекта (первоначальные инвестиции)			
№	Статья	Количество	Стоимость, руб.
1.	Помещение	1	
2.	Оборудование	-	
2.1	Ноутбуки	50	
2.2	Интерактивная доска и крепление	1	
3	Нематериальные активы	1	
4.	Мебель	-	
4.1	Стойка ресепшен комплект	1	
4.2	Шкаф гардеробный	2	
4.3	Шкаф - стеллаж под документы	1	
4.4	Стол	-	
4.4.1	Комплект столов №6	3	
4.4.2	Комплект столов №1	1	
4.4.3	Стол мобильный складной СМ-5	2	
4.4.4	Стол мобильный складной СМ-5	1	
4.4.5	Стол мобильный складной СМ-3	6	
4.5	Пуфы	3	
4.6	Кресла офисные	51	
5.	Дизайн-проект	215	
6.	Ремонт помещения	215	
7.	Постановка на охрану	1	
	Итого	-	

Таблица 5 - Затраты на реализацию проекта в первые 5 лет, руб.

Годовые расходы за 5 лет							
№	Статья	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	Итого
1.	Заработная плата						
2.	Охрана помещения						
3.	Страхование						
4.	Канцелярия						
5.	Коммерческие услуги						
	Итого						

Таблица 6 - Денежные потоки проекта и инвестиционные показатели

	1 год (+ инвестиционные затраты)	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка					
Затраты					
Амортизация					
Налогооблагаемая прибыль					
Налоговые сборы					
Прибыль после налогов					
IRR					
NPV					
Дисконтированные денежные потоки					
3 года - срок окупаемости	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Денежные потоки					
Прибыль после налогов					
Индекс прибыльности					

## 8. Анализ проектных рисков

### *Описание основных рисков инвестиционного проекта*

В качестве основной классификации рисков была выбрана классификация «По типу объекта». Были выделены следующие риски, связанные с:

#### 1 - собственностью и имуществом:

- риск поломки оборудования или выхода из строя. В рамках данного риска следует отметить, что мы постарались минимизировать риск путем покупки оборудования по характеристикам чуть выше требуемых, а видео аппаратуру выбирали на основе отзывов преподавателей.

- риск порчи мебели. В данном случае специально была выбрана мебель, которая менее всего подвержена порчи – с металлическими элементами.

- риск взрыва оборудования и пожара. В качестве минимизации риска мы приняли решение закупить системы пожаробнаружения у компании «Delta», а также внутри офиса оборудованы пожарные шланги;

- риск кражи. В рамках объекта предусмотрено нахождение охранника в период работы объекта и системы охраны в период закрытия.

#### 2 - доходами:

- риск отсутствия потребителей услуг виртуальной лаборатории. В данном случае для минимизации рисков в рамках маркетинговой стратегии ПАО «Газпром» напрямую представляет интересы компании и продвигает повестку устойчивого развития в рамках нашего решения.

- риск неверных расчётов инвестиционного проекта. В рамках проекта автор исходит из логичных предпосылок и вводили при необходимости допущения, не усложняющие анализ инвестиционного проекта;

- риск нехватки финансирования. В рамках написания БП кроме инвестиций со стороны ПАО «Газпром» были рассмотрены и иные источники финансирования для диверсификации рисков нехватки финансирования.

#### 3 - персоналом:

- нехватка кадров в конкретном субъекте РФ. В рамках реализации проекта часть сотрудников на первый год работы предполагается использовать из кадрового резерва компании ПАО «Газпром»;

- заболевания сотрудников или смерть сотрудника;

- нехватка компетенций у сотрудников.

#### 4 - ответственностью:

- риск недобросовестного ведения отчетности. В рамках реализации бизнеса мы предполагаем раз в год обрезать в аудиторский отдел компании ПАО «Газпром» или внешним компаниям для уточнения корректности ведения отчетности.

#### *Общий SWOT-анализ инвестиционного проекта*

В качестве всестороннего анализа рисковости проекта и его конкурентоспособности прилагается всесторонний SWOT анализ компании Газпром ПМБВЛ (табл. 7).

Выводы по SWOT-анализу:

1. Для обеспечения развития проекта и его конкурентоспособности необходимо обеспечить сильную связь между российскими школами для реализации долгосрочных программ, так как проект сильно зависим от этих программ;

2. Необходимо провести ряд маркетинговых мероприятий внутри СО для раннего представления проекта и знакомства с аудиторией (показательные выступления внутри ВУЗов и школ, например).

3. Использование потенциала позиционирования ПАО «Газпром» и максимальное вовлечение аудитории в период раскрутки проекта.

Необходимо диверсифицировать проект при прибыльном состоянии бизнеса для сохранения конкурентного преимущества проекта – широкой диверсификации при низкой цене.

Таблица 7 - SWOT анализ компании Газпром ПМБВЛ

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
<p>Низкая себестоимость продукции за счет внедрения новой технологии для данного вида продукции</p> <p>Высокий инвестиционный потенциал проекта</p> <p>Диверсификация образовательных программ, большой ассортимент</p> <p>Быстрый рост за счет использования кадрового потенциала Компани ПАО «Газпром» в СО</p> <p>Сильный маркетинг и позиционирование со стороны крупной компании</p> <p>Широкий круг аудитории за счет ориентации на межрегиональный рынок</p> <p>Минимизация издержек за счет региональных особенностей</p> <p>Сильная стратегия привлечения молодежи.</p>	<p>Относительно низкая покупательная способность (относительно крупных городов-конкурентов)</p> <p>Высокие первоначальные инвестиции</p> <p>Часть мало задействованных часов внутри объекта</p>
<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Развитие межрегионального взаимодействия и создание нового лабораторного комплекса внутри нового субъекта</li> <li>• Диверсификация деятельности по направлению создания собственных ВЛ <ul style="list-style-type: none"> <li>• Получение зеленых инвестиций за счет развития ESG проекта регионального и государственного значения</li> </ul> </li> <li>• Возможность привлечения более старшей научной аудитории при развитии направления создания ВЛ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Неликвидность проекта из-за его неприятия со стороны потребителей</li> <li>• Получение малой базы школ и вузов, готовых на долгосрочные программы внутри СО</li> </ul>

## 9. Результаты реализации проекта

### *Количество вновь создаваемых рабочих мест*

В рамках работы над проектом и его реализации в разделе «Потребность и план привлечения трудовых ресурсов» по годам расписана динамика привлечения трудовых ресурсов. В качестве вывода хочется отметить, что за 5 лет компания сможет создать 27 новых рабочих мест, из которых 13 мест планируется отдать студентам для прохождения стажировок и практик, что отлично коррелирует с политикой ПАО «Газпром» в области развития кадрового потенциала.

### *Влияние на экономику города, региона*

В качестве влияния на экономику региона и города хочется отметить основные направления влияния:

- налоговые поступления. В рамках использования налога на прибыль как основного источника налоговых поступлений в бюджет (17 % от 20 идет в региональный бюджет);
- улучшение уровня и качества образования, что является одним из направлений стратегии развития региона;
- подобный центр позволяет развивать экономику путем сдерживания кадров в СО, оставляя талантливую молодежь в регионах.

### *Влияние на потребителя*

Проект направлен на развитие и реализацию потенциала студентов и школьников, обучающихся или интересующиеся нефтегазовым направлением. В данном случае потребители получают следующие выгоды от проекта:

- повышение качества собственного образования, овладение рядом инженерных навыков на практике;
- расширение собственного портфолио, повышение конкурентоспособности;
- получение ряда единомышленников на ранней стадии обучения.

### *Выгоды для компании ПАО «Газпром»*

В рамках реализации проекта компания реализует цели устойчивого развития по ряду направлений, что является ключевой выгодой для компании. Другие потенциальные выгоды:

- потенциальный рост выручки на союзных объектах компании за счет программ долгосрочного взаимодействия;
- повышение качества потенциальных абитуриентов на трудоустройство в компанию;
- повышение имиджа компании на территории региона и страны;

- возможность получения зеленого финансирования за реализацию проектов в области ESG.

## 10. Приложения

### П. 10.1. Анализ регионов, в которых планируется реализация проекта

*Санкт-Петербург* обладает самой серьезной городской инфраструктурой среди названных городов. В городе отличные логистические возможности для организации мероприятий для приезжих из других городов. В городе также присутствует несколько объектов социальной инфраструктуры, такие как Санаторий «Белые ночи» (СОГАЗ) по адресу: г. Санкт-Петербург, 38-1 км. Приморского шоссе, д. 2, а также Гостиница Василеостровской ТЭЦ по адресу: г. Санкт-Петербург, ул. Кожевенная линия, 33. В Санкт-Петербурге, по сравнению с остальными городами, представлено наибольшее количество площадок ПАО «Газпром». Также субъект обладает наибольшим населением среди представленных городов (около 5 миллионов человек), а также наибольшим количеством школ (около 800) и технических университетов (38). Данный регион не был выбран по нескольким причинам:

- Санкт-Петербург находится относительно далеко от многих субъектов, где присутствуют Газпром классы (частично покрывается за счет развитой логистической сети);
- По сравнению с остальными регионами, в Санкт-Петербурге самая дорогая аренда коммерческого помещения и его покупка;
- В названных социальных объектах, где планируется проживание участников мероприятий, нет необходимых условий для проведения практических мероприятий;
- В Санкт-Петербурге уже реализован подобный проект внутри Горного университета, что станет некоторым конкурентным барьером.

*Екатеринбург* также имеет Газпром класс и так же, как и Санкт-Петербург обладает хорошей логистической базой. В Екатеринбурге расположено несколько производственных площадок компании «Газпром-Трансгаз», на которых можно проводить масштабные профориентационные мероприятия. Программа развития региона включает в себя развитие образования в регионе, что также является преимуществом. Екатеринбург находится в относительной близости ко многим Газпром классам, что также является конкурентным преимуществом данного субъекта. Екатеринбург не был выбран по следующим причинам:

- 2-я по стоимости аренда и покупка коммерческой недвижимости за

квадратный метр;

- В соответствии с документом о социальных объектах, находящихся на балансе ПАО «Газпром», в Екатеринбурге не было ни одного объекта (по данным на 2019 год);<sup>9</sup>

- Так же, как и в Санкт-Петербурге, нет доступной инфраструктуры для проведения практических мероприятий внутри социального объекта.

*Томск* из всего выделенного списка регионов только в 2022 году получил статус миллионника, однако он также обладает Газпром классом. В Томске находятся производственные площадки компании «Газпром-трансгаз Томск», что является необходимым условием для выбора города. В то же время в Томске самая низкая стоимость покупки или аренды квадратного метра коммерческого помещения. Томск не был выбран по следующим причинам:

- Самое низкое население из всех 4 городов – небольшой внутренний рынок для развития проекта;

- Так же, как и в Екатеринбурге, на балансе ПАО «Газпром» нет ни одного социального объекта, что затрудняет возможности организации многодневных программ;

- Нет доступной инфраструктуры для проведения практических мероприятий внутри социальных объектов;

- Отдаленный пункт относительно большинства субъектов, где присутствуют Газпром-классы;

- Трудности, связанные с ограниченностью логистической системы субъекта.

В результате было принято решение остановиться на городе *Самара*. Самара является городом-миллионником, а также в данном субъекте также присутствует Газпром класс. В данной области присутствуют предприятия компании «Газпром Трансгаз» и «Газпром Межрегионгаз», а также ряд других производственных площадок, что создает дополнительное преимущество для проведения профориентационных мероприятий. В Самарской области население на 2022 год составляет 3 129 410 чел. со среднедушевым доходом в 31767 рублей. В Самаре также развита логистическая система субъекта, до Самары можно добраться как на поезде, так и на самолете или автотранспорте. Внутри области также очень развитая

---

<sup>9</sup> Перечень объектов санаторно-курортного назначения, гостиниц и иных средств размещения, находящихся на балансе «Газпром» и подлежащих компенсации согласно Положению о порядке компенсации реабилитационно-восстановительного лечения, санаторно-курортного лечения и отдыха работников и членов их семей ООО «Газпром трансгаз Ставрополь» на 2019 год.

транспортная система с высоким качеством дорожного покрытия. Одним из ключевых преимуществ субъекта является оздоровительный комплекс «Березка», находящийся на балансе ПАО «Газпром». В данном комплексе находятся учебные аудитории, конференц-залы и другие помещения, позволяющие проводить комплексные образовательные мероприятия для студентов и школьников, приезжающих из других регионов и также из Самары. Развитие образования является одним из приоритетов программы развития Самарской области до 2030 года, что также является преимуществом. Так как в Самарской области находится несколько производственных объектов, потенциал проведения профориентационных мероприятий в регионе огромен. Самарская область находится в относительной близости к субъектам, имеющим Газпром классы, что также является важным преимуществом.

Основные недостатки Самарской области:

- 3-й субъект по населению (после Ленинградской и Свердловской области);
- 3-й субъект по среднему душевому доходу (после Ленинградской и Свердловской области);
- 3-й субъект по количеству школ (около 700);
- 3-й субъект по количеству технических университетов (всего 9) (Таблица 10.1).

Данные недостатки говорят о том, что в рамках Самарской области будет тяжело развивать внутренний рынок относительно других регионов, однако названные преимущества позволят нивелировать данные недостатки и помогут развивать проект в рамках внешнего рынка.

Таблица 10.1 – Рейтинг выбранных субъектов по среднему душевому доходу

Область	Среднедушевой доход, руб.	Количество технических вузов	Количество школ	Население, человек
Свердловская область	39 907	13	1006	4264340
Ленинградская область	36 520	18	1698	6902586
Томская область	30 365	6	330	1068304
Самарская область	31 767	9	700	3129410

Источник: Росстат

## **П. 10.2. Непосредственные участники проекта**

- *Основные:*

- ПАО «Газпром» – главный инвестор проекта. От лица компании будет вестись деятельность данного объекта (далее будет зарегистрировано отдельное юр. лицо – «Газпром ПМБВЛ») (рисунок 1);

- Газпром классы – партнер по реализации проекта. В рамках Газпром классов будут введены часы работы за оборудованием виртуальной лаборатории, за счет чего школьники из Газпром классов станут непосредственными потребителями услуг, предоставляемым новым объектом компании ПАО «Газпром»;

- Компания «УиЛО» - основной поставщик программ для виртуальной лаборатории и образовательной техники. В рамках сотрудничества будут приобретены программы для виртуальной лаборатории (приобретаются на годовой основе) и оборудование, такое как проекторы, электронные доски и крепления.

- ИП Иващенко Ольга Викторовна – дополнительный поставщик программ для виртуальной лаборатории. Данный поставщик уже выполнял государственные контракты, связанные с образованием (ФГБОУ ВО "МГТУ", МГТУ, Майкопский Государственный Технологический Университет, 2 контракта на сумму 2650000 рублей).

- Самарский государственный технологический университет – вуз-партнер в рамках реализации проекта «Газпром ПМБВЛ». В рамках сотрудничества универсантам по направлениям: «Нефтегазовое дело», «Химия», «Химия, физика и механика материалов», «Приборостроение», «Теплоэнергетика и теплотехника», «Электроэнергетика и электротехника», «Машиностроение», «Технологические машины и оборудование», «Конструкторско-технологическое обеспечение машиностроительных производств», «Химическая технология», «Энерго- и ресурсосберегающие процессы в химической технологии, нефтехимии и биотехнологии», «Биотехнология», «Материаловедение и технология материалов», «Металлургия» будет предложено пройти практику на площадках виртуальных лабораторий компании «Газпром ПМБВЛ» на основе договоров между ВУЗом и компанией-исполнителем. По данным сайта по подбору университетов на данный момент на данных образовательных программах обучается \_\_\_ студентов, в том числе \_\_\_ на бюджетной основе.

- Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева - ВУЗ-партнер в рамках реализации проекта «Газпром ПМБВЛ». В рамках сотрудничества университетам по направлениям: «Инжиниринг в машиностроении», «Мехатронные и робототехнические комплексы», «Вычислительная механика», «Химия», «Нанотехнологии электроник и фотоники», «Эксплуатация газораспределительных станций», «Гидравлические машины, гидроприводы и гидропневмоавтоматика», «Транспортный бизнес и логистика», «Энергоэффективность и энергосбережение на промышленном предприятии», «Оборудование и программное обеспечение инновационного предприятия», «Логистика и управление цепями поставок», «Разработка и испытания наноматериалов и изделий на их основе», «Фундаментальная и прикладная химия», «Физика», «Автоматические системы энергетических установок», «Цифровой инжиниринг» будет предложено пройти практику на площадках виртуальных лабораторий компании «Газпром ПМБВЛ» на основе договоров между ВУЗом и компанией-исполнителем. По данным сайта по подбору университетов на данный момент на данных образовательных программах обучается \_\_\_ студентов, в том числе \_\_\_ на бюджетной основе.

- Опорные ВУЗы и ВУЗы-партнеры «ПАО «Газпром»» – ВУЗы-партнеры в рамках реализации проекта «Газпром ПМБВЛ». Сотрудничество в рамках договоров будет включать в себя организацию недельных и многодневных программ профориентационного и практического характера.

- АО «СОГАЗ» – страховая компания. В рамках сотрудничества будут заключены договора по страхованию имущества организации «Газпром ПМБВЛ» и здоровья персонала. Сотрудничество предназначено для снижения рисков в рамках реализации проекта и его дальнейшего функционирования.

- Федеральная компания «Дельта» – компания, выполняющая в рамках договора услуги по охране помещения, установки систем сигнализации и входных систем. ПАО «Газпром» является партнером компании, из-за чего есть возможность заключить договора на льготной основе.

- Оздоровительный комплекс «Березка» - основная площадка для проживания участников долгосрочных программ. В рамках сотрудничества с комплексом будут заключаться договора на проживание участников на льготных условиях, также в рамках мероприятий будут использоваться учебные аудитории и залы, стоимость которых будет заложена в цену обучения.

- Производственные площадки «Газпром Трансгаз» и «Газпром Межрегионгаз» - основные площадки, на которых будут реализовываться профориентационные мероприятия;

- Компания «Офис Плюс» – основной поставщик мебели для обустройства помещения. Компания имеет широкую аудиторию в лице крупнейших российских компаний, а также обладает большим ассортиментом мебели с различным ценовым сегментом;

- Леруа Мерлин – основной поставщик стройматериалов для оформления помещения;

- М.Видео – основной продавец офисной техники для компании (покупка ноутбуков и прочего).

#### Прямые стейкхолдеры:

- ПАО «Газпром» – выгода в дополнительном источнике дохода, реализации целей и задач, направленных на развитие образовательного процесса и повышение качества сотрудников, развитие региональной инфраструктуры и улучшение положения компании с точки зрения ESG рейтингов;

- Студенты – приобретают образовательные услуги более высокого качества, расширяют диапазон образовательных программ и получают возможность проходить от своих учебных заведений или сообщества образовательных учреждений некоторые многодневные образовательные программы. При этом здесь мы не привязываемся именно к студентам Самарской области;

- Поставщики оборудования и материалов – получают доход от продажи оборудования, программ для обучения и иных продуктов для объекта;

- Производственные площадки ПАО «Газпром» – получают более подготовленных к специфике деятельности на производственных площадках кадров, так как мы можем транслировать производственный процесс в рамках виртуальных лабораторий. Получают некоторые рабочие часы на профориентацию, которые могли переходить в простой;

- Владелец помещения – получает доход от продажи или сдачи в аренду помещения;

- Университеты – благодаря договоренностям с нашим объектом университеты смогут сократить издержки, связанные с обслуживанием реальных лабораторий (касается Самарской области). В то же время остальные вузы смогут предложить студентам 1-2 вызова места для практической деятельности и новый формат участия в профориентационных

мероприятиях;

- Газпром классы – улучшают свой уровень образовательных программ за счет внедрения в программу обучения часов работы в подобном объекте;

- Школы – получают возможность для проведения качественной и комплексной профориентационной программы с использованием технологий виртуальных лабораторий, а также инфраструктуры Газпром классов и производство компании ПАО «Газпром» в Самарской области;

- Оздоровительный комплекс «Березка» - получает дополнительную аудиторию, которая будет приносить доход.

#### Косвенные стейкхолдеры:

- Самарская область – субъект, получающий улучшение своего инвестиционного климата, привлечение средств от налоговых сборов и отчислений на муниципальном и местном уровне. Улучшение уровня образования субъекта, частичное выполнение стратегических целей субъекта.

- Российская федерация – получает налоговые поступления от федеральных налогов, а также получает повышение общего уровня образования в стране и расширение профориентационного покрытия. Снижение оттока из регионов студентов инженерных специальностей;

- Магазины и бизнес Самарской области – увеличение продаж за счет притока студентов и школьников на многодневные образовательные программы;

- Предприятия Самарской области – получают кадров инженерных специальностей более высокого качества;

- Предприятия инженерной сферы из тех регионов, школы и вузы которых сотрудничают с Газпром ПМБВЛ – также получают в последствии кадров более высокого качества и с большей осведомленностью о специфике производственного процесса.

### **П.10.3. Прочие заинтересованности прочих стейкхолдеров, помимо ПАО «Газпром»**

Исполнительный орган, ответственный за реализацию объекта. В данном случае мы говорим о лице (группе лиц), которые будут проводить мероприятия по реализации и введение объекта в эксплуатацию. В данном случае я выделил следующие основные функции данного лица (группы лиц):

- Заключение договоров с компанией М.Видео. С компанией

М.Видео будут заключены договора на поставку компьютеров и необходимых комплектующих (будет подробнее прописано в разделе «Описание производственных активов и мощностей»);

- Приобретение (аренда) необходимого помещения. Приобретение или аренда помещения была выбрана приоритетным, так как объект не требует серьезных площадей для его реализации, что безусловно является плюсом. В рамках бизнес-плана будут предложены для рассмотрения оба варианта;

- Заключение договоров с компанией «УиЛО» и «ИП Иващенко<sup>О.В.</sup>». С данными компаниями будут заключены договора на поставку программ виртуальных лабораторий (при необходимости, заключены договора на написание индивидуальной программы виртуальной лаборатории (далее – ВЛ)), а также с компанией «УиЛО» будут заключены договора по приобретению проекторов, досок и креплений к ним;

- Заключение договоров с компанией «Леруа Мерлин». С компанией будут заключены договора по поставке материалов для оформления приобретенного помещения (арендованного);

- Заключение договоров с компанией «Офис Плюс». С компанией будут подписаны договора на поставку офисной мебели, которая будет использоваться в процессе обучения. Закупаемая мебель будет обозначена в разделе «Описание производственных активов и мощностей»

- Заключение договоров на исполнение работ по оформлению помещения. В данном случае от исполнителя (группы исполнителей) необходимо найти строительную бригаду, которая выполнит все строительные работы, а также программиста, который выполнит работы по загрузке и настройке оборудования и внедрения на их основе виртуальных лабораторий;

- Работа по найму сотрудников на позиции на объекте «Газпром ПМБВЛ». Требуется подписание договоров с преподавателем-лаборантом, отвечающим за процесс освоения лабораторных работ участниками обучения. Сотрудник может быть нанят из предполагаемого ВУЗа-партнера из Самарской области (СГТУ или СНИУ имени академика Королева). Также от исполнительного лица требуется нанять администратора, отвечающего за контакты с потребителями, организацию расписания образовательных программ и так далее. Требуется также нанять программиста, отвечающего за устранение технических неполадок, возникающих в течении учебного процесса (в идеальном случае лаборант должен иметь навыки работы с системами ИКТ и компьютерами);

- Заключение договоров с компанией «СОГАЗ». Требуется заключить договора по страхованию имущества, помещения, а также страхования жизни сотрудников;
- Заключение договоров с компанией «Дельта». Требуется заключить договора по постановке объекта на охрану компанией «Дельта», а также необходимо организовать пропускную систему на объект методом магнитных карт;
- Проведение прочих мероприятий перед введением объекта в эксплуатацию. (создание нового юридического лица, работа с документацией и так далее).
- Компания «М.Видео». По договорам поставляет компании «Газпром ПМБВЛ» компьютеры и необходимое комплектующее. Предполагается, что М.Видео возьмет на себя издержки по доставке оборудования до объекта;
- Компания «УиЛЮ». В рамках договоров поставляет программы виртуальных лабораторий, а также проекторы, электронные доски и крепления к ним. Предполагается, что компания «УиЛЮ» возьмет на себя издержки по доставке товаров на объект;
- ИП Иващенко О.В. В рамках договоров поставит программы виртуальных лабораторий;
- Компания «Леруа Мерлин». В рамках договоров поставляет материалы для оформления помещения. Предполагается, что компания «Леруа Мерлин» возьмет на себя издержки по доставке материалов на объект;
- Компания «Офис Плюс». В рамках договоров поставляет мебель для оформления помещения. Предполагается, что компания «Офис плюс» возьмёт на себя издержки по доставке мебели на объект;
- Компания «СОГАЗ». В рамках договоров проводит мероприятия по страхованию помещения, оборудования, имущества организации «Газпром ПМБВЛ», а также сотрудников компании;
- Компания «Дельта». В рамках договоров проводит мероприятия по постановке объекта на учет охранной компании, а также создает на объекте инфраструктуру входного контроля на объект при помощи магнитных карт;
- Газпром класс Самарской области. Выступает как партнер проекта. В рамках договоров между ПАО «Газпром», «Газпром ПМБВЛ» и Газпром классами предоставляют помещение и преподавательские часы для проведения теоретических занятий для многодневных программ;

- Оздоровительный комплекс «Березка». Выступает как партнер проекта. В рамках договоров формирует льготные тарификации для делегаций, приезжающих на многодневные образовательные программы. Также предоставляют доступные часы для аренды помещений для теоретико-практических мероприятий и конференц-залов;
- ВУЗы-партнёры и опорные ВУЗы. В рамках договоров будут выделены определенные льготы на каждый вуз, которые они будут использовать в рамках многодневных образовательных программ;
- Промышленные площадки ПАО «Газпром». В рамках договоров на производственных площадках «Газпром Трансгаз» и «Газпром Межрегионгаз» будут выделены определенные часы, заложенные на проведение профориентационных мероприятий в рамках договоров между ПАО «Газпром», «Газпром ПМБВЛ» и производственными площадками Самарской области;
- Школы и ВУЗы для расширения целевой аудитории. В рамках договоров, которые ПАО «Газпром» подпишет с ВУЗами и школами, вступившими в партнёрскую программу ПАО «Газпром», будут выделены определенные льготы на каждый ВУЗ, которые они будут использовать в рамках многодневных образовательных программ. Также отдельно стоит выделить 2 ключевых технических ВУЗа Самарской области (СГТУ и СНИУ имени академика Королева), которым также будут в рамках договоров выделены квоты, благодаря которым они частично заменят работу в реальных лабораториях работой на объекте «Газпром ПМБВЛ», а также подпишут договора на проведение профориентационных программ.

#### II. 10.4. Финансовое состояние компаний «Лидер-1» и «Мастер»

Таблица 10.4.1 – Финансовое состояние компании «Лидер-1»

Наименование показателя	Значение показателя компании	Значение по отрасли, Объем выручки компаний менее 10 млн руб.	
		По России	Самарская область
Коэффициент быстрой ликвидности	0.81	- 0.58	2,07
Коэффициент концентрации заемного капитала, %	100,00	235.54	32.74
Оборачиваемость запасов	35.21	26.13	121.66

(дни)			
Оборачиваемость средств в расчетах (дни)	98,28	124,72	123,08
Рентабельность активов (по балансовой прибыли (БП))	16,30	-103,64	-1,35
Рентабельность всех операций (по БП)	8,78	- 68,9	-1,59
Рентабельность собственного капитала (по БП)	50,75	706,24	-2,12
Среднеотраслевой уровень собственного оборотного капитала (в % к выручке)	17,30	- 43,36	71,15

Таблица 10.4.2 – Финансовое состояние компании «Мастер»

Наименование показателя	Значение показателя компании	Значение по отрасли, Объем выручки компаний 10-30 млн руб.	
		По России	Самарская область
Доля внеоборотных активов в активах	61,13	116,26	0,43
Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии), %	17,88	-124,20	59,70
Коэффициент быстрой ликвидности	0,47	- 0,58	5,34
Коэффициент концентрации заемного капитала, %	82,12	235,54	40,30
Оборачиваемость запасов (дни)	0,17	26,13	99,58
Оборачиваемость средств в расчетах (дни)	40,65	124,72	24,81
Рентабельность активов (по БП)	10,65	-103,64	56,11
Рентабельность всех операций (по БП)	2,86	- 68,90	24,31
Рентабельность собственного капитала (по БП)	27,56	706,24	101,31
Среднеотраслевой уровень собственного оборотного	-0,38	- 43,56	34,86

капитала (в % к выручке)			
--------------------------	--	--	--

## II. 10.5. Косвенные конкуренты в рамках проекта

*Частное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования "Самарские нефтегазовые технологии"* (косвенный конкурент). Компания обладает хорошим оформленным сайтом, что внушает доверие клиента с первых секунд нахождения на ресурсе. Учебный центр осуществляет свою деятельность в области охраны труда уже 10 лет и имеет значительный опыт работы в сфере оказания образовательных услуг таких как: обучение по охране труда, пожарно-техническому минимуму, оказанию первой помощи, гражданской обороне и защите от чрезвычайных ситуаций (ГО и ЧС), безопасности дорожного движения (БДД), безопасным методам и приемам выполнения работ на высоте, оказания первой помощи пострадавшим, дополнительной профессиональной переподготовке специалистов по охране труда, промышленной безопасности, электробезопасности, менеджменту и другим направлениям. Компания примечательна реализацией образовательных программ обеспечения безопасности при использовании нефтегазового оборудования и при работе на нефтегазовых объектах. Компания обладает стабильным финансовым состоянием (табл. 5) и имеет высокий показатель выручки среди представленных конкурентов (17 449 000 рублей за 2021 год).

Компания считается косвенным конкурентом, так как их круг образовательных программ (посвящены правилам безопасности на производственных объектах) не будет охватываться в полной мере нашим проектом.

Положительные черты данной компании:

- Отлично подобранная структура сайта;
- Большое количество образовательных программ;
- Большой объем выручки в данном сегменте рынка;
- Возможность дистанционного обучения.

Минусы данной компании:

- Относительная отдаленность от центра Самарской области;
- Отсутствие программ в области нефти и газа для молодой аудитории (основной сегмент – уже устроившиеся сотрудники);
- Низкая диверсификация программ – основу составляют программы в области обеспечения безопасности на производстве.

Таблица 10.5.1 – Финансовое состояние компании «СНТ»

Наименование показателя	Значение показателя компании	Значение по отрасли, Объем выручки компаний 10-30 млн руб.	
		По России	Самарская область
Доля внеоборотных активов в активах	53,91	116,26	0,43
Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии), %	94,07	-124,20	59,70
Коэффициент быстрой ликвидности	7,50	-0,58	5,34
Коэффициент концентрации заемного капитала, %	5,93	235,54	40,30
Оборачиваемость запасов (дни)	48 060	26,13	99,58
Оборачиваемость средств в расчетах (дни)	35,40	124,72	24,81
Рентабельность активов (по БП)	-16,61	-103,64	56,11
Рентабельность всех операций (по БП)	-16,56	-68,90	24,31
Рентабельность собственного капитала (по БП)	-17,35	706,24	101,31
Среднеотраслевой уровень собственного оборотного капитала (в % к выручке)	40,92	-43,36	34,86

*Негосударственная образовательная автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования "Современная академия профессионального образования" (косвенный конкурент). НОАНО ДПО «Современная Академия Профессионального Образования» ведет свою деятельность с 2012 года. Основным направлением деятельности компании является предоставление услуг в сфере образования по дополнительным*

образовательным программам, программам охраны труда, повышения квалификации, профессиональной переподготовки. Компания обладает рядом программ переподготовки по нефтегазовым рабочим специальностям, однако они не являются специализацией компании, поэтому компания является косвенным конкурентом. Компания обладает слабым обеспечением собственного сайта. Хочется отметить, что компания имеет большое количество образовательных программ, которые оказываются онлайн. Компания имеет стабильное финансовое состояние (табл. 6) и выручку в размере 38107000 рублей (один из лучших показателей среди группы конкурентов, однако предприятие имеет отрицательную рентабельность, что очень важно).

Хочется выделить следующие положительные черты компании:

- Хорошо организован процесс дистанционного обучения;
- Высокие показатели выручки, большой объем рынка;
- Хорошо организован сайт;
- Близость услуг к центру СО.

Также стоит выделить следующие отрицательные моменты:

- Компания работает неэффективно последний отчетный период;
- Низкий охват аудитории, связанной с нефтью и газом.

Таблица 10.5.2 – Финансовое состояние компании «САПО»

Наименование показателя	Значение показателя компании	Значение по отрасли, Объем выручки компаний 10-30 млн руб.	
		По России	Самарская область
Доля внеоборотных активов в активах	0,23	116,26	0,43
Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии), %	81,76	-124,20	59,70
Коэффициент быстрой ликвидности	5,44	- 0,58	5,34
Коэффициент концентрации заемного капитала, %	18,25	233,54	40,30
Оборачиваемость запасов (дни)	85,88	26,13	99,58
Оборачиваемость средств в	1149,13	124,72	24,81

расчетах (дни)			
Рентабельность активов (по БП)	4,28	- 103,64	56,11
Рентабельность всех операций (по БП)	37,21	- 68,90	24,31
Рентабельность собственного капитала (по БП)	5,23	706,24	101,31
Среднеотраслевой уровень собственного оборотного капитала (в % к выручке)	710,10	- 43,36	34,86

## II. 10.6. Примерный план расширения кадров проекта

Таблица 10.6. - График привлечения кадров для реализации проекта

Группа сотрудников	Количество ставок на год				
	2022	2023	2024	2025	2026
Администраторы	2	2	2	2	2
В том числе студентов	1	1	1	1	1
Менеджеры	2	2	2	2	2
В том числе студентов	1	1	1	1	1
Бухгалтер	1,5	1,5	1,5	1,5	2
В том числе студентов	0,5	1	1	1	1
Методист	2	2	3	3	4
В том числе студентов	1	1	1	1	2
Техники	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Охранники	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Уборщица	1	1	1	1	1
Программисты	0	3	5	8	10
В том числе студентов	0	2	4	6	8
Преподаватели (Теория и кейсы)	0	1	1,5	2	2
Преподаватели (Профорientация)	0	1	1,5	2	2
Итого	10,5	15,5	19,5	23,5	27