

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

КОЧЕРГИНА АНАСТАСИЯ ВЛАДИМИРОВНА

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА
ООО «КРАСТЕХ»

Студент

(А. В. Кочергина)

Руководитель

(И. А. Леута)

Консультанты:

(В. А. Петлина)

Нормоконтроль

Допускается к защите

Зав. кафедрой

Т.В. Дубровская

«16» 02 2018

г. Красноярск – 2018

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

Т. В. Дубровская

подпись

И.О. Фамилия

«06 декабря 20 17 г.

ЗАДАНИЕ
на выпускную квалификационную работу

Студенту Колеснико夫у Владиславу Ильиничу направления 38.03.02 Менеджмент профиль «Финансовый менеджмент»

1. Тема работы Оценка стратегичности проекта по развитию бизнеса ООО „Крастех“

Утверждена приказом по институту от 06 декабря 2017 №

2. Срок сдачи работы

3. Содержание пояснительной записки Введение и Георгиевские аспекты рассматриваемой проблемы. Экономические основы деятельности предприятия с Рекомендациями и предложенными решениями рассматриваемой проблемы. Заключение

4. Консультанты по разделам работы

Маркетинга - Петрова В. А

5. График выполнения Введение, 1 шаба - 06.12.2017 г. - 16.01.2018 г.
2 шаба - 06.12.2017 г. - 03.01.2018 г.
3 шаба, заключение, оформление - 06.12.2017 г. - 08.04.2019 г.
предоставка доклада, презентации, защиты ВКР 05.02.2018 г. - 28.02.2018 г.

Дата выдачи задания «06 декабря 2017 г.

Руководитель выпускной
квалификационной работы

подпись

Задание принял к исполнению

подпись

Леута Илья
И.О. Фамилия
Колесников АВ
И.О. Фамилия

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа 82 с., иллюстраций 6, таблиц 26, источников 31.

АНАЛИЗ РЫНКА, БИЗНЕС АНАЛИЗ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА.

Цель данной работы - разработать и оценить эффективность инвестиционного проекта на анализируемом предприятии.

Метод исследования – аналитический, опытно – статистический методы, метод сравнения.

В результате проведенного анализа финансовой деятельности, разработан инвестиционный проект на анализируемом предприятии ООО «Крастех».

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА.....	5
1.1 Понятие виды, актуальность разработки проектов на предприятиях.....	5
1.2 Виды эффектов от реализации проектов.....	10
1.3 Требование к структуре и содержанию инвестиционных проектов.....	16
1.4 Источники финансирования инвестиционных проектов.....	29
2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	35
2.1 Общие сведения об исследуемом предприятии.....	35
2.2 Бизнес-анализ.....	43
2.3 Анализ рынка.....	52
3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА ООО «КРАСТЕХ».....	66
3.1 Организация и открытие автомойки.....	66
3.2 Оценка эффективности проекта.....	74
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	78
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	79

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики целью любого предприятия является получение максимально возможной прибыли. В этих условиях могут осуществлять свою производственно-финансовую деятельность только те предприятия, которые получают от нее наивысший экономический результат. Те же предприятия, которые работают неэффективно, малорентабельно, тем более убыточно, нежизнеспособны. Они неизбежно разоряются и прекращают свое существование.

Следовательно, на каждом предприятии необходимо выявлять наличие фактов бесхозяйственности, непроизводительных потерь, неразумного вложения средств и т. п. для их устранения. Следует выявлять и включать в работу предприятия резервы производства, рационального и эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Важным элементом повышения эффективности бизнеса является поступательный процесс постоянного увеличения объема продаж.

Объектом исследования является ООО «Крастех».

Предмет исследования: инвестиционная деятельность предприятия.

Цель данной работы - разработать и оценить эффективность инвестиционного проекта на анализируемом предприятии. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- описать теоретические аспекты инвестиционной деятельности предприятия;
- дать характеристику исследуемого предприятия и основных экономических показателей, провести анализ потребности в инвестициях;
- разработать и оценить экономическую эффективность инвестиционного проекта.

Основными источниками информации для проведения анализа рынка предприятия являлись документы бухгалтерской и финансовой отчетности.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАССМАТРИВАЕМОЙ ПРОБЛЕМЫ

1.1 Понятие, виды, актуальность разработки проектов на предприятиях

Проект – ограниченное во времени действие с четко определенными результатами [15, с.43]

Проекты могут разбиваться на текущие и проекты развития. Выполняя текущие проекты, компания зарабатывает прибыль. Выполняя проекты развития, компания несет затраты на развитие своего потенциала для того, чтобы в будущем зарабатывать прибыль и увеличивать свою стоимость, используя данный потенциал.

Таким образом, все проекты можно разделить на две группы:

- 1) текущие проекты;
- 2) проекты развития.

Текущий проект – проект, основной целью которого является зарабатывание прибыли, используя имеющийся потенциал компании.

Проект развития – проект, основной целью которого является создание или развитие потенциала компании.

У этих двух типов проектов принципиально разные цели. Выполнение текущих проектов – это основная (операционная) деятельность компании, а реализация инвестиционных проектов – это развитие компании.

Среди показателей, характеризующих эффективность обоих типов проектов, формально может быть такой, как "Прибыль проекта". При этом нужно четко понимать, что у текущих проектов прибыль должна быть всегда, точнее говоря, должен быть такой показатель, но сама эта прибыль в некоторых проектах может получиться и отрицательной. Что касается проектов развития, то, во-первых, не у всех подвидов таких проектов может быть показатель прибыли, а во-вторых, это во многом зависит от того, какой момент будет считаться завершением проекта развития.

Например, если речь идет о таком проекте развития, как выход на

новый рынок сбыта (регион), то завершением проекта может считаться заключение договоров с дистрибуторами. В таком случае никакой прибыли в результате выполнения этого проекта не возникает. Естественно, что прибыль будет возникать в будущем при работе с дистрибуторами в новом регионе, но непосредственно прибыли в результате выполнения такого проекта не будет.

Если же рассмотреть тот же самый проект, но критерием его завершения считать выполнение программы пробных продаж, то, естественно, что непосредственно реализация этого проекта уже принесет первую прибыль.

В любом случае можно сказать, что основная цель реализации проектов развития – это увеличение потенциала компании. Причем это будет выражаться в том, что в будущем либо будет увеличена доходная часть компании, либо уменьшена расходная. Правда, эти изменения могут произойти уже за рамками проекта, хотя опять-таки нужно отметить, что многое зависит от того, где провести черту – то есть определить момент завершения проекта.

Первый тип проекта (текущие проекты) связан с тем, как в компании организована текущая деятельность: на процессной или проектной основе. Основные отличия всех типов проектов от бизнес-процессов заключается в том, что проект носит ограниченный во времени характер, имеет четко выраженную цель.

Бизнес-процесс может повторяться сколь угодно долго, а проект это разовое действие, то есть проект более уникален, чем бизнес-процесс. Хотя, конечно же, и проекты могут быть более-менее типовыми. Кроме того, фаза планирования и контроля у бизнес-процессов значительно меньше по времени, чем фаза реализации. У проектов фазы планирования и контроля могут быть сопоставимы с фазой исполнения.

Следует отметить, что в последнее время в компаниях наблюдается тенденция стирания отличий между бизнес-процессами и проектами. То есть

бизнес-процессы становятся все более уникальными, а проекты наоборот движутся в сторону стандартизации. Следует разделять эти два типа объектов, так как принципы управления бизнес-процессами и проектами отличаются.

Таким образом, в некоторых компаниях текущая деятельность организована не в виде повторяющихся циклических бизнес-процессов, а виде действий ограниченных во времени, то есть проектах. Например, текущая деятельность строительных компаний организована не в виде цепочки бизнес-процессов, а в виде набора проектов. В машиностроительных (различных направлений), строительных и консалтинговых компаниях, а также в компаниях других сфер услуг основная деятельность тоже строится по проектному, а не по процессному принципу.

Когда на практике организация текущей деятельности компании делится на процессную и проектную, то нужно четко понимать, что в этой, также как и в любой другой классификации, есть определенная доля условности. На самом деле в последнее время, как уже отмечалось, наблюдается такая тенденция, что грань между процессной и проектной деятельностью становится все более размытой.

Проекты развития предназначены для увеличения потенциала компании, который должен позволить в будущем заработать больше прибыли и увеличить стоимость компании. Для эффективного управления инвестициями, необходимо выделять конкретные проекты развития и управлять ими с помощью инвестиционных бюджетов. Проекты развития должны составлять не менее 85-90% от общей суммы инвестиций. При этом не все инвестиционные затраты обязательно нужно рассматривать как проекты развития.

Для более четкой идентификации проектов развития в компании должны быть разработаны соответствующие критерии. Окончательное решение о том, присваивать ли определенной работе статус проекта развития должно приниматься на стратегическом комитете компании. В компании

должен быть соответствующий регламент (например, Положение о проектах развития или Положение об управлении проектами), который определял бы всю последовательность действий по управлению проектами развития, начиная от инициации проекта до его завершения.

Следует отметить, что проекты развития могут быть двух типов [21,с.45]:

- 1) проекты развития бизнеса;
- 2) проекты развития системы управления.

Проект развития бизнеса – проект развития, направленный на создание нового бизнес-направления или развитие бизнес-функций существующих бизнес-направлений (создание нового филиала, вывод нового продукта, выход на новый рынок, приобретение и ввод в эксплуатацию нового оборудования, и т.д.).

Проект развития системы управления – проект развития, направленный на создание или развитие системы управления (постановка стратегического управления, постановка системы маркетинга, постановка бюджетирования).

При этом и проекты развития бизнеса и проекты развития системы управления могут быть двух типов:

- 1) типовые проекты;
- 2) уникальные проекты.

С одной стороны проекты развития все являются уникальными, но с другой стороны в некоторых проектах может быть выделена общая часть. То есть в компании могут быть такие виды проектов развития, которые компания раньше никогда не выполняла, а могут быть и такие проекты развития, которые будут достаточно регулярно выполняться. Для стратегической деятельности регулярно означает хотя бы раз в год. Поэтому все такие проекты развития лучше заранее по возможности стандартизировать, естественно, там, где это возможно.

Что касается проектов развития бизнеса, то уникальными проектами как правило являются проекты связанные с созданием нового бизнес-

направления.

Типовые проекты развития бизнеса – это проекты, связанные с развитием каких-то бизнес-функций в рамках уже действующих бизнес-направлений. Примерами таких проектов могут быть проекты по выходу в новый регион, по выводу нового продукта, по созданию филиала, по приобретению и вводу в эксплуатацию оборудования и т.д.

С проектами развития системы управления не все так более-менее четко как с проектами развития бизнеса.

Уникальные проекты развития бизнеса имеют отношения к направлениям деятельности компании (точнее говоря речь идет о создании нового направления деятельности), а типовые проекты развития бизнеса имеют отношения к бизнес-функциям (к их развитию). Проекты развития управления имеют отношение к функциям менеджмента (к их развитию).



Рис. 1.1 - Классификация проектов

1.2 Виды эффекта от реализации проектов

«В общем понимании эффективностью называют степень достижения наилучших результатов при наименьших затратах».

Эффективность проекта – та категория, которая отображает соответствие затрат и результатов инновационного проекта интересам и целям участников, здесь могут также учитываться интересы государства и населения[30, с.78].

При оценке проектов используются такие виды эффективности, как:

- 1) эффективность участия в проекте;
- 2) эффективность проекта в целом.

Эффективность проекта в целом определяется для того, чтобы определить потенциальную привлекательность проекта для его вероятных участников, а также с целью поиска инвесторов.

Этот вид эффективности включает: общественную (социально-экономическую) и коммерческую эффективность.

Эффективность участия в проекте определяется для того чтобы определить возможность реализуемости проекта, а также заинтересованность в проекте его участников. Здесь включаются такие виды эффективности как: бюджетная эффективность, эффективность участия в проекте предприятия, эффективность инвестирования в акции компании, а также эффективность участия в проекте структур более высокого уровня.

Среди многообразия видов эффективности проектов также можно выделить такие как:

- 1) экономическая эффективность – показывает соотношение затрат на реализацию проекта и его результатов в соответствии с интересами и целями участников проекта в денежном эквиваленте;
- 2) экологическая эффективность проекта – отражает соответствие затрат и результатов с точки зрения государства и общества;
- 3) социальная эффективность – здесь отображено соответствие

затрат и общественных результатов рассматриваемого проекта целям и социальным интересам его участников;

Финансово-экономическая оценка инвестиционных проектов занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов вложения средств в операции с реальными активами. В значительной степени она основывается на проектном анализе. Цель проектного анализа - определить результат (ценность) проекта.

Принято различать техническую, финансовую, коммерческую, экологическую, организационную (институциональную), социальную, экономическую и другие оценки проекта.

Прогнозная оценка проекта является достаточно сложной задачей, что подтверждается рядом факторов:

- 1) инвестиционные расходы могут осуществляться либо в разовом порядке, либо на протяжении достаточно длительного времени;
- 2) период достижения результатов реализации инвестиционного проекта может быть больше или равен расчетному;
- 3) осуществление длительных операций приводит к росту неопределенности при оценке всех аспектов инвестиций, то есть к росту инвестиционного риска.

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов в зависимости от интересов его участников.

Проекты могут быть как коммерческими, так и некоммерческими. Даже при некоммерческих проектах есть возможности затраченные и есть возможности полученные.

Отличие инвестиционных проектов от текущей деятельности заключается в том, что затраты, предназначенные для однократного получения каких-то возможностей, не относятся к инвестициям.

Если для коммерческих проектов существуют способы оценки эффективности, то встает вопрос как оценить эффективность проектов

некоммерческих. Под эффективностью в общем случае понимается степень соответствия цели, при этом, цель должна быть поставлена точно, детально и допускать только однозначный ответ - достигнута она или нет. При этом добиваться цели можно разными путями, а каждый путь имеет свои затраты.

Для решения по реализации коммерческого проекта проводится оценка его экономической эффективности. В случае некоммерческого проекта, если решено достигнуть цели, то выбор состоит в определении наиболее эффективного пути. При этом нефинансовые критерии должны иметь приоритет над финансовыми. Но при этом цель должна быть достигнута наименее затратным способом.

Также при оценке некоммерческого проекта:

1) следует учитывать устойчивость инвестора к реализации проекта - выдержит ли инвестор реализацию проекта;

2) при определении альтернативных вариантов равного качества выбирается обычно самый дешевый;

3) желательно спланировать движение затрат (инвестиций) в динамике, чтобы заранее рассчитать силы, предусмотреть дефицит и позаботиться о привлечении дополнительных ресурсов, если необходимо.

Второй аспект оценки проектов состоит в том, что проект может иметь ценность не только для инвестора. Например, инвестиции в знания некоторых людей принесли пользы больше не им самим, а обществу в целом, которое потом использовало для своих нужд открытия и изобретения ученых. Обычные коммерческие проекты компаний кроме коммерческой значимости имеют также следующие эффекты [27, с.34]:

- 1) социальный;
- 2) экономический;
- 3) бюджетный;

Все эффекты проекта для других сторон немаловажны, так как компания и проект находятся в окружении общества, людей, государства, природы.

1. Под социальным эффектом понимается «совокупность социальных результатов, получаемых от реализации инвестиций в реальном секторе экономики, проецируемых на качество социальной среды и имеющих как положительные, так и отрицательные значения». Социальный эффект внедрения инвестиционного проекта может выражаться в прямой и косвенной формах.

Прямой эффект возникает в связи с непосредственным строительством и последующей эксплуатацией объекта, косвенный же проявляется в виде налоговых поступлений, дополнительных инвестиций и развития производства, отрасли, региона, вызванных реализацией проекта.

Особенностью косвенного эффекта является его постоянное увеличение, к примеру, создание новых рабочих мест приводит к снижению безработицы в регионе, затем к повышению доходов населения, а, следовательно, и покупательной способности, что способствует созданию новых рабочих мест и поступлению дополнительных налоговых платежей.

К основным положительным эффектам реализации могут относиться:

- 1) создание дополнительных рабочих мест;
- 2) рост доходов населения и повышение покупательной способности;
- 3) дополнительные налоговые поступления;
- 4) улучшение здоровья и демографической ситуации в регионе (долгосрочный эффект, возникающий как сумма остальных);
- 5) повышение квалификации рабочей силы, в связи с внедрением прогрессивных технологий.

Списки положительных эффектов могут бесконечно пополняться и значительно отличаться друг от друга, в зависимости от специфики бизнеса, однако, стоит помнить, что реализация инвестиционного проекта может и отрицательно повлиять на социум:

- 1) снижение количества рабочих мест вследствие автоматизации производств или разорения конкурентов;
- 2) возникновение социальных конфликтов на почве конкуренции,

притока рабочей силы из других регионов/стран и др.

Зачастую социальный эффект является сложным для измерения, однако, существуют методы его оценки, предложенные российскими учеными.

Так Е.Н. Сидняшкина в своей статье предлагает оценивать каждый социальный эффект отдельно от других, например, создание рабочих мест, как в прямой, так и в косвенной форме рассчитывается по формуле:

$$P = (I^*d) / C \quad (1.1)$$

где P – число рабочих мест, планирующихся к созданию;

I – объем инвестиций в проект;

d – доля инвестиций, направленных на создание рабочих мест (по мнению автора экспертная оценка составляет около 0,8);

C – средняя стоимость ввода рабочего места в эксплуатацию.

Для оценки повышения уровня жизни населения автор предлагает определять соотношение между совокупным годовым доходом жителей региона и рабочих по проекту, при этом совокупный годовой доход персонала рассчитывается по формуле:

$$D = \sum Z_i * \chi_i * 12 \quad (1.2)$$

где D – совокупный годовой доход персонала по проекту;

Z_i - среднемесячная заработная плата i -й категории персонала;

χ_i - численность i -й категории персонала.

Подобным образом автор предлагает оценить все положительные или же отрицательные эффекты внедрения инвестиционного проекта для дальнейшей интегральной оценки, которая проводится следующим образом:

1) оценка эффекта по критериям:

- a) направленность действия (положительная, отрицательная);
- б) степень выраженности эффекта (слабая, умеренная, значительная);
- в) масштаб охвата населения.

2) Введение балльной шкалы оценки эффектов.

3) Суммирование оценок разных видов эффектов, интегральная оценка

социального эффекта.

В качестве альтернативы данной методики можно привести процедуру оценки, предложенную Е.Л. Шековой, которая использует дисконтирование для оценки социального эффекта инвестиционного проекта. В основе метода лежит коэффициент социальной рентабельности, расчет которого проводится по аналогии с показателем экономической рентабельности.

$$SR = \text{Социальный эффект} / \text{Затраты} \quad (1.3)$$

Однако автор подчеркивает, что измерение, как эффекта, так и затрат, напрямую связанных с его появлением, не всегда возможно, что связано с растянутостью процесса во времени и влиянием одного проекта на многие социальные аспекты одновременно.

Также Е.Л. Шекова в своей работе вводит показатель общей рентабельности, который подчеркивает целесообразность реализации экономически убыточных, но социально эффективных проектов. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$TR=R+SR=\text{Чистая прибыль}+\text{Социальный эффект} \quad (1.4)$$

где TR – общая рентабельность проекта;

R – экономическая рентабельность проекта;

SR – социальная рентабельность проекта.

Согласно автору методики оценки, к реализации должны приниматься проекты с положительной общей рентабельностью, в которых социальные выгоды перекрывают финансовые убытки. Вместе с этим в работе подчеркивается, что к внедрению могут быть приняты и проекты с отрицательной и нулевой общей рентабельностью, но лишь при возможности дальнейшей поддержки со стороны государства или благотворительных организаций. Для проектов, сильно растянутых во времени, особую важность принимает временная стоимость поступлений, учитывать ее помогает показатель чистой приведенной социальной стоимости, который рассчитывается по формуле:

$$NPSV=\sum \text{социальная ценность} / (1+ks) \quad (1.5)$$

где $NPSV$ – чистая приведенная социальная стоимость;

K_s – ставка дисконта, которая в случае использования в социальных проектах и некоммерческих организациях отражает альтернативные направления вложения средств.

По аналогии с расчетом общей рентабельности рассчитывается и общая чистая приведенная стоимость проекта, позволяющая объединить все эффекты от его внедрения в один:

$$TNV = NPV + NPSV \quad (1.6)$$

где $TNPV$ – общая чистая приведенная стоимость;

NPV – чистая приведенная стоимость;

$NPSV$ – чистая приведенная социальная стоимость.

Так же, как и в случае с привычным аналитикам показателем чистой приведенной стоимости, проект будет считаться рекомендованным к реализации при положительной общей чистой приведенной стоимости. Использование приведенных выше методик для оценки социальных эффектов инвестиционных проектов поможет в ориентации бизнеса в сторону социальной ответственности, что в дальнейшем приведет не только к повышению имиджа компаний, но и к становлению инновационной экономики в России в целом.

2. Оценка экономического эффекта лежит в основе управления инвестиционной деятельностью предприятия, так как выбор инвестиционных проектов осуществляется по критерию экономической эффективности и показателям её характеризующим.

В основе принятия решений инвестиционного характера лежит оценка экономической эффективности инвестиций. Рыночная экономика требует учета влияния на эффективность инвестиционной деятельности факторов внешней среды и фактора времени, которые не находят полной оценки в расчете указанных показателей.

Выделение подобных видов является искусственным и связано с определением единого показателя экономической эффективности, но

применительно к различным объектам и уровням экономической системы: народному хозяйству в целом (глобальный критерий экономической эффективности), региональному, отраслевому, уровню предприятия или конкретному инвестиционному проекту [22, с.98].

Эффективность инвестиций характеризуется системой показателей, отражающих соотношение связанных с инвестициями затрат и результатов и позволяющих судить об экономических преимуществах одних инвестиций над другими.

Показатели эффективности инвестиций можно классифицировать по следующим признакам:

1) По виду обобщающего показателя, выступающего в качестве критерия экономической эффективности инвестиций:

а) абсолютные, в которых обобщающие показатели определяются как разность между стоимостными оценками результатов и затрат, связанных с реализацией проекта;

б) относительные, в которых обобщающие показатели определяются как отношение стоимостных оценок результатов проекта к совокупным затратам на их получение;

в) временные, которыми оценивается период окупаемости инвестиционных затрат.

2) По методу сопоставления разновременных денежных затрат и результатов:

а) статические, в которых денежные потоки, возникающие в разные моменты времени, оцениваются как равноценные;

б) динамические, в которых денежные потоки, вызванные реализацией проекта, приводятся к эквивалентной основе посредством их дисконтирования, обеспечивая сопоставимость разновременных денежных потоков.

Статические методы называют еще методами, основанными на учетных оценках, а динамические методы — методами, основанными на

дисконтированных оценках.

К группе статических относятся методы: срока окупаемости инвестиций (PP); коэффициента эффективности инвестиций (ARR) [2, с.110].

К динамическим методам относятся: чистый дисконтированный доход; чистая текущая стоимость (NPV); индекс рентабельности инвестиции (PI); внутренняя норма рентабельности (IRR); модифицированная внутренняя норма рентабельности (MIRR), дисконтированный срок окупаемости инвестиции (DPP).

Наиболее распространенным статическим показателем оценки инвестиционных проектов является срок окупаемости (PP).

Под сроком окупаемости понимается период времени с момента начала реализации проекта до момента эксплуатации объекта, когда доходы от эксплуатации становятся равными первоначальным инвестициям (капитальные затраты и эксплуатационные расходы).

Данный показатель дает ответ на вопрос: когда произойдет полный возврат вложенного капитала? Экономический смысл показателя заключается в определении срока, за который инвестор может вернуть вложенный капитал.

Общая формула расчета показателя PP имеет вид:

$$PP=\min n, \text{ при котором } \sum P_k \geq I_0 \quad (1.7)$$

где P_k - величина сальдо накопленного потока;

I_0 - величина первоначальных инвестиций.

Другим показателем статической финансовой оценки проекта является коэффициент эффективности инвестиций (ARR).

Данный коэффициент называют также учетной нормой прибыли или коэффициентом рентабельности проекта.

Существует несколько алгоритмов исчисления ARR.

Первый вариант расчета основан на отношении среднегодовой величины прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта за период к средней величине инвестиций:

$$ARR = Pr / Icp_0 \quad (1.8)$$

где Pr - среднегодовая величина прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта;

Icp_0 - средняя величина первоначальных вложений, если предполагается, что по истечении срока реализации проекта все капитальные затраты будут списаны.

Иногда показатель рентабельности проекта рассчитывается на основе первоначальной величины инвестиций:

$$ARR = Pr / I_0 \quad (1.9)$$

Рассчитанный на основе первоначального объема вложений, он может быть использован для проектов, создающих поток равномерных доходов (аннуитет), на неопределенный или достаточно длительный срок.

Второй вариант расчета основан на отношении среднегодовой величины прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта за период к средней величине инвестиций с учетом остаточной или ликвидационной стоимости первоначальных инвестиций (например, учет ликвидационной стоимости оборудования при завершении проекта):

$$ARR = Pr / I_0 \quad (1.10)$$

где Pr — среднегодовая величина прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта;

I_0 — средняя величина (величина) первоначальных вложений.

В современных опубликованных работах используются следующие термины для названия критерия данного метода: чистый дисконтированный доход; чистый приведенный доход; чистая текущая стоимость; чистая дисконтированная стоимость; общий финансовый итог от реализации проекта; текущая стоимость.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) или NPV.

Величина чистого дисконтированного дохода (ЧДД) рассчитывается как разность дисконтированных денежных потоков доходов и расходов, производимых в процессе реализации инвестиции за прогнозный период.

Суть критерия состоит в сравнении текущей стоимости будущих денежных поступлений от реализации проекта с инвестиционными расходами, необходимыми для его реализации.

Применение метода предусматривает последовательное прохождение следующих стадий:

- 1) расчет денежного потока инвестиционного проекта;
- 2) выбор ставки дисконтирования, учитывающей доходность альтернативных вложений и риск проекта;
- 3) определение чистого дисконтированного дохода.

ЧДД или NPV для постоянной нормы дисконта и разовыми первоначальными инвестициями определяют по следующей формуле:

$$NPV = -I_0 + \sum [C_t(1+i)] \quad (1.11)$$

где I_0 - величина первоначальных инвестиций;

C_t - денежный поток от реализации инвестиций в момент времени t ;

t - шаг расчета (год, квартал, месяц и т. д.);

i - ставка дисконтирования.

В основе расчетов по данному методу лежит посылка о различной стоимости денег во времени. Процесс пересчета будущей стоимости денежного потока в текущую называется дисконтированием (от англ. discount - уменьшать).

Ставка, по которой происходит дисконтирование, называется ставкой дисконтирования (дисконта), а множитель $F = 1/(1+i)^t$ - фактором дисконтирования.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение ряда лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = \sum [I_t(1+i)] + \sum [C_t(1+i)] \quad (1.12)$$

где I_t - денежный поток первоначальных инвестиций;

C_t - денежный поток от реализации инвестиций в момент времени t ;

t - шаг расчета (год, квартал, месяц и т. д.);

i - ставка дисконтирования.

Условия принятия инвестиционного решения на основе данного критерия сводятся к следующему:

- если $NPV > 0$, то проект следует принять;
- если $NPV < 0$, то проект принимать не следует;
- если $NPV = 0$, то принятие проекта не принесет ни прибыли, ни убытка.

Индекс рентабельности PI (прибыльности, доходности) рассчитывается как отношение чистой текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости денежного оттока (включая первоначальные инвестиции) [2, с.115].

Индекс рентабельности - относительный показатель эффективности инвестиционного проекта и характеризует уровень доходов на единицу затрат, то есть эффективность вложений — чем больше значение этого показателя, тем выше отдача денежной единицы, инвестированной в данный проект. Данному показателю следует отдавать предпочтение при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV .

Условия принятия проекта по данному инвестиционному критерию следующие:

- если $PI > 1$, то проект следует принять;
- если $PI < 1$, то проект следует отвергнуть;
- если $PI = 1$, проект ни прибыльный, ни убыточный. Несложно заметить, что при оценке проектов, предусматривающих одинаковый объем первоначальных инвестиций, критерий PI полностью согласован с критерием NPV .

Под внутренней нормой рентабельности, или внутренней нормой прибыли, инвестиций (IRR) понимают значение ставки дисконтирования, при котором NPV проекта равен нулю:

$$IRR = i, \text{ при котором } NPV = f(i) = 0.$$

Смысл расчета этого коэффициента при анализе эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть ассоциированы с данным проектом. Так, если проект полностью финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение IRR показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает проект убыточным.

На практике любое предприятие финансирует свою деятельность из различных источников. В качестве платы за пользование авансированными в деятельность предприятия финансовыми ресурсами оно уплачивает проценты, дивиденды, вознаграждения и т.п., то есть несет некоторые обоснованные расходы на поддержание своего экономического потенциала. Показатель, характеризующий относительный уровень этих доходов, можно назвать ценой авансированного капитала (СС). Этот показатель отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал, его рентабельность и рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной.

Экономический смысл этого показателя заключается в следующем: предприятие может принимать любые решения инвестиционного характера, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя СС (цены источника средств для данного проекта). Именно с ним сравнивается показатель IRR, рассчитанный для конкретного проекта, при этом связь между ними такова [11, с.213].

- если $IRR > CC$, то проект следует принять;
- если $IRR < CC$, то проект следует отвергнуть;
- если $IRR = CC$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Еще один вариант интерпретации состоит в трактовке внутренней нормы прибыли как возможной нормы дисконта, при которой проект еще выгоден по критерию NPV. Решение принимается на основе сравнения IRR с нормативной рентабельностью; при этом, чем выше значения внутренней

нормы рентабельности и больше разница между ее значением и выбранной ставкой дисконта, тем больший запас прочности имеет проект. Данный критерий является основным ориентиром при принятии инвестиционного решения инвестором, что вовсе не умаляет роли других критериев.

Критерии NPV, IRR и PI, наиболее часто применяемые в инвестиционном анализе, являются фактически разными версиями одной и той же концепции, и поэтому их результаты связаны друг с другом. Таким образом, можно ожидать выполнения следующих математических соотношений для одного проекта:

- если $NPV > 0$, то $IRR > CC(r)$; $PI > 1$;
- если $NPV < 0$, то $IRR < CC(r)$; $PI < 1$;
- если $NPV = 0$, то $IRR = CC(r)$; $PI = 1$.

Модифицированная ставка доходности (MIRR) позволяет устраниТЬ существенный недостаток внутренней нормы рентабельности проекта, который возникает в случае неоднократного оттока денежных средств. Примером такого неоднократного оттока является приобретение в рассрочку или строительство объекта недвижимости, осуществляющееся в течение нескольких лет. Основное отличие данного метода в том, что реинвестирование производится по безрисковой ставке, величина которой определяется на основе анализа финансового рынка.

Дисконтированный срок окупаемости инвестиции (DPP) устраняет недостаток статического метода срока окупаемости инвестиций и учитывает стоимость денег во времени, а соответствующая формула для расчета дисконтированного срока окупаемости, DPP, имеет вид:

$$DPP = \min n, \text{ при котором } \sum P_k / (1+r) \geq I_0 \quad (1.16)$$

Очевидно, что в случае дисконтирования срок окупаемости увеличивается, то есть всегда $DPP > PP$.

Простейшие расчеты показывают, что такой прием в условиях низкой ставки дисконтирования, характерной для стабильной западной экономики, улучшает результат на неощутимую величину, но для значительно большей

ставки дисконтирования, характерной для российской экономики, это дает значительное изменение расчетной величины срока окупаемости. Иными словами, проект, приемлемый по критерию РР, может оказаться неприемлемым по критерию DPP.

При использовании критериев РР и DPP в оценке инвестиционных проектов решения могут приниматься исходя из следующих условий:

- а) проект принимается, если окупаемость имеет место;
- б) проект принимается только в том случае, если срок окупаемости не превышает установленного для конкретной компании предельного срока.

Бюджетный эффект оценивается в случае, если проект полностью или частично финансируется за счет средств бюджета (федерального, регионального, местного). Определяется, сколько денег проект возвращает в бюджет через налоги, после того как бюджет вложил средства в проект, в течение некоторого количества лет.

3. Бюджетный эффект осуществления проекта определяется как превышение доходов соответствующего бюджета над расходами в связи с осуществлением данного проекта.

Интегральный бюджетный эффект рассчитывается как сумма дисконтированных годовых бюджетных эффектов или как превышение интегральных доходов бюджета над интегральными бюджетными расходами.

В состав расходов бюджета включаются [15, с.127]:

- средства, выделяемые для прямого бюджетного финансирования проекта;
- кредиты Банка России, региональных и уполномоченных банков для отдельных участников реализации проекта, выделяемые в качестве заемных средств, подлежащих компенсации за счет бюджета;
- прямые бюджетные ассигнования на надбавки к рыночным ценам на топливо и энергоносители;
- выплаты пособий для лиц, остающихся без работы в связи с осуществлением проекта (в том числе при использовании импортного

оборудования и материалов вместо аналогичных отечественных);

- выплаты по государственным ценным бумагам;
- государственные, региональные гарантии инвестиционных рисков иностранным и отечественным участникам;
- средства, выделяемые из бюджета для ликвидации последствий, возможных при осуществлении проекта чрезвычайных ситуаций и компенсации иного возможного ущерба его выполнения.

В состав доходов бюджета включаются:

- налог на добавленную стоимость, специальный налог, все иные налоговые поступления (с учетом льгот) и рентные платежи данного года в бюджет с российских и иностранных предприятий и фирм, в частности, относящиеся к реализации проекта;
- увеличение (уменьшение, со знаком «минус») налоговых поступлений от сторонних предприятий, обусловленное влиянием реализации проекта на их финансовое положение;
- поступающие в бюджет таможенные пошлины и акцизы по продуктам (ресурсам), производимым (затрачиваемым) в соответствии с проектом;
- эмиссионный доход от выпуска ценных бумаг под осуществление проекта;
- дивиденды по принадлежащим государству, региону акциям и другим ценным бумагам, выпущенным для финансирования проекта;
- поступления в бюджет подоходного налога с заработной платы российских и иностранных работников, начисленной за выполнение работ, предусмотренных проектом;
- поступление в бюджет платы за пользование землей, водой и другими природными ресурсами;
- плата за недра, лицензии на право ведения геологоразведочных работ и т.п. в части, зависящей от осуществления проекта;
- доходы от лицензирования, конкурсов и тендров на разведку,

строительство и эксплуатацию объектов, предусмотренных проектом;

- повышение льготных кредитов на проект, выделенных за счет средств бюджета, и обслуживание этих кредитов;
- штрафы и санкции, связанные с проектом, за нерациональное использование материальных, топливно-энергетических и природных ресурсов.

1.3 Требования к структуре и содержанию инвестиционных проектов

В настоящее время необходимо использование всех имеющихся резервов для того, чтобы субъекты хозяйствования смогли вести эффективное производство.

Разработка и реализация инвестиционного проекта – от первоначальной идеи до завершения проекта может быть представлена в виде цикла, состоящего из 4-х стадий [22,с.32]:

- 1) прединвестиционной;
- 2) инвестиционной;
- 3) эксплуатационной;
- 4) ликвидационной.

Прединвестиционная стадия включает следующие виды деятельности:

- 1) исследование рынков сбыта готовой продукции и их сегментов;
- 2) проработка возможных поставщиков оборудования, технологий, сырья, материалов;
- 3) подготовка исходных данных, необходимых для выполнения финансово-экономических расчетов проекта;
- 4) определение схемы финансирования проекта и поиск инвесторов.

Инвестиционная стадия включает в себя:

- 1) инженерно-строительное и технологическое проектирование;
- 2) строительство;
- 3) приобретение оборудования;

4) ввод проектируемого оборудования в эксплуатацию.

Эксплуатационная стадия предусматривает:

1) функционирование объекта проекта;

2) выполнение работ по модернизации, расширению, финансово-

экономическому и экологическому оздоровлению объекта;

3) замену оборудования.

На ликвидационной стадии осуществляется ликвидация или консервации объекта.

Структура бизнес-плана зависит от характера бизнеса, целей плана и требований потенциального инвестора. Бизнес-план должен содержать следующие разделы [25, с.134]:

- резюме бизнес-плана инвестиционного проекта;
- общее описание предприятия;
- продукция и услуги;
- маркетинг;
- производственный план;
- управление и организация;
- финансовый план;
- оценка рисков;
- приложения.

Резюме бизнес-плана инвестиционного проекта – раздел содержит краткое описание компании, наиболее значимые моменты из разделов бизнес-плана, основные положительные стороны бизнес-идеи, объем необходимых инвестиций или кредитных ресурсов и расчетный срок их возврата средств.

Описание предприятия – в данном разделе должна быть представлена характеристика предприятия, включая его организационно-правовую форму, основные виды деятельности, положение на рынке, основные финансовые показатели, отличия от конкурентов, проблемы и цели создаваемого бизнеса.

Продукция и услуги - раздел должен включать описание товаров и

услуг, предлагаемых предприятием, соответствие стандартам, анализ продукции конкурентов, готовность продукции или услуг к выходу на рынок.

Маркетинг – раздел должен содержать: маркетинговый анализ с характеристикой рынка, потребителей продукции, конкурентов; маркетинговый план - стратегия продвижения продукции на рынок, объемы продаж, ценовая политика, реклама, система продаж, постпродажное обслуживание.

Производственный план – раздел должен содержать описание технологического процесса, подходы по организации производства, перечень источников сырья и материалов, наименование и основные характеристики технологического оборудования, потребность предприятия в инженерно-транспортном обеспечении, основные требования к трудовым ресурсам.

Управление и организация – в разделе приводится организационная схема предприятия, показывающая внутренние связи, обязанности и разделение ответственности.

Финансовый план – в данном разделе: отражаются ожидаемые финансовые результаты деятельности предприятия; приводятся: график выполнения работ; подробная смета расходов; потребность в финансовых ресурсах, а также предполагаемые источники и схемы финансирования; график погашения кредитов; показатели эффективности проекта (внутренняя норма доходности, NPV, срок окупаемости, индекс рентабельности, точка безубыточности и т.д.); отчет о движении денежных средств; отчет о прибылях и убытках.

Оценка рисков – в разделе ориентировочно оценивается, какие риски наиболее вероятны для проекта и во что они в случае их реализации могут обойтись.

Приложения – в раздел включают документы, которые являются подтверждением сведений, приведенных в бизнес-плане, такие как: результаты маркетинговых исследований; заключения аудиторов; резюме на руководителей предприятия, подтверждающие их квалификацию;

техническая характеристика продукции; договоры, лицензии, разрешения и сертификаты, отзывы и т.п.

Бизнес-план инвестиционного проекта может быть составной частью проектной документации, которая разрабатывается в целях конкретизации приведенных выше разделов.

1.4 Источники финансирования инвестиционных проектов

Для реализации нового проекта на первоначальном этапе необходим поиск недостающих денежных средств, без которых дальнейшее развитие невозможно. Однако инвесторы появляются не сразу, а немного позже, когда уже инвестирована часть проекта. Хорошо, если фирма обладает неограниченными финансовыми возможностями. Но, как показывает практика, такого практически не бывает и всегда приходится разыскивать дополнительные источники финансирования инвестиционных проектов.

Финансирование проекта представляет собой процесс эффективного использования финансовых ресурсов в процессе осуществления проекта.

Инвестиционные ресурсы - это часть финансовых ресурсов предприятия, направляемых для осуществления вложений в объекты реального и финансового инвестирования. От характера формирования этих ресурсов зависит эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

При финансировании проекта решаются следующие основные задачи:

1) определение источников финансирования и формирование такой структуры инвестиций, которая позволяет достичь финансовой реализуемости проекта при требуемом уровне эффективности для каждого из участников проекта;

2) распределение инвестиций во времени, что позволит уменьшить общий объем финансирования и использовать преимущества более позднего вложения средств в проект.

Источники формирования инвестиционных ресурсов можно классифицировать по различным признакам.

По отношению к субъекту инвестирования, источники финансирования делятся на:

- 1) внешние;
- 2) внутренние.

В качестве инвесторов могут выступать следующие типы организаций:

- 1) Банки (посредством кредитного финансирования);
- 2) инвестиционные фонды (это учреждения, осуществляющие коллективные инвестиции);
- 3) государство (за счёт государственного бюджета, а также за счёт финансовых источников государства).

В Красноярском крае осуществляют свою деятельность государственные центры содействия и помощи предпринимательству:

- 1) Акционерное общество "Агентство развития бизнеса и микрокредитная компания" (АО "АРБМКК").

В 1997 году в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об акционерных обществах» и учредительным договором от 1 июня 1997 года было учреждено открытое Акционерно общество "Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса".

16 февраля 2017 года агентство было переименовано в Акционерное общество "Агентство развития бизнеса и микрокредитная компания".

Красноярский край, в лице Агентства по управлению государственным имуществом по Красноярскому краю, является единственным акционером АО «Агентство развития бизнеса и микрокредитная компания», обладающий 100% долей акций в уставном капитале. Агентство ведет свою деятельность с мая 2009 года.

Основные направления деятельности:

- а) финансовая поддержка в рамках государственной программы

«Микрофинансирование»;

- б) предоставление поручительств при получении кредитов в кредитных учреждениях по программе «Поручительство»;
- в) сопровождение тендеров, закупок, аукционов;
- г) содействие в поиске партнёров и выходе на межрегиональные и зарубежные рынки;
- д) помочь в ведении внешнеэкономической деятельности;
- е) консультирование по вопросам ведения предпринимательской деятельности;
- ж) повышение компетенции предпринимателей в рамках образовательных проектов;
- з) консалтинг;
- и) менторство.

2) Муниципальное автономное учреждение «Центр содействия малому и среднему предпринимательству» (МАУ «ЦС МСП»)

Муниципальное автономное учреждение «Центр содействия малому и среднему предпринимательству» (МАУ «ЦС МСП») создано администрацией города Красноярска. Целью учреждения является реализация государственной политики развития малого и среднего предпринимательства.

Для достижения указанных целей Центр оказывает услуги:

- а) подготовка проектов документов субъектам малого и среднего предпринимательства города Красноярска и физическим лицам;
- б) по проведение экспертизы пакета документации, представляемой субъектами малого и среднего предпринимательства на получение субсидий в рамках муниципальной программы "Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в городе Красноярске";
- в) проведение обучающих семинаров
- г) по предоставлению поручительств по финансовым обязательствам (кредитам и займам);

д) предоставление консультационно-информационных услуг на сайте МАУ «ЦС МСП».

По национальной принадлежности инвестора, источники финансирования можно подразделить на:

- 1) отечественные;
- 2) иностранные.

По титулу собственности, источники финансирования делятся на:

- 1) собственные - средства предприятия, обеспечивающие инвестиционную деятельность, принадлежащие ему на правах собственности;
- 2) заемные - денежные ресурсы, полученные на определенный срок, подлежащие возврату, как правило, с уплатой процентов.

Под собственными инвестициями понимаются средства юридических и физических лиц, направляемые на финансирование на условиях участия в прибыли. К собственным источникам инвестиций относятся: реинвестируемая часть чистой прибыли, амортизационные отчисления, страховые возмещения убытков и др.

Заемными называются средства юридических и физических лиц, направляемые на финансирование инвестиций на условиях займа на определенный срок и подлежащие возврату с уплатой процентов. Заемные средства включают средства, полученные от выпуска облигаций, других долговых обязательств, а также кредиты банков, других финансово-кредитных институтов, предприятий, государства.

Основные методы финансирования инвестиционных проектов:

- 1) Внутреннее финансирование (самофинансирование) обеспечивается за счет предприятия, планирующего осуществление инвестиционного проекта. Оно предполагает использование собственных средств - уставного (акционерного) капитала, а также потока средств, формируемого в ходе деятельности предприятия, прежде всего, чистой прибыли и амортизационных отчислений. При этом формирование средств,

предназначенных для реализации инвестиционного проекта, должно носить строго целевой характер, что достигается, в частности, путем выделения самостоятельного бюджета инвестиционного проекта. Самофинансирование может быть использовано только для реализации небольших инвестиционных проектов.

2) Акционирование (а также паевые и иные взносы в уставный капитал) предусматривает долевое финансирование инвестиционных проектов. Долевое финансирование инвестиционных проектов может осуществляться в следующих основных формах:

а) проведение дополнительной эмиссии акций действующего предприятия, являющегося по организационно - правовой форме акционерным обществом, в целях финансового обеспечения реализации инвестиционного проекта;

б) привлечение дополнительных средств (инвестиционных взносов, вкладов, паев) учредителей действующего предприятия для реализации инвестиционного проекта;

в) создание нового предприятия, предназначенного специально для реализации инвестиционного проекта.

3) Кредитное финансирование. Кредиты по срокам кредитования делятся на краткосрочные (до одного года), среднесрочные (от 1 до 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет). Необходимость долгосрочного кредита объективно обусловлена несоответствием имеющихся у предприятия средств и потребностей в них для финансирования инвестиционного проекта. Преимущество кредитного метода финансирования инвестиций связано с возвратностью средств. Это предполагает взаимосвязь между фактической окупаемостью инвестиций и возвратом кредита в срок.

4) Лизинг - это комплекс имущественных отношений, возникающих при передаче объекта лизинга (движимого и недвижимого имущества) во временное пользование на основе его приобретения и сдачу в долгосрочную аренду.

Особенности лизинговых операций по сравнению с традиционной арендой заключаются в следующем:

- а) объект сделки выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет;
- б) срок лизинга, как правило, меньше срока физического износа оборудования;
- в) по окончании действия контракта лизингополучатель может продолжить аренду по льготной ставке или приобрести арендуемое имущество по остаточной стоимости;
- г) в роли лизингодателя обычно выступает кредитно-финансовый институт - лизинговая компания, банк.

5) Бюджетное финансирование инвестиционных проектов проводится, как правило, посредством финансирования в рамках целевых программ и финансовой поддержки.

Оно предусматривает использование бюджетных средств в следующих основных формах: инвестиций в уставные капиталы действующих или вновь создаваемых предприятий, бюджетных кредитов (в том числе инвестиционного налогового кредита), предоставления гарантий и субсидий. Бюджетные средства, предусмотренные для финансирования инвестиционных программ, включаются в состав расходов бюджета соответствующего уровня.

Процедура предоставления бюджетных инвестиций предполагает подготовку пакета документов, состоящего из технико-экономического обоснования инвестиционного проекта, проектно-сметной документации, плана передачи земли и сооружений, проекта договора между соответствующим органом исполнительной власти и субъекта инвестиций об участии в собственности последнего. Только при наличии указанных документов инвестиционный проект может быть включен в проект соответствующего бюджета.

2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КРАСТЕХ»

2.1 Общие сведения об исследуемом предприятии

Объектом исследования является предприятие ООО «Крастех». Организационно - правовая форма предприятия: Общество с Ограниченнной ООО «Крастех», учреждено на основании действующего законодательства Российской Федерации в соответствии с Учредительным Договором участников фирмы. В таблице 2.1 представлены общие сведения об организации.

Таблица 2.1

Общие сведения об организации

Регион	Красноярский край
Адрес	Советский район. ул. Сергея Лазо д.6а, офис 303
Основной вид деятельности	Предоставление авто сервисных услуг
Организационно-правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью
Форма собственности	Частная собственность
Режим работы	10-00 – 19-00
ИНН	2465168738
Руководитель	Шашлыков Михаил Алексеевич
Дата регистрации	28 марта 2014 года
Телефон	+7 3912259168

Предприятие осуществляет свою деятельность на рынке автосервисных услуг города Красноярска с 2014 года.

Предприятие действует на основании таких нормативных документов, как:

- свидетельство о постановке на учет в Налоговом органе юридического лица;
- свидетельство о внесении записи в единый государственный реестр

юридических лиц;

- свидетельство о постановке на учет в налоговом органе в качестве налогоплательщика налога НДС;
- свидетельство о постановке на учет в ЕГРПО (комитет статистики).

ООО «Крастех» образовано 28 марта 2014 года. Его основной деятельностью является предоставление автосервисных услуг. При этом предприятие обслуживает автомобили премиальных марок, являясь одним из самых универсальных сервисов по обслуживанию и ремонту BMW, Land Rover, Nissan, Renault и Toyota. ООО «Крастех» на текущий момент представляет собой действующий автосервис, расположенный на арендованных площадях.

Основная специализация автосервиса на текущий момент – организация постгарантийного обслуживания автомобилей премиум класса.

На территории исследуемого комплекса установлено несколько подъемников для ремонта и обслуживания автомобилей, а также имеется свой диагностический комплекс. На территории комплекса также расположен свой собственный склад автозапчастей для установки на ремонтируемые автомобили.

Широкий спектр оборудования, которое используется станцией технического обслуживания, соответствует статусу обслуживаемых автомобилей.

Более детально основные виды деятельности ООО «Крастех» можно представить следующим видом:

- 1) техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- 2) техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей;
- 3) техническое обслуживание и ремонт прочих автотранспортных средств;
- 4) предоставление прочих видов услуг по техническому обслуживанию автотранспортных средств;
- 5) оптовая и розничная торговля автомобильными деталями, узлами и

принадлежностями, в том числе через агентов.

Рассмотрим основные виды ремонтных работ в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Основные виды ремонтных работ ООО «Крастех»

Наименование работ	Стоимость работ, руб.
Замена масла ДВС	450
Замена втулки стабилизатора	300
Замена ремня навесного оборудования	600
Замена шаровой	600
Замена рулевой тяги с наконечником	550
Замена тормозных накладок	500
Электронная диагностика	600
Диагностика ходовой части	350
Замена тормозной жидкости	600
Замена лампочки головного света	200
Замена антифриза, жидкости ГУР	600
Замена сайлентблока рычага	500
Замена тормозного шланга	400
Замена ступичного подшипника	1200
Замена генератора	1500
Замена стартера	1000

Объем реализации услуг за последние три года приведен в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Объем реализации услуг и запчастей

Показатель	2015 г.	2016 г.	Темп прироста, %	2017 г.	Темп прироста, %
Реализация услуг, число заказов	3100	4226	36,32	7870	86,23
Реализация услуг, тыс. руб.	17673	27633	56,36	34202	23,77
Реализация запчастей, тыс. руб.	8392	13015	55,09	18233	40,09

Объем реализации услуг в 2017 г. составил 34202 тыс. руб., и возрос

относительно 2016 г на 23,77% или на 5218 тыс. руб. в абсолютной сумме. Объем реализации запчастей в 2017 г. составил 18233 тыс. руб., возрос на 23,77% или на 11787 тыс. руб. в абсолютной сумме. Стоимость реализованных запчастей на 1 рубль услуг составила в 2017 г. 53 коп.

Данные о соотношении объемов реализации услуг и запчастей приведены на рисунке 2.1.

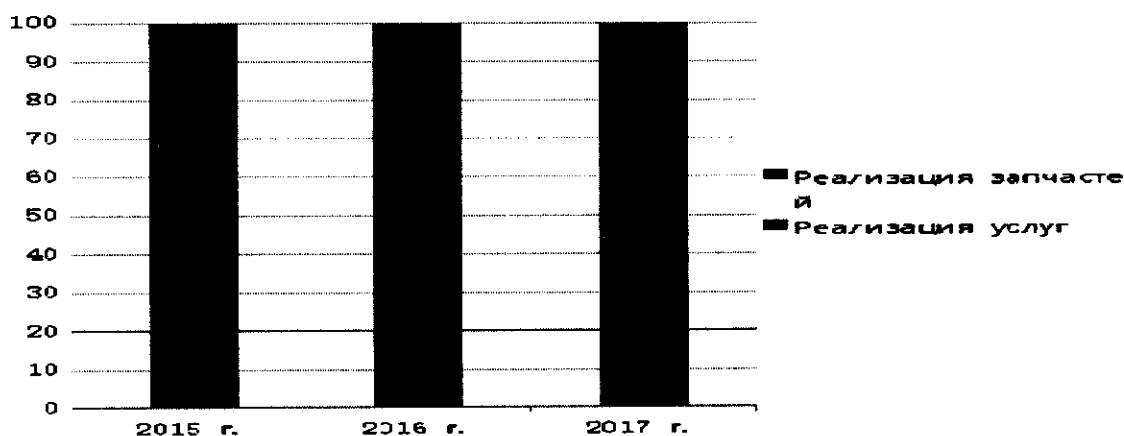


Рис. 2.1 - Соотношение объемов реализации услуг и запчастей

В среднем, выручка предприятия на 30% формируется за счет реализации запасных частей для автомобилей и на 60% за счет реализации услуг по ремонту, обслуживанию, покраске, продаже аксессуаров и т.д.

Рост объемов заказов и реализации свидетельствует о стабильном росте компании, увеличении числа клиентов и расширении доли рынка. Тем не менее, доля предприятия на рынке услуг по обслуживанию и ремонту автотранспортных средств составляет в пределах 1%, что можно считать несущественной в рамках города и тем более края.

Среди клиентов автосервиса – организации и частные лица. Наблюдается постепенный рост объемов услуг, которые автосервис оказывает организациям.

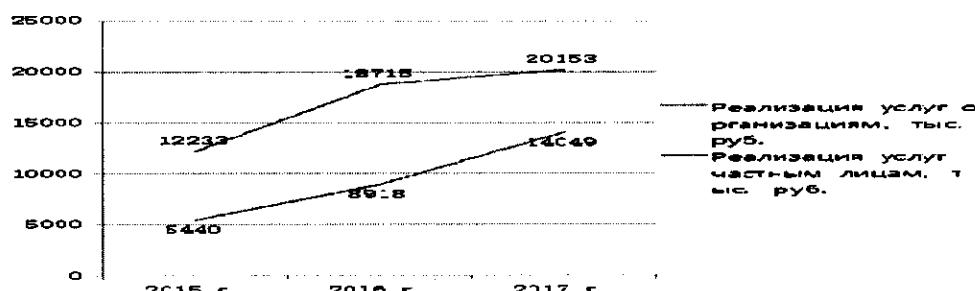


Рис. 2.2 - Объем реализации услуг по видам клиентов

Если в 2015 году, доля объемов реализации услуг организациям составляла 31%, то в 2017 году, доля данных услуг составляет уже 41%.

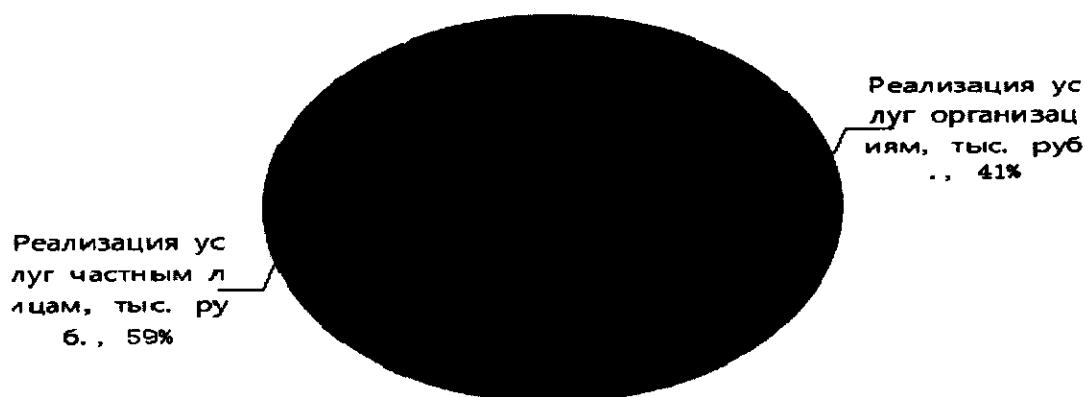


Рис. 2.3 - Структура оказываемых услуг по видам клиентов, 2017 г.

Таким образом, увеличивается количество корпоративных клиентов организаций.

Руководством предприятия постоянно принимаются меры, направленные на повышение качества обслуживания клиентов, сокращение сроков ремонта автомобиля, в частности: совершенствование организации бизнес-процессов предприятия, закупка нового оборудования. В течение

2015-2017 гг. было значительно расширена комплектация участков развал схождения и шиномонтажа.

ООО «Крастех» самостоятельно формирует свою структуру, штатное расписание, определяет формы, систему и размер оплаты труда, а также другие виды доходов работников с учетом действующего законодательства.

Организационная структура организации представляет собой линейно - функциональный тип управления, при котором помимо непосредственного руководителя организации (линейного) существует руководитель функционального подразделения.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 2.4.

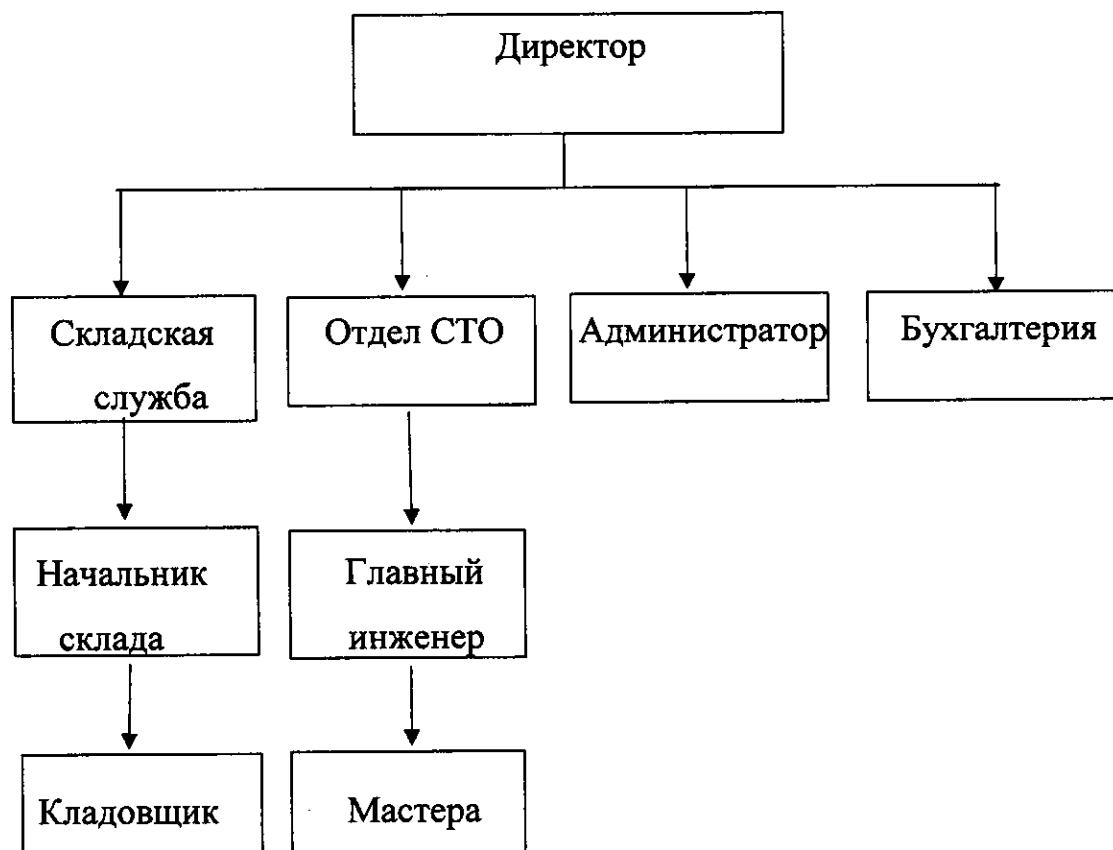


Рис. 2.4 – Организационная структура ООО «Крастех»

Директор ООО «Крастех» руководит предприятием в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту

ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности.

Организует работу и эффективное взаимодействие структурных подразделений, направляет их деятельность на развитие и совершенствование производства с учетом социальных и рыночных приоритетов, повышение эффективности работы предприятия, рост объемов оказания услуг и увеличение прибыли, качества и конкурентоспособности оказываемых услуг, их соответствие стандартам в целях завоевания рынка и удовлетворения потребностей в соответствующих видах услуг.

В подчинении директора находится складская служба, отдел СТО, администратор и бухгалтер, возглавляющий финансовый отдел. Экономическими вопросами и финансами на предприятии занимается бухгалтер. Бухгалтер ведет работу с бухгалтерской отчетностью, внутренней и внешней документацией и корреспонденцией, занимается отчетами и перечислениями в налоговые и другие государственные органы, производит расчеты с поставщиками, а также множество других операций, своевременно подготавливает платежные поручения.

Отдел СТО – выполняет ТО (технический осмотр), регламентные работы, сопутствующие работы и работы по диагностике автомобилей. Производящие работы по замене неисправных агрегатов, узлов и деталей автомобилей на исправные, а также крепёжно–регулировочные работы по ТР непосредственно на автомобилях, работы по обслуживанию и ремонту снятых с автомобилей агрегатов, узлов и деталей, а также другие работы, не связанные с непосредственным выполнением их на автомобилях.

Помимо вышеперечисленных услуг сервис предлагает качественную установку сигнализации и другого дополнительного оборудования с соблюдением всех стандартов заводов – изготовителей, как автомобиля, так и дополнительного оборудования. Также компания выполняет качественную покраску автомобиля.

Администратор подчиняется непосредственно директору. Администратор должен обладать организаторскими способностями, коммуникабельностью, должен быть энергичен и позитивно настроен. В должностные обязанности администратора будут входить следующие пункты:

- организует бесперебойную работу автосервиса;
- осуществляет работу по организации эффективного и культурного обслуживания клиентов, созданию для них комфортных условий, контролирует отсутствие нарушений со стороны работников автосервиса, организует снабжение автосервиса оборудованием, средствами автохимии и аксессуарами;
- консультирует клиентов по вопросам, касающимся оказываемых услуг;
- выдает задания работникам на выполнение отдельных видов работ;
- определять для каждого клиента общую сумму оказываемых услуг.

На данном предприятии действует линейно-функциональная структура - это структура управления, в которой сочетаются как линейные, так и функциональные принципы организации взаимосвязи между производственными и управленческими элементами систем.

Она формируется по шахматному принципу специализации и построения в процессе управления. Линейно-функциональная структура предприятия образуется по видам деятельности, где создаются подразделения предприятия. А функциональные подразделения разделяются на еще более мелкие, которые выполняют определенный круг задач.

Достоинства линейно-функциональной структуры управления:

- привлечение к руководству более компетентных в конкретной области специалистов;
- оперативность в решении нестандартных ситуаций;
- быстрый рост профессионализма функциональных руководителей;
- получение непротиворечивых заданий и распоряжений;

- полная персональная ответственность за результаты работы.

Недостатки линейно-функциональной структуры управления:

- трудность координации деятельности всех подразделений;
- большая нагрузка общего руководителя и его аппарата по оперативным вопросам производства и управления.

2.2 Бизнес – анализ

2.2.1 Анализ основных экономических показателей деятельности

Проведем обзор результатов деятельности Предприятия. В таблице 2.4 представим анализ основных экономических показателей деятельности предприятия за 2015-2017 год.

Таблица 2.4

Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Крастех»
за 2015-2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп роста 2016 к 2015 г., %	Темп роста 2017 к 2016 г., %
1	2	3	4	5	6
Выручка, тыс. руб.	19107	19862	20134	103,95	101,37
Списочн. численность, чел.	19	20	20	105,26	100,00
Производительность труда одного работника, тыс. руб./чел	1005,6	993,1	1006,7	98,76	101,36
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	445,00	417,00	410,00	93,70	98,32
Фондоотдача, руб./руб.	42,94	47,63	49,11	110,92	103,11
Фондоемкость, руб./руб.	0,023	0,021	0,020	91,30	95,45
Коэффиц. эффект использ. основных фондов, %	4,61	5	6,21	108,46	124,2
Средняя стоимость оборотных средств, тыс. руб.	2098,2	2145,9	2137,45	102,27	99,6

Окончание таблицы 2.4

1	2	3	4	5	6
Время обращения оборотных средств, дни	39,53	38,89	38,2	98,38	98,22
Скорость обращения оборотных средств, обороты	9,11	9,26	9,42	101,65	101,73
Коэффициент рентабельности оборотных средств, %	0,98	0,97	1,18	98,98	121,65
Себестоимость проданных работ, услуг, тыс. руб.	13174,28	13879,57	13687,1	105,35	98,61
Валовая прибыль, тыс. руб.	5932,72	5982,43	6446,9	100,84	107,76
Издержки обращения, тыс. руб.	3769,81	3783,43	3793,24	100,36	100,86
Прибыль от продаж услуги, сумма, тыс. руб.	2162,91	2199	2653,66	101,67	120,67
ЕБИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов) тыс. руб.	2162,91	2199	2653,66	101,67	120,67
ЕНВД	109,86	114,84	120,15	104,53	104,62
Чистая прибыль отчетного года					
- сумма, тыс. руб.	2053,05	2084,16	2533,51	101,52	121,56

Анализ основных показателей деятельности ООО «Крастех» за анализируемый период с 2015 г. по 2017 г. показал, что сумма выручка в 2017 году увеличилась на 1,37 % и составил 20134 тыс. руб.

Среднесписочный состав работников ООО «Крастех» остался без изменения. В связи с этим произошло увеличение суммы выручки, приходящейся на одного работника. Производительность труда одного работника увеличилась на 19,43 тыс. руб. или на 1,37 %.

Среднегодовая стоимость основных фондов в 2017 году по сравнению с 2016 годом снизилась на 7 тыс. руб. В отчетном году на 1 руб. стоимости основных фондов было реализовано на 1,3 руб. больше, чем в прошлом.

Снижение фондоемкости в отчетном периоде на 0,001 руб., показывает уменьшение количества труда, приходящегося на каждую единицу основных фондов. В динамике такой показатель должен снижаться, что в исследуемом предприятии приведет к экономии труда. Однако негативным моментом в использовании основных фондов является снижение показателя фондоооруженности труда одного работника на 0,46 тыс. руб. Такая

динамика связана со снижением средней стоимости основных фондов и неизменной среднесписочной численности работников предприятия.

В отчетном периоде основные фонды использовались эффективно, коэффициент использования увеличился. Он показывает, что в 2017 году на 1 тыс. руб. чистой прибыли предприятия приходится на 1,21 тыс. руб. основных фондов больше, чем в прошлом.

Среднегодовая стоимость оборотных средств снижается на 8,45тыс. руб. Время обращения оборотных средств 2017 году ускоряется на 0,69 дней. Скорость обращения возрастает с 9,26 до 9,42 оборотов.

Положительным моментом в деятельности предприятия является рост прибыли от продаж услуг на 454,66 тыс. руб.

В целом деятельность предприятия следует оценивать положительно, за анализируемый период происходит увеличения большинства основных показателей хозяйственной деятельности.

Таблица 2.5

Анализ показателей рентабельности

Показатели	Период		Абс. отклонение, тыс. руб.	Темп роста,%
	2016 г	2017 г		
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	2199	2653,66	454,66	0,12
Чистая прибыль, тыс. руб.	2084,16	2533,51	449,35	0,12
Рентабельность активов (ROA), %	52,7	63,6	10,9	0,12
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	31,4	38,2	6,8	0,12
Рентабельность продаж:				
по прибыли от продаж, %	11,07	13,18	2,11	0,12
по прибыли до налогообложения, %	11,07	13,18	2,11	0,12
по чистой прибыли (норма чистой прибыли), %	10,49	12,6	2,11	0,12

Положительным моментом является коэффициент рентабельности оборотных средств, это говорит об увеличении объема чистой прибыли, приходящуюся на единицу оборотных средств. Увеличение рентабельности конечной деятельности предприятия на 2,12 %, говорит об эффективности работы исследуемого предприятия ООО «Крастех».

Также положительная динамика наблюдается рентабельности продаж по чистой прибыли. В отчетном периоде 2017 года она составила 12,6%, что по отношению к прошлому периоду увеличилась на 2,11%. Этот показатель говорит об эффективности основной деятельности исследуемого предприятия ООО «Крастех»

Далее проведем анализ доходов исследуемого предприятия на покрытие издержек обращения, уплату налогов и образования прибыли предприятия. Результаты анализа представим в таблице 2.6.

Таблица 2.6
Анализ распределения доходов ООО «Крастех»

Показатели	2016 г.		2017 г.		Отклонение (+;-) по		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумме, тыс. руб.	уд. весу, %	
Доходы всего,	5982,43	100	6446,9	100	464,47	-	107,76
Распределение доходов, всего	5982,43	100	6446,9	100	464,47	-	107,76
- покрытие издержек обращения	3783,43	63,25	3793,24	58,84	9,81	-4,4	100,86
- покрытие процентов к уплате	-	-	-	-	-	-	-
- уплата налогов	114,84	1,9	120,15	1,86	5,31	-0,04	104,62
- формирование чистой прибыли	2084,16	34,85	2533,51	39,3	449,35	4,46	121,56

Как видно по данным таблицы 2.6, основная часть доходов предприятия идет на покрытие расходов от реализации товаров, т. е. издержек обращения. В отчетном году сумма составила 3793,24 тыс. руб., в прошлом – 3783,43 тыс. руб. в процентном выражении на долю покрытия издержек обращения приходится соответственно (63,25%; 58,84%).

На уплату налогов в отчетном периоде удельный вес составил 1,86 %, что ниже прошлого года на 0,04 %. После покрытия всех расходов оставшаяся часть доходов предприятия идет на формирование чистой прибыли, доля которой в общей величине доходов в анализируемом предприятии составляет 39,3 %. Удельный вес на формирование чистой прибыли в отчетном периоде увеличился на 4,46 %.

Проведем анализ персонала ООО «Крастех» по функциональным признакам. Результаты анализа представим в таблице 2.7.

Таблица 2.7
Характеристика персонала ООО «Крастех»

Персонал	2016 г.		2017 г.		Откло- нение
	кол-во, чел	удельный вес, %	кол-во, чел.	удельный вес, %	
Управленческий персонал	5	25,0	5	25,0	-
Обслуживающий	12	60,0	12	60,0	-
Вспомогательный	3	15,0	3	15,0	-
Итого	20	100	20	100	

Численность персонала ООО «Крастех» соответствует штатному расписанию. На отчетный период численность составляет 20 человек. По отношению к прошлому периоду численность не изменилась и осталась без изменения.

Административно-управленческий персонал насчитывает 5 человека, что в процентном отношении составляет 25,0%, что не превышает оптимальное значение удельного веса в общей численности персонала.

Обслуживающий персонал 12 человек, удельный вес которого составляет 60,0%. Вспомогательный персонал составляет 15,0%.

Как в количественном, так и в процентном отношении отчетного периода по отношению к прошлому состав персонала остался без изменений.



Рис. 2.5 - Структура персонала ООО «Крастех»

2.2.2 Анализ финансового состояния

Рассмотрим анализ финансового положения и эффективности деятельности исследуемого предприятия ООО «Крастех» за 2016-2017 год. Данные приведены в таблице 2.9.

Таблица 2.9
Анализ состава и структуры имущества

Актив	Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельный вес, %		Отклонение, тыс. руб.	Темп роста, %	Отклонение удельного веса, %
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.			
1	2	3	4	5	6	7	8
Внеоборотные							

Окончание таблицы 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8
В том числе: основные средства	413	421	16	14,5	8	1,9	- 1,5
2. Оборотные активы							
В том числе: запасы	2011,3	2292,8	77,6	79,3	281,5	1,13	1,7
Пассив							
1. Собственный капитал							
в том числе: уставный капитал	400	400	15,4	14,7	0	0	- 0,7
нераспределен ная прибыль	303	221	11,7	8,1	- 82	0,7	- 3,6
2. Краткосрочн ые обязательства							
В том числе: Кредиторская задолженность	1885,5	2095,8	72,8	77,1	210,3	1,1	4,3
3. Итого источников формирования	2588,5	2716,8	100	100	128,3	1,07	

Структура активов Предприятия на 31.12.2017 характеризуется большой долей (85,4%) текущих активов и малым процентом внеоборотных средств.

Рост величины активов Предприятия связан, главным образом, с ростом следующих позиций актива бухгалтерского баланса:

- краткосрочные финансовые – 12,3 тыс. руб.;
- запасы – 281,5 тыс. руб.

Одновременно, в пассиве баланса наибольший прирост наблюдается по кредиторской задолженностью - 210,3 тыс. руб.

Среди отрицательно изменившихся статей баланса можно выделить «нераспределенная прибыль» в пассиве (- 82 тыс. руб.).

В таблице 2.10 рассмотрим анализ финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 2.10

Анализ финансовой устойчивости

Показатели	2016 г.	2017 г.
1. Источники собственных средств	400	400
2. Внеоборотные активы	413	421
3. Наличие собственных оборотных средств	- 13	- 21
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	- 13	- 21
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства	1885,5	2092,8
7. Общая величина основных источников формирования запасов	1872,5	2071,8
8. Величина запасов	2011,3	2292,8
9. Излишек или недостаток собственных оборотных средств	- 2024,3	- 2313,8
10. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	- 2024,3	- 2313,8
11. Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов	- 138,8	- 221
12. Тип финансовой устойчивости	кризис	кризис

Согласно полученным данным и описанию, можно сделать вывод, что предприятие в 2016 и 2017 гг. имело неустойчивое финансовое состояние.

Характеризуется наличием нарушений финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денежных средств на расчетный счет, снижением доходности деятельности предприятия. Но при этом сохраняется возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных средств и дополнительного привлечения заемных средств.

Однако, кроме абсолютных показателей, финансовую устойчивость предприятия характеризуют анализом показателей структуры капитала (финансовых коэффициентов).

В таблице 2.11 рассмотрим анализ показателей структуры капитала.

Таблица 2.11

Анализ показателей структуры капитала

Показатели	Нормальное значение	2016 г.	2017 г.	Изменение за период 2016-2017 гг.
1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	0,1	0,09	-0,01
2. Коэффициент маневренности	$>0,5$	0,3	0,4	0,1
3. Коэффициент автономии	$>0,5$	0,2	0,8	0,6
4. Коэффициент финансовой устойчивости	$\geq 0,7$	0,2	0,3	0,1
5. Плечо финансового рычага	≤ 1	2,7	3,7	1

Согласно таблице 2.11, эффективность использования капитала на предприятии очень низкая. Компания является зависимой с финансовой точки зрения и финансово неустойчивой, так как показатели эффективности использования капитала не соответствуют нормативным, за исключением коэффициента автономии и финансового рычага.

Ключевыми показателями структуры капитала является коэффициент автономии, поскольку он отражает обеспеченность финансирования активов компании собственным капиталом. Плечо финансового рычага определяет структуру инвестированного капитала и представляет собой отношение заемных средств компании к собственным.

Таблица 2.12

Анализ показателей деловой активности и операционной задолженности

Показатели	Значение за период	
	2016 г.	2017 г.
1	2	3
1. Коэффициент оборачиваемости активов, обор.	1,9	1,9

Окончание таблицы 2.12

1	2	3
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, обор.	2,3	2,3
3. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала, обор.	6,7	7,6
4. Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов, обор.	1,7	1,6
5. Оборачиваемость кредиторской задолженностью, обор.	2,7	2,5
6. Период оборачиваемости кредиторской задолженностью, дни	1	1

Анализируя данные показатели коэффициентов деловой активности исследуемого предприятия ООО «Крастех», сделаем следующие выводы:

- коэффициент оборачиваемости активов и оборотных средств остался без изменений;
- Коэффициент оборачиваемости собственного капитала увеличился на 0,9 оборотов, что положительно сказывается на финансовой деятельности данного предприятия.

2.3 Анализ рынка

Для анализа макроокружения и выделения особо значимых факторов для деятельности организации применяется метод PEST-анализа. Данный тип анализа характеризует 4 группы факторов: экономические, политические, социальные и технологические, влияющих на деятельность организации.

Экономическая сфера. Российская экономика характеризуется высокими темпами инфляции. В течение последних нескольких лет темпы инфляции снижаются, но тем не менее он поддерживается на высоком уровне. В такой ситуации из-за сильной конкуренции предприятие, возможно, не сможет повысить цены на свои товары в достаточной степени, чтобы сохранить нормы прибыли. Соответственно, высокий темп инфляции может увеличить расходы организации и понизить нормы прибыли.

Выделим базовые факторы, влияющие на деятельность ООО «Крастех»:

- 1) экономический рост в стране;
- 2) темпы инфляции.

Социальная сфера. Принятые меры по снижению темпов роста инфляции, устранению отставания темпов роста заработной платы от темпов роста инфляции, повышению минимальных размеров пенсий объективно способствуют стабилизации социальной ситуации. В настоящий момент социальную ситуацию в России можно оценить как относительно стабильную.

Одним из основных факторов, благоприятствующих развитию рынка, является увеличение дохода населения и уход покупателей с открытых рынков в цивилизованную розницу.

Кроме того, меняется стиль жизни потребителей, наблюдается тенденция ускорения темпа жизни, когда выбор отдается быстроте и качеству.

Критическими для организации являются базовые факторы:

- 1) повышение общего уровня покупательской способности населения;
- 2) тенденция изменения стиля жизни потребителей, когда выбор отдается быстроте и качеству обслуживания.

Политическая сфера. ООО «КрасТех» зарегистрировано в Российской Федерации и осуществляет свою деятельность в Красноярском крае, поэтому существенное влияние на его деятельность оказывают как общие изменения в государстве, так и развитие региона. Политическая нестабильность может негативно отразиться на деятельности, финансовом положении предприятия. В последнее время в российской политической системе наблюдается стабилизация, однако в целом она в существенной степени подвержена различным формам волнений.

К правовым рискам стоит отнести возможность изменения налогового законодательства в сторону повышения ставок, что может повлечь сокращение размера прибыли, направляемой на развитие предприятия.

Базовые факторы политической сферы:

- 1) политическая стабильность и последовательность власти;
- 2) периодические изменения в законодательстве.

Технологическая сфера. Научно-технические достижения серьезно меняют среду функционирования предприятия. Предприятия, систематически отслеживающие тенденции научно-технического прогресса, несомненно, оказываются в выигрыше.

Определение базовых факторов: уровень затрат на новые технологии.

В качестве ближайшего окружения организации рассматриваются потребители, поставщики и конкуренты.

Потребители. Темпы роста открытия новых автосервисов оценить не представляется возможным. Ясно одно, существующее количество автосервисов не удовлетворяет все возрастающие потребности. По оценкам департамента машиностроения Минпромнауки России в ближайшие три года количество автомашин в России возрастет до 34 млн.

Удовлетворение потребностей покупателя – ключ к успеху бизнеса, поэтому покупатели - критически важный фактор для предприятия. В последнее время практика ведения бизнеса на российском рынке автосервисных услуг показывает, что конкурентная борьба все более приобретает неценовой характер, а ее результат – получение прибыли напрямую зависит от степени удовлетворенности клиентов качеством обслуживания и их лояльностью к организации в целом. Такая тенденция ведения конкурентной борьбы обуславливается не только рядом специфических характеристик услуг автосервиса, когда дифференциация по цене ограничены рядом факторов, в первую очередь тем, что в перечне работ 80-85% заказов являются, индивидуальны, что исключает возможность стандартизации операции и специализации работ, но также и изменениям

отношении потребителя к качеству предоставляемых услуг. Уровень сервиса и качества обслуживания клиентов становится одним из ключевых факторов конкурентоспособности предприятия автосервиса.

Для оценки ожиданий потребителей был проведен опрос.

Выборка: 50 клиентов автосервиса, метод исследования: опрос.

Опрос позволил выявить, чем же руководствуются автомобилисты при выборе автомагазина/автосервиса.

Вопросы цены и широты ассортимента являются определяющими параметрами при выборе автомагазина. Но сегодня автомобилисты также ориентированы на покупку качественных запчастей, так как при ответе на вопрос: «Чем Вы руководствуетесь, решая в каком автосервисе ремонтировать автомобиль?», люди в основном отвечали качеством услуг (34%), наличием квалифицированных мастеров (30%) и широтой ассортимента услуг (24%).

Возможности автосервиса и скорость обслуживания также являются важными параметрами, поэтому необходимо уделить внимание организационным аспектам по совершенствованию деятельности фирмы в этих направлениях.

Таким образом, при развитии автосервиса необходимо делать основной упор на качественный ремонт, на комплексное предоставление услуг и быстрые сроки выполнения заказа.

В результате опроса было выявлено, что уровень удовлетворенности от сотрудничества с автосервисом достаточно высокий.

Тем не менее, существуют поводы для недовольства от сотрудничества с автосервисом.

Потребители упомянули следующие основные проблемы:

- 1) недостаток выбора автозапчастей (6%);
- 2) большая очередь (2%);
- 3) отсутствие автомойки (12%);
- 4) маленький срок гарантии на ремонт (10%);

5) нельзя присутствовать при ремонте (2%).

Среди дополнительных услуг, которыми с наибольшей вероятностью воспользовались бы потребители, лидирует автомойка – 26% .

Среди факторов определяющих торговую силу покупателя выделим следующие:

1) увеличение количества автомобилей и потенциальный рост числа клиентов;

2) потребность клиентов в оказании полного комплекса услуг;

3) наличие у покупателя определенных требований к качеству обслуживания и уровню сервиса.

Власть поставщиков важна, т.к. они поставляют компании сырье, от которого зависит ее функционирование, качество и себестоимость продукта. Конкурентную силу поставщика определяют следующие факторы:

1) стоимость поставляемого товара;

2) гарантия качества поставляемого товара.

Присутствие на рынке сильных соперников-конкурентов, требуют от собственников предприятия и управляющих им пристального внимания к качеству и конкурентоспособности продукции предприятия при проведении работы по повышению устойчивости его развития в данном периоде и в будущем.

Стоймость работ, осуществляемых в автосервисах нижнего ценового сегмента - «гаражных мастерских», не представляется возможным объективно оценить на основе информации из открытых источников. Известно, что цены на услуги в автосервисах такого формата существенно ниже, чем в официально зарегистрированных мастерских.

Сегментировать все автосервисы можно по специализации. Выделяют следующие автосервисы:

1) универсальные автосервисы;

2) специализированные на отечественных автомобилях;

3) специализированные на иностранных автомобилях.

Большинство автосервисов - 68% - позиционируют себя как универсальные, то есть они способны оказать техпомощь легковым машинам всех марок. На иномарках специализируются только 7% станций техобслуживания, на отечественных моделях - 25%.

Рынок автосервисов достаточно структурирован. Однако внутри каждого сегмента есть свои особенности.

Авторизованные или дилерские автосервисы. Авторизованных сервисов в России пока немного, также как и их клиентов, чему виной очень высокие цены на услуги. В результате говорить о какой-то серьезной конкуренции внутри этого сегмента не приходится.

Независимые автосервисы. Данный сегмент является наиболее многочисленным и подразделяется на одиночные и сетевые автосервисы. Однако представлен, в основном, одиночными центрами, рассчитанными на несколько машиномест. Хотя эти центры не имеют поддержки со стороны производителей, тем не менее, они оказывают тот же спектр услуг, что и авторизованные автосервисы.

Наиболее остро вопрос конкуренции стоит именно в сегменте независимых автосервисов, где все пока еще пребывает достаточно в анархическом состоянии. Брендов в данном сегменте, как и на рынке в целом, нет, чему виной, в том числе и практически отсутствие сетей автотехцентров.

В секторе сетей автосервисов конкуренции нет, так как самих сетей в России практически нет. Иностранные сети автосервиса не стремятся пока на российский Рынок. Этому может быть несколько причин, главной из которых является заведомо проигрышные позиции в ценах на услуги. Владельцы новых иномарок, которые могли бы составить их контингент, обслуживаются в авторизованных техцентрах. Российским автосервисам также не выгодно связываться с западными сетями, так как в таком случае они теряют свободу выбора поставщиков. Исключением является только сеть фирменных станций техобслуживания «Bosh», однако в России под этой маркой работает

только несколько десятков автосервисов. В России существует только одна сильная российская сеть автосервиса – это МВО.

Индивидуальные мастерские. В этом сегменте работают местные гаражные мастера, обслуживающие, в основном, технически несложные «Жигули» и «Москвичи». Но, по мнению всех участников рынка, такие индивидуалы в скором будущем должны уйти с рынка, а на их смену придут качественные автомастерские.

Учитывая полулегальный характер деятельности таких мастерских (т.к. работа официально либо не выгодна, либо не возможна), можно предположить, что в недалеком будущем данный вид сервисов будет занимать незначительную долю рынка и, в основном, поддерживать техническое состояние стареющего парка отечественных автомобилей, т.к. по прогнозам, российский рынок автомобилей будет практически полностью поглощен иностранными производителями.

Основные преимущества и недостатки различных автосервисов сведены в таблицу 2.13.

Таблица 2.13
Сравнительная характеристика автосервисов

Сегмент 1	Преимущества 2	Недостатки 3
Авторизиро ванные или дилерские автосервисы	Тесное сотрудничество с производителями, что отражается на качестве работ. Ведь авторизованные сервисы получают информацию о машине, технологиях ремонта, а также автозапчасти непосредственно от производителей. Более того, представительства производителей также контролируют размер сервисных площадей, оборудование и уровень квалификации персонала – это и многое другое прописано в проверочном листе	Значительное повышение цены. Цена нормочаса в авторизированном центре на 30% дороже, чем в независимом. В результате большинство клиентов автосервиса после окончания гарантийного обслуживания автомобиля (2-3 года) уходят в независимые автосервисы

Окончание таблицы 2.13

1	2	3
Независимые автосервисы	Гибкая ценовая политика. В целом, независимые автосервисы отличаются от авторизованных гораздо большей гибкостью, так как они не связаны соглашениями с производителями. Сектор независимых автосервисов отличает и более острая конкуренция, что, безусловно, сказывается и на ценах, которые здесь на треть дешевле	Недостаток квалифицированного персонала и отсутствие доступа к технической документации. Однако эти проблемы вполне разрешимы: персонал можно переманить, а информация имеет свойство бесконтрольно распространяться. Все это способствует тому, что автолюбители предпочитают обслуживаться именно в независимых автосервисах
Индивидуальные мастерские	Очень низкая цена	Нелегальный характер бизнеса, слабая техническая оснащенность и отсутствие документального подтверждения соответствия оказываемых услуг стандартам качества

Согласно прогнозам, в ближайшие пять лет объем финансовых средств, задействованных в бизнесе, достигнет 3,5 - 3,8 миллиарда рублей, после чего стабилизируется. В это время рынок достигнет максимального насыщения, конкуренция вырастет до максимального уровня.

В целом, с каждым годом растет число автомобилей, находящихся в индивидуальном пользовании, что приводит к необходимости увеличения количества городских и фирменных станций технического обслуживания. Кроме количественных изменений в парке автомобильного транспорта, в том числе и благодаря государственному регулированию в таможенном законодательстве, происходит существенное омоложение парка.

В последнее время в г. Красноярске появились новые предприятия автосервиса. Некоторые предприятия стараются предоставлять максимальный, связанный с ремонтом и обслуживанием автомобилей, спектр услуг, некоторые специализируются только на определенных видах, например, кузовной ремонт или ремонт ходовой части. Также успешно на рынке г. Красноярске работают предприятия специализирующиеся по маркам автомобилей.

Примером последних являются такие станции, как «Toyota Центр Красноярск», которая является официальным сервисным центром компании Toyota.

Из автосервисов с широким спектром услуг можно выделить: Гарант, Dark Tuning, Партнер-Авто, Сиалавто, Ягуар. К предприятиям, специализирующимся по видам работ, можно отнести Автостекла (продажа и установка автостекол импортного производства), НикаС (установка автосигнализаций и автозвука, тонирование автомобилей), Жемчужина (установка узлов и агрегатов на японские автомобили) и т.д.

Но самое большое количество предприятий - это небольшие мастерские, в которых, как правило, работают несколько человек, оснащенные старым оборудованием и предлагающие «качественный» ремонт за небольшую плату. Отсутствие внятного законодательства позволяет беспрепятственно мастерам оказывать услуги по авторемонту прямо у себя в гараже в непосредственной близости от своих клиентов. Тот факт, что они не платят налогов, аренды и прочее позволяет им предлагать услуги по мелкому ремонту по более привлекательным ценам, тем самым по оценке экспертов занимая более половины рынка.

Тем не менее, в настоящий же момент, анализируя последние тенденции в экономике города, а именно рост благосостояния населения, в том числе автолюбителей, постепенно отпадает потребность в такого рода услугах, так как они зачастую не соответствуют тому уровню требований, которые предъявляет заказчик.

Наиболее очевидные причины такого положения дел - услуги частного «автодоктора» стоят дешевле, а за качество работы он несет личную ответственность, но при этом качество обслуживания оставляет желать лучшего.

На данном рынке есть сегменты, в которых частники в принципе не могут соперничать с крупными автосервисами. Это те виды автосервиса, где для качественной работы необходимо дорогостоящее оборудование и,

соответственно, значительные вложения денег. Например, сложный кузовной ремонт.

Благодаря высокому уровню оснащенности автосервисы высшего и среднего ценового класса недостатка в клиентах не ощущают, как и особой конкуренции со стороны «индивидуалов». Сегодня среди автовладельцев немало таких, кто готов платить за высокое качество услуги. Возможно, поэтому в последние годы в регионе увеличивается количество именно сертифицированных автосервисов.

Анализируя вышесказанное, можно сделать вывод, что в настоящий момент в Красноярске сетевые и независимые автосервисы являются самыми активно развивающимися и наиболее перспективными сегментами рынка автосервисов, а спрос на услуги сервисов «гаражного типа» постепенно падает и в конечном итоге, не выдержав конкуренции, данный сегмент себя практически исчерпает.

В процессе анализа конкурентов, необходимо определить сильные и слабые стороны их бизнеса, финансовые возможности, уровень технологии, качества услуг, ценовой политики и т.п. Данные анализ удобно проводить на основе многоугольника конкурентоспособности.

Такой метод анализа позволяет наглядно увидеть позицию компании по отношению к конкурентам (отставание, превосходство) по различным качественным характеристикам.

Стратегической группой конкурентов для ООО «Крастех» являются независимые универсальные предприятия автосервиса, ориентированные на средний и высокий ценовой сегмент рынка.

Компания имеет следующие сильные стороны: качество услуг, цены, финансовое положение, качество предпродажной подготовки и последпродажного обслуживания. Среди слабых сторон, можно назвать: несформированный имидж, непродуманную концепцию, недоработанность технологий оказания услуги.

В целом, конкурентное положение предприятия достаточно устойчивое, но для получения значительных преимуществ над конкурентами, необходимо разработать стратегию дальнейшего развития, которая бы учитывала сильные и слабые стороны организации, возможности и угрозы ее внешней среды.

Такую стратегию можно разработать, используя в качестве инструмента SWOT-анализ.

В базовый перечень характеристик конкурентов включим следующие факторы:

- 1) рост количества конкурентов;
- 2) рост рынка;
- 3) концентрация предприятий на рынке.

Среди факторов внешней среды выделим те, что благоприятствуют развитию предприятия (возможности), и те, что являются сдерживающими (угрозы).

Ниже рассмотрим факторы благоприятствующие развитию фирмы (возможности) и факторы, препятствующие развитию фирмы (угрозы).

На рисунке 2.1 представлены благоприятствующие и сдерживающие факторы внешней среды анализируемого предприятия ООО «Крастех».

Анализируя вышесказанное, можно сделать вывод, что в настоящий момент в Красноярске сетевые и независимые автосервисы являются самыми активно развивающимися и наиболее перспективными сегментами рынка автосервисов, а спрос на услуги сервисов «гаражного типа» постепенно падает и в конечном итоге, не выдержав конкуренции, данный сегмент себя практически исчерпает.

В процессе анализа конкурентов, необходимо определить сильные и слабые стороны их бизнеса, финансовые возможности, уровень технологии, качества услуг, ценовой политики и т.п. Данные анализ удобно проводить на основе многоугольника конкурентоспособности.



Рис. 2.1 - Благоприятствующие и сдерживающие факторы внешней среды

Рыночно значимые сильные и слабые стороны ООО «КрасТех» выделены на основании проведенного анализ деятельности, производственных показателей и финансового анализа:

Сильные стороны:

- 1) высокая квалификация всего персонала;
- 2) адекватные финансовые ресурсы;
- 3) высокий уровень сервиса и качество обслуживания (компания отслеживает уровень качества, работает с проверенными поставщиками оборудования и запасных частей);
- 4) достаточность и техническая эффективность производственных мощностей;
- 5) хорошая репутация у покупателей.

Слабые стороны:

- 1) нет ясных стратегических направлений;
- 2) слабое представление о рынке;
- 3) неудовлетворительная организация маркетинговой деятельности (отсутствие отдела маркетинга, нет плана маркетинга);
- 4) недостаточная заинтересованность рабочих в повышении интенсивности и качества предоставляемых услуг;
- 5) организационная структура замедляет передачу информации по горизонтали и требует значительных усилий по координации деятельности различных подразделений.

Для того, чтобы определить стратегические направления развития предприятия автосервиса необходимо провести SWOT-анализ (табл. 2.14):

С помощью SWOT-анализа выявляются и систематизируются сильные и слабые стороны предприятия, потенциал и угрозы. Это отправная точка любого сегментирования. По сути, менеджеры сравнивают внутренние ресурсы и слабости с рыночными возможностями. На основании результатов сравнения делается вывод: «куда предприятию двигаться дальше».

Таблица 2.14

SWOT – анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Удобное месторасположение комплекса из-за развитой инфраструктуры 2. Мобильность производства; 3. Квалифицированный персонал; 4. Высокий уровень сервиса; 5. Услуги производятся по наименьшей себестоимости.	1. Занимается только одним направлением - предоставление автосервисных услуг; 2. Слабая маркетинговая деятельность; 4. Малоизвестность; 5. Отсутствие долгосрочного планирования и прогнозирования
Возможности	Угрозы
1. Рост рынка автосервисных услуг 2. Реклама в СМИ и Интернете; 3. Привлечение новых клиентов; 4. Создание комплекса по мойке автомашин. 5. Использование компьютерных программ 6. Появление новых поставщиков 7. Совершенствование технологии производства	1. Появление на рынке сильного конкурента; 2. Падение объема реализации услуг за счет недостатка денежных средств у потребителей; 3. Введение новых законодательных актов о предпринимательской деятельности, повышение коммунальных платежей и стоимости энергоносителей; 4. Рост цен на оборудование; 5. Увеличение пошлин на импорт (на оборудование, запасные части).

Проведя анализ всей маркетинговой среды предприятия ООО «Крастех» можно сделать следующие выводы:

1. внутренняя среда предприятия хорошо организована. На предприятии работает высококвалифицированный персонал, который очень серьезно и со всей ответственностью подходит к делу;
2. предприятие работает с большим количеством клиентов, это гарантирует компании высокий положительный финансовый результат;
3. существует вероятность усиление позиций конкурентов и появление новых. Чтобы избежать этого необходимо тщательно наблюдать за развитием конкурентов и вовремя принимать соответствующие меры.

3 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА ООО «КРАСТЕХ»

3.1 Организация и открытие автомойки

Главными факторами успеха с другими автосервисами оказались цена, качество и количество оказываемых услуг. Для более эффективной работы автосервиса в дальнейшем руководству следует принять меры по привлечению клиентов и по увеличению ассортимента услуг.

Проведенный анализ, показывает, что для исследуемого предприятия в сравнении с конкурентами недостатками являются:

- отсутствие автомойки.

Для расширение ассортимента услуг и достижения автосервисом желаемого уровня предлагается в рамках основной деятельности автосервиса предоставить новую услугу:

1. Мероприятие по организации открытия автомойки

Рассмотрим основные услуги, которые будет оказывать будущая автомойка:

а) Мойка кузова автомобиля. В неё входит мойка кузова и колесных дисков. Будет оказываться двумя мойщиками в течении 10 минут. Средняя стоимость услуги – 450 рублей;

б) Уборка салона авто. В данную услугу будет входить протирка стекол, уборка пыли и мусора (пылесос). Средняя стоимость услуги – 300 рублей;

в) Химическая чистка салона. В данную услугу входит чистка сидений, пола, потолка, дверей, ремней безопасности, пластика. Средняя стоимость услуги – 1200 рублей;

г) Полировочные услуги. Сюда входят обработка кузова жидким воском, полировка кузова полиролью, полировка передней панели и пластика и т.д. Средняя стоимость услуги – 400 рублей;

д) Дополнительные услуги. Это такие услуги как очистка дисков, чернение колес, мойка двигателя, мойка и продувка радиатора, обработка замков, удаление следов насекомых и т.д. Средний чек за данные услуги – 150 рублей.

Исходя из этого, предполагаем, что средний чек составит 450 рублей. Устанавливаем режим работы автомойки - круглосуточно без выходных.

Наша автомойка будет расположена в Советском районе вдоль проезжей части улицы Молокова. Данный район густо населен, и активно застраивается, в нем хорошо развита инфраструктура и высокая пропускная способность автомобилей.

Место размещения автомойки на карте города Красноярска, отображено на рисунке 3.1.



Рис. 3.1 – Место размещения автомойки на карте г. Красноярска

Автомойка будет состоять из здания с двумя постами со сквозным проездом, в ней одновременно можно мыть до 2 автомобилей. Автомойка будет располагаться в здании общей площадью 240 м², из которых 200 м² будут отведены под производственные мощности и 40 м² - под помещение для клиентов.

Так как количество автомобилей постоянно растёт, а пыль и грязь на наших дорогах остаются по-прежнему и в больших количествах, то открытие автомойки вполне высокодоходный и рентабельный бизнес, пользующийся большим спросом в любом городе.

Таким образом, услуги автомойки будут пользоваться стабильным спросом, и так как количество автовладельцев постоянно увеличивается, потребность в таких услугах будет только расти.

Автомойка будет предоставлять свои услуги с использованием высокоэффективных моющих средств. Так как автомойка будет оборудована аппаратами подачи воды высокого давления и другим современным качественным оборудованием, это позволит быстро и главное качественно обслуживать клиентов.

Для организации производственного процесса автомойки необходимо следующее оборудование:

Таблица 3.1
Стоимость оборудования для оказания услуги

Название оборудования	Количество, шт.	Стоимость ед., тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.
1	2	3	4
1. Профессиональный аппарат высокого давления без нагрева Kranzle Profi 195 TST.	3	40	120
2. Пылесос для влажной и сухой уборки IPC Soteco Nevada 515.	2	6	12,4.
3. Ковровый экстрактор IPC Soteco Rio.	2	11	23,2
4. Пеногенератор NSOFROO 24.	2	8	17,2
5. Система очистки воды Арос-5.	1	70	70
6. Ресепшн	1	8	8

Окончание таблицы 3.1

1	2	3	4
7. Кассовый аппарат АЛЬФА-400К д/я.	1	10,4	10,4
8. Термопот REDMOND RTP-M801.	1	4,3	4,3
9. Вращающаяся щетка.	2	2,69	5,38
10. Щетка Т-образная.	2	1,23	2,46
11. Комплект всасывания воды.	2	1,95	3,9
12. Пенокомплект.	2	5,2	10,4
13. Стяжка для узких мест Karcher (170мм).	2	1,1	2,2
14. Шкаф для чистящих средств и тряпок.	2	3	6
15. Столы и диваны в зал ожидания	4	4	16
16. Компьютер	1	23	23
17. Телевизор	1	18	18
18. Пост	2	70	140
Итого:	-	-	492,69

Общая стоимость оборудования для открытия автомойки ООО Крастех составляет 492,7 тыс. руб.

Таблица 3.2

Стоимость материалов для оказания услуги

Название оборудования	Расход на месяц, тыс. руб.	Расход на год, тыс. руб.
1	2	3
-Концентрат для мойки окон Karcher RM (20л).	5,4	27
-Микрофибра для стеклоочистителя Karcher.	1	10
- Средство для полировки кузова Nano конц.(20 л.).	2,43	7,29
- Очиститель дисков CID Lines ALU5000 (20 л).	6,25	12,5

Окончание таблицы 3.2

1	2	3
- Жидкий воск Cid Lines BLUE BRILLIANT POLISH (20 л).	3,46	6,9
- Средство для удаления следов насекомых (20л).	2,1	6,3
- Средство для чернения резины Cid Lines(15 л).	1,19	2,38
- Очиститель салона автомобиля Cid Lines MULTICLEANER (25 л).	4,28	8,56
- Средство для мойки Karcher RM 809 (20 л).	2,85	11,4
- Средство для удаления наслоений RM 752 (20 л.).	1,7	5,1
- Средство для удаления следов резины и других пятен RM 776 (15 л.).	2,59	5,18
Итого:	33,1	100,62

Рассчитаем, на какое количество времени нам хватит расходных материалов, для начала посчитаем количество автомобилей, обслуживаемое в каждый квартал 2019 года и в последующие годы реализации проекта:

Таблица 3.3
Количество обслуживаемых автомобилей

Наименование показателей	2019 год				2020 год	2021 год	2022 год
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал			
Количество обслуживаемых автомобилей, шт.	2160	2520	2880	3060	12 600	12 960	13 320

1. Концентрат для мойки окон Karcher RM (20л.):

30 мл, на 1 машину; 20 000 мл./30 мл.= 667 машин можно помыть с помощью 1 упаковки; 667*5=3335 машин с помощью 5 упаковок (данного количества хватит примерно на пол года).

2. Микрофибра для стеклоочистителя Karcher (10 шт.):

1 шт. в месяц; 10 шт. на 10 месяцев.

3. Средство для полировки кузова Nano конц.(20 л.):

5 мл. на 1 машину; 20 000мл./5 мл.=4000 машин можно помыть с помощью 1 упаковки; 4000*3=12 000 машин с помощью 3 упаковок (данного количества хватит чуть больше, чем на год).

4. Очиститель дисков CIDLines ALU5000 (20 л.):

10 мл, на 1 машину; 20 000 мл./10 мл.=2 000 машин можно помыть с помощью 1 упаковки; 2 000*2=4 000 машин с помощью 2 упаковок (данного количества хватит примерно на пол года).

5. Жидкий воск Cid Lines BLUE BRILLIANT POLISH (20 л.):

10 мл, на 1 машину; 20 000 мл./10 мл.=2 000 машин можно помыть с помощью 1 упаковки; 2 000*2=4 000 машин с помощью 2 упаковок (данного количества хватит примерно на пол года).

6. Средство для удаления следов насекомых (20л.):

15 мл. на 1 машину; 20 000 мл./15мл.=1 333 машин можно помыть с помощью 1 упаковки; 1 333*3= 3 999 машин с помощью 3 упаковок (данного количества хватит примерно на пол года).

7. Средство для чернения резины Cid Lines(15 л.):

3 мл, на 1 машину; 15 000 мл./3 мл.= 5 000 машин можно помыть с помощью 1 упаковки; 5 000*2= 10 000 машин с помощью 2 упаковок (данного количества хватит примерно на 1 год).

8. Очиститель салона автомобиля Cid Lines MULTICLEANER (25 л.):

4 мл, на 1 машину; 25 000 мл./4 мл.= 6 250 машин можно помыть с помощью 1 упаковки; 6 250*2= 12 500 машин с помощью 2 упаковок (данного количества хватит на чуть больше года).

9. Средство для мойки Karcher RM 809 (20 л):

50 мл, на 1 машину; 20 000 мл./50 мл.= 400 машин можно помыть с помощью 1 упаковки; $400*4=1\ 600$ машин с помощью 4 упаковок (данного количества хватит на 2,5-3 месяца).

10. Средство для удаления наслоений RM 752 (20 л):

8 мл, на 1 машину; 20 000 мл./8 мл.=2 500 машин можно помыть с помощью 1 упаковки; $2\ 500*3=7\ 500$ машин с помощью 3 упаковок (данного количества хватит примерно на 9 месяцев).

11. Средство для удаления следов резины и других пятен RM 776 (15л):

10 мл. на 1 машину; 15 000 мл./10 мл.=1 500 машин можно помыть с помощью 1 упаковки; $1\ 500*2=3\ 000$ машин с помощью 2 упаковок (данного количества хватит примерно на 3,5 месяца).

Таблица 3.4

Первоначальные затраты на производство

Наименование	Стоимость, тыс. руб.
1. Прединвестиционный этап	2
2. Покупка и подготовка помещения	1240
3. Оборудование	492,54
4. Ремонт помещения	150
5. Материалы	100,62
Итого:	1985,16

Данные расчетов показали, что на производство данного мероприятия составят 1985,16 тыс. руб.

В таблице 3.5 составлен порядок погашения долгосрочного кредита суммой 1 985 160 руб., с процентной ставкой 14 % годовых.

Таблица 3.5

Расчет амортизации основных средств

Основные средства	Стоимость, тыс. руб.	Срок эксплуатации, лет	Годовая норма амортизационных отчислений, %	Сумма амортизационных отчислений, тыс. руб.
1. Здание	1240	15	6,7	83,08
2. Оборудование				
- пост для автомойки	70	10	10	7
Всего	1310			90,08

Таблица 3.6

Заработная плата работников

Специалист	Среднемесячная заработка, тыс. руб.	Количество человек	Расходы по оплате труда в месяц, тыс. руб.	Расходы по оплате труда в год, тыс. руб.
1. Мойщик	21	4	84	1008
2. Администратор	18	2	36	432
Итого:		6	120	1440

Страховые взносы 2019 год – 30,2%; 30,2% от 120 тыс. рублей = 36,24 тыс. рублей.

Таблица 3.7

Текущие расходы по предоставлению услуги

Наименование статей расхода	Расходы в месяц, тыс. руб.	Расходы в год, тыс. руб.
1	2	3

Окончание таблицы 3.7

1	2	3
1. Заработка плата	120	1440
2. ФОТ с отчислениями	36,24	434,88
3. Коммунальные платежи	46	552
4. Материалы	33,1	100,62
Итого:	235,34	2527,5

Таблица 3.8

Отчет о финансовых результатах за 2019 - 2021 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2019г.	2020 г.	2021г.
1 Выручка от продаж	19862	20134	20346
2 Себестоимость проданных товаров	13879,5	13687,1	13751,7
3 Валовая прибыль (убыток)	5982,4	6446,9	6594,3
4 Коммерческие расходы	3783,4	3793,2	3794,5
5 Управленческие расходы	-	-	-
6 Прибыль (убыток) от продаж	2199	2653,7	2799,8
7 Прочие доходы	-	-	-
8 Прочие расходы	813,6	813,6	812,1
9 Прибыль (убыток) до налогообложения	1385,4	1840,1	1987,7
10 ЕВНД	120,1	114,8	117,6
11 Чистая прибыль (убыток)	1265,3	1725,3	1870,1

Таблица 3.9

Расчет денежного потока по текущей деятельности за 2019 - 2021 гг.,
тыс.руб.

Наименование показателя	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Выручка от продаж	19862	20134	20346
Затраты на производство и реализацию продукции	17663	17480,3	17546,2
Прибыль (убыток) от продаж	2199	2653,7	2799,8
Чистая прибыль (убыток)	1524,6	1984,6	2127,9
Денежный поток по текущей деятельности	1555,7	2015,7	2159

Рассмотрим срок окупаемости проекта в таблице 3.10.

Таблица 3.10

Расчет срока окупаемости проекта

Инвестиции в нулевой момент времени, тыс. руб.	Денежный поток по текущей деятельности			
	- 1985,16	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Дисконтированный, тыс.руб.	1364,6	884,1	631,3	
Нарастающим итогом, тыс.руб.	- 620,56	263,54	894,84	
Срок окупаемости, лет		1,7		

Срок окупаемости - наименьший временной интервал от начала осуществления проекта, в пределах которого отдача от проекта покроет изначально инвестированный капитал. Чем меньше срок окупаемости, тем быстрее окупаются инвестиции, в него вложенные. Расчет проводится как по потоку реальных денег без учета фактора времени, так и по дисконтированному потоку реальных денег. Так как отдача проекта распределена неравномерно, поэтому следует воспользоваться кумулятивным методом расчета.

По данным таблицы 3.10 в конце шага 2 сумма инвестиций в размере 1985,16 тыс. рублей покрывается полностью. Она будет возмещена за счет поступлений третьего года.

Таким образом, срок окупаемости будет равен:

$$1 + 620,56 / 884,1 = 1,7 \text{ или } 21 \text{ месяц.}$$

Таблица 3.11

Интегральные показатели проекта

Показатель	Значение показателя
Ставка дисконтирования, %	14
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	21
Чистый приведенный доход - NPV	894,84
Индекс прибыльности - PI	1,45
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	38

Чистый дисконтированный доход от реализации проекта равен 894 тыс. руб., поскольку его значение является положительным, это значит, что стоимость вложенного капитала возрастет на 894 тыс. руб. в результате реализации проекта.

Индекс рентабельности инвестиций равен 1,45 рублей, следовательно, с одного вложенного рубля предприятие получит 45 копеек, что также указывает на эффективность проекта.

Дисконтированный период окупаемости проекта составляет 21 месяц или 1,7 года.

Рассмотрим прочие виды эффекта, которые достигаются в результате реализации проекта.

Таблица 3.12

Виды эффекта от реализации проекта

Вид эффекта	Краткая характеристика
Финансовый	Предприятие полностью погасит кредит согласно графику платежей.
Экономический	Чистый приведенный доход (NPV) составляет 894 тыс. руб., индекс прибыльности - 1,45. Дисконтированный период окупаемости составляет 21 месяц или 1,7 года.
Бюджетный	Отчисления из ФОТ во внебюджетные фонды составит 434 тыс. руб.
Социальный	Предоставление 6-ти рабочих мест соискателям.
Экологический	Используемые материалы экологичны и безопасны для людей.

Исходя из результатов таблиц 3.12 и 3.13, можно сделать вывод, что основные показатели оценки эффективности проекта помимо его прибыльности и устойчивости к уровню расходов в динамике, также указывают на значимость проекта в социальной, экологической, бюджетной сфере, тем самым подтверждая актуальность его реализации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной бакалаврской работе было определено, что в условиях постоянно нарастающей конкуренции, многие предприятия и организации для сохранения и увеличения своей доли рынка должны постоянно развиваться, повышая свою общую эффективность в условиях рыночной среды, а в качестве одного из инструментов для решения данной задачи выступает разработка проектов на предприятии.

Целью бакалаврской работы являлась оценка эффективности инвестиционного проекта.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- В рамках 1 главы, были раскрыты теоретические основы разработки проектов на предприятии;
- В рамках 2 главы, была произведена оценка деятельности ООО «Крастех», а также проведен бизнес-анализ.
- В рамках 3 главы, произведена оценка эффективности инвестиционного проекта по внедрению автомойки.

Таким образом, было определено, что в результате реализации проекта по внедрению автомойки будут достигнуты следующие показатели:

- Чистый дисконтированный доход от реализации проекта равен 1411,46 тыс. руб., а значит, стоимость вложенного капитала возрастет на 1411,46 тыс. руб. в результате реализации проекта.
- Дисконтированный период окупаемости проекта составляет 41 месяц или 3,5 года.
- Индекс рентабельности инвестиций равен 1,7 рублей, следовательно, с одного вложенного рубля предприятие получит 70 копеек, что также указывает на эффективность проекта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Баринов, В. А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В. А. Баринов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. – 272 с. – URL : znanium.com/bookread2.php?book=652953(10/12/2017).
2. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие / под ред. Т. Г. Попадюк, В. Я. Горфинкеля. – М. : Вузовский учебник : НИЦ Инфра-М, 2014. – 296 с. – URL : <http://znanium.com/bookread2.php?book=426936>(10/12/2017).
3. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии [Текст] : учебник / В. А. Горемыкин. – 8-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 696 с.
4. Грибов, В. Д. Теория менеджмента [Электронный ресурс] : учебное пособие / В. Д. Грибов, В. Р. Веснин. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 357 с. – URL : <http://znanium.com/bookread2.php?book=547983>(11.12.2017).
5. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость [Текст] : учебник / Т. П. Данько, М. П. Голубев. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 416 с.
6. Дорофеев, В. Д. Менеджмент [Текст] : учебное пособие / В. Д. Дорофеев, А. Н. Шмелева, Н. Ю. Шестopal. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 328 с.
7. Конкурентоспособность предприятия (фирмы) [Текст] : учеб. пособие / ред. В. М. Круглик. – Минск : Новое знание ; М. : ИНФРА-М, 2015. – 285 с.
8. Конкуренция и конкурентоспособность [Текст] : учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И. Н. Маврина. – Екатеринбург : Изд-во Урал ун-та, 2014. – 194 с.
9. Коротков, Э. М. Менеджмент [Текст] : учебник для бакалавров / Э. М. Коротков. – М. : Юрайт, 2015. – 640 с.

10. Лапыгин, Ю. Н. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ю. Н. Лапыгин. – 2–е изд. - М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 208 с. – URL : [http://znanium.com/bookread2.php?book=398643\(11.12.2017\)](http://znanium.com/bookread2.php?book=398643(11.12.2017)).
11. Латфуллин, Г. А. Теория менеджмента [Текст] : учебник для вузов ; рекомендовано методсоветом по направлению / Г. А. Латфуллин, А. С. Никитин, С. С. Серебренников. – 2–е изд. – СПб. : Питер, 2014. - 464 с.
12. Малхасян, А. Е. Конкурентоспособность как внутренний фактор формирования конкурентной политики фирмы / А. Е. Малхасян, Л. В. Федосеева // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 8. – С. 27-31.
13. Маркова, В. Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений [Электронный ресурс] : справочное пособие / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 320 с. – URL : [http://znanium.com/bookread2.php?book=412045\(11.12.2017\)](http://znanium.com/bookread2.php?book=412045(11.12.2017)).
14. Маслова, Е. Л. Теория менеджмента [Текст] : практикум / Е.Л . Маслова. – М. : Дашков и К, 2015. – 160 с.
15. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. О.И. Медведь. – М. : Вильямс, 2015. – 672 с.
16. Михненко, П.А. Теория менеджмента [Текст] : учебник / П. А. Михненко. – М. : МФПУ Синергия, 2014. – 304 с.
17. Мокроносов, А. Г. Конкуренция и конкурентоспособность [Текст]: учебное пособие / А. Г. Мокроно, И. Н. Маврина. – Екатеринбург : Изд-во Урал ун-та, 2014. – 194с.
18. Нацубидзе, А. С. Внедрение стратегической системы управления конкурентоспособностью в деятельность современных российских предприятий [Текст] / А. С. Нацубидзе // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 1. – С. 9-13.

19. Планирование на предприятии (организации) [Текст] : учеб. пособие для вузов ; рекомендовано методсоветом по направлению / Е. С. Вайс, В. М. Васильцова [и др.]. – 5-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2016. – 336 с
20. Семенов, А.К. Теория менеджмента: Учебник / А.К. Семенов, В.И. Набоков. – М.: Дашков и К, 2015. – 492 с.
21. Стрекалова, Н. Д. Бизнес-планирование. Теория и практика [Текст] : учеб. пособие для бакалавров и специалистов / Н. Д. Стрекалова. – СПб. : Питер, 2013. – 352 с.
22. Теория менеджмента [Текст] : в 2-х ч. учеб. пособие для вузов / сост. А. А. Вострова. – Красноярск : НОУ ВПО СИБУП, 2015 – Ч. 1 : История управленческой мысли. – 77 с.
23. Философова, Т. Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность [Текст] / Т. Г. Философова, В. А. Быков. – М. : Юнити-Дана, 2014. – 296 с.
24. Фомичев, А. Н. Стратегический менеджмент [Текст] : учебник для вузов / А. Н. Фомичев. – М. : Издательско-торг. корп. «Дашков и К°», 2013. – 320 с.
25. Хасби, Д. Стратегический менеджмент [Текст] / Д. Хасби. – М. : Контуры, 2015. – 402с.
26. Хлебников, Д. Новый подход к реструктуризации предприятий [Текст] / Д. Хлебников // Управление компанией. – 2014. – № 12. – С.27-32.
27. Шамрай, Ю. Глобальный финансовый кризис и конкурентоспособность России во внешнеэкономической сфере [Текст] / Ю. Шамрай // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 10. – С. 52–58.
28. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа [Текст] / А. Д. Шеремет, М. И. Баканов, М. В. Мельник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 536 с.
29. Шестопал, Ю. Т. Стратегический менеджмент [Текст] : учебник / Ю. Т. Шестопал, В. Д. Дорофеев. – М. : КноРус, 2013. – 320 с.

30. Шилков, В. И. Стратегический менеджмент [Текст] : учебник / В. И. Шилков. – М. : Форум, 2013. – 304 с.
31. Экономический анализ [Текст] : учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская [и др.]. – 2-е изд., доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 615 с.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

студента (ки) Кочериной Анастасии Владимировне
Ф.И.О.

группы 224УМ кафедры менеджмента

полное наименование кафедры

специальности (направления) 38.03.02 «Менеджмент» профиля «Финансовый менеджмент»

оценка эффективности проекта по

на тему развитию бизнеса ООО "Крастех"

полное наименование темы согласно приказу

Выпускная квалификационная работа содержит пояснительную записку на 92 страницах, 302 иллюстрационный материал.

1. Актуальность и значимость темы тема актуальна для
предприятия
2. Логическая последовательность В работе выполнено последовательно
затронутых
3. Положительные стороны работы Глубокие
актуальные
предложения
и решения
4. Аргументированность и конкретность выводов и предложений Выводы и
заключения
основаны на фактах
5. Полнота проработки литературных источников Хорошо.
6. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций Отлично.

7. Недостатки работы

8. Какие предложения целесообразно внедрить в практику тестирования
вертикально-интеграционное стратегии

Выпускная квалификационная работа соответствует (не соответствует) требованиям, предъявляемым к дипломным работам и может (не может) быть рекомендована к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии. Работа заслуживает оценки отлично, а ее автор Кочергина А.В.
Ф.И.О.

присвоения ему (ей) квалификации бакалавра по направлению «Менеджмент»

Рецензент Шашлыков М.Н. директор ОАО "КРАСТЕХ"
Ф.И.О., ученое звание, степень, должность, место работы
«10» февраля 2018 г.

подпись рецензента



Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

ОТЗЫВ

на выпускную квалификационную работу бакалавра

Студента (ки) Котериной Анастасии Викторовны
Ф.И.О.

группы 884УМ кафедры Менеджмента
полное наименование кафедры

направления 38.03.02 «Менеджмент» профиля «Финансовый менеджмент»
полное наименование направления

на тему «Цена за финансирование проекта по разведению быка ООО „КрасГор“»
полное наименование темы согласно приказу

Выпускная квалификационная работа бакалавра содержит пояснительную записку на _____ страницах, _____ иллюстрированный материал.

1. Актуальность и значимость темы Актуальность и значимость темы изучения несуществующего предпринимательства в сфере разведения быков, первого предложения несуществующего проекта по разведению быка ООО „КрасГор“
2. Логическая последовательность Последовательность изложения темы изучения несуществующего предпринимательства в сфере разведения быков, первого предложения несуществующего проекта по разведению быка ООО „КрасГор“
3. Положительные стороны работы Положительные стороны работы изложения темы изучения несуществующего предпринимательства в сфере разведения быков, первого предложения несуществующего проекта по разведению быка ООО „КрасГор“
4. Аргументированность и конкретность выводов и предложений Аргументированность и конкретность выводов и предложений изложения темы изучения несуществующего предпринимательства в сфере разведения быков, первого предложения несуществующего проекта по разведению быка ООО „КрасГор“
5. Полнота проработки литературных источников Полнота проработки литературных источников изложения темы изучения несуществующего предпринимательства в сфере разведения быков, первого предложения несуществующего проекта по разведению быка ООО „КрасГор“
6. Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций Качество общего оформления работы, таблиц, иллюстраций изложения темы изучения несуществующего предпринимательства в сфере разведения быков, первого предложения несуществующего проекта по разведению быка ООО „КрасГор“

~~рабочий, соответствующий заявленным
требованиям~~

7. Уровень самостоятельности при работе над темой выпускной квалификационной работы

~~При работе над темой ВКР
однозначно проявлено высокое уровне
самостоятельности студента~~

8. Недостатки работы ~~не выявлено~~

9. Какие профессиональные компетенции отработаны при работе над темой выпускной квалификационной работы ОПК-2; ОПК-6; РК-4;
РК-6; РК-7

Выпускная квалификационная работа отвечает (не отвечает) предъявляемым требованиям и рекомендуется (не рекомендуется) к защите на заседании Государственной экзаменационной комиссии.

Руководитель выпускной квалификационной работы

Леонид Евгеньевич Акимов, доктор

Ф.И.О., ученое звание, степень, должность

« » 20 г.

подпись руководителя 



УВАЖАЕМЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ!

Обращаем ваше внимание, что система «Антиплагиат» отвечает на вопрос, является ли тот или иной фрагмент текста заимствованным или нет. Ответ на вопрос, является ли заимствованный фрагмент именно плагиатом, а не законной цитатой, система оставляет на ваше усмотрение. Данный отчет не подлежит использованию в коммерческих целях.

Отчет о проверке на заимствования №1

Автор: nastenka.kochergina@bk.ru / ID: 5250410Проверяющий: nastenka.kochergina@bk.ru / ID: 5250410Отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат» - <http://www.antiplagiat.ru>

ИНФОРМАЦИЯ О ДОКУМЕНТЕ

Число документов: 9
Часы и минуты загрузки: 18.02.2018 16:11:53
Длительность загрузки: 00:00:02
Имя исходного файла: Диплом 2и3 _копия
Размер текста: 1131 кБ
Символов в тексте: 114451
Слов в тексте: 12688
Число предложений: 799

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТЧЕТЕ

Последний готовый отчет (ред.)
Начало проверки: 18.02.2018 16:11:57
Длительность проверки: 00:00:09
Комментарии: не указано
Модули поиска:

ЗАИМСТВОВАНИЯ	ЦИТИРОВАНИЯ	ОРИГИНАЛЬНОСТЬ
42,94%	0%	57,06%



№	Доля в отчете	Доля в тексте	Источник	Ссылка	Актуален на	Модуль поиска	Блоков в отчете	Блоков в тексте
[01]		13,62%	Оценка эффективности инв...	http://www.google.com	24 Июн 2015	Модуль поиска Интернет	40	44
[02]		13,6%	Оценка эффективности инв...	http://www.google.com	раньше 2011	Модуль поиска Интернет	1	49
[03]		5,11%	Скачать Спецвыпуск II Международ...	http://www.google.com	11 Авг 2017	Модуль поиска Интернет	3	3