

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования**  
**«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)**  
**Высшая школа экономики и управления**  
**Кафедра «Экономика и управление на предприятиях**  
**сферы услуг, рекреации и туризма»**

**РАБОТА ПРОВЕРЕНА**

**Рецензент, директор**

\_\_\_\_\_/ А.М.Кудабаева /

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ**

**Зав. кафедрой, к.э.н., доцент**

\_\_\_\_\_/ Т.А. Худякова /

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Внедрение новых услуг с целью повышение качества обслуживания клиентов ООО «АМР  
Моторс»

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
**ЮУрГУ – 38.03.02.62. 2017. 401. ВКР**

**Руководитель, к.т.н., доцент**

\_\_\_\_\_/ Н.Ш.Гафуров /

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**Автор**

**студент группы ЭУ-424**

\_\_\_\_\_/ А.И.Шаменова /

\_\_\_\_\_ 2017 г.

**Нормоконтролер, к.э.н., доцент**

\_\_\_\_\_/ К.В. Айхель /

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**Челябинск 2017**

## АННОТАЦИЯ

Шаменова, А.И. Внедрение новых услуг с целью повышение качества обслуживания клиентов ООО «АМР Моторс».— Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-424, 104 с., 12 ил., 30 табл., библиогр. список – 69 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки и обоснования новой услуги автосалона в контексте повышения конкурентоспособности ООО «АМР Моторс». Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит теоретические основы, пути повышения конкурентоспособности для автосалона.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает характеристику рынка продажи автомобилей в РФ, описание деятельности ООО «АМР Моторс», анализ конкурентов, анализ финансовой деятельности и разработка самого проекта.

В результате проведенной работы была создана и обоснована новая услуга, рассчитаны затраты на создание, рассчитан экономический эффект инвестиционного проекта.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1 АНАЛИЗ РЫНКА АВТОСАЛОНОВ.....	6
1.1 Зарубежный опыт.....	6
1.2 Российский опыт.....	18
1.3 Опыт по региону.....	25
1.2 Общая характеристика предприятия.....	28
1.3 Анализ финансовой деятельности.....	34
2 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА «ОТКРЫТИЕ МАСТЕРСКОЙ» .....	51
2.2 Описание услуг.....	52
2.3 План маркетинга.....	53
2.4 План производства.....	55
2.5 Организационный план.....	59
3 РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	61
3.2 Расчет точки безубыточности.....	78
3.3 Анализ рисков.....	79
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	82
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	84
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	90
ПРИЛОЖЕНИЕ А – Тема выпускной квалификационной работы.....	
ПРИЛОЖЕНИЕ Б – Цель и задачи исследования.....	85
ПРИЛОЖЕНИЕ В – Характеристика автосалона.....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ Г – Факторы успешности предприятия.....	87
ПРИЛОЖЕНИЕ Д – SWOT-анализ .....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ Е – Информация о шиномонтажном бизнесе... ..	89
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж – Информация о помещении .....	90
ПРИЛОЖЕНИЕ И – Описание услуг.....	91
ПРИЛОЖЕНИЕ К – Рейтинг городов по стоимости услуг.....	
ПРИЛОЖЕНИЕ Л – Первоначальные инвестиции.....	92
ПРИЛОЖЕНИЕ Н – Будущие расходы.....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ П – Выручка за год.....	95

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что на данный момент наиболее успешными предприятиями считаются те, которые больше ориентированы на клиента и его потребности. Внедрение новых услуг влияет в основном на качество обслуживания и эффективность всего автосалона, что являются важным фактором. Развитие рыночных отношений вызывает появление новых задач, что вызывает необходимость совершенствования услуг автосалонов. Для развития необходимо постоянно улучшать качество обслуживания, уделять внимание его расширению и внедрению новейших технологий. Предназначение любого бизнеса заключается в удовлетворении запросов клиента. Ключевым фактором рыночного успеха предприятия является завоевание и удержание клиента благодаря эффективному удовлетворению его потребностей. Предприятия, которые непременно ориентируются на клиента, добиваются заметных конкурентных преимуществ перед компаниями, игнорирующими такой подход. Все вышесказанное подчеркивает актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Объект исследования - инвестиционный анализ деятельности предприятия.

Цель исследования – оценить эффективность инвестиционного проекта.

Задачи исследования:

1. Проанализировать рынок и дать характеристику анализируемому предприятию;
2. Проанализировать инвестиционный проект предприятия ООО «АМР Моторс»;
3. Проанализировать риски инвестиционного проекта.

В данной работе приводится описание деятельности ООО «АМР Моторс», также сравнительный анализ российского и международного опыта на основе статистических данных. Проводится анализ эффективности инвестиционного проекта, анализ рисков проекта и расчет точки безубыточности.

# 1 АНАЛИЗ РЫНКА АВТОСАЛОНОВ ЗАНИМАЮЩИХСЯ ШИНОМОНТАЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

## 1.1 Зарубежный опыт

В Британии широко распространены так называемые *fast fitter*'ы, которые берут на себя очень значительную долю рынка шиномонтажных услуг. Однако под определение «шиномонтажных мастерских» они не подпадают. Во Франции качественные шиномонтажные услуги сейчас обеспечивает плотно развитая сеть официальных дилеров. Во многих странах континентальной Европы нишу шиномонтажных мастерских занимают независимые автосервисы. В настоящее время в США один автомобиль в среднем приходится на двух американцев, а на одно домохозяйство — всего 1,5 автомобиля. Впервые за «автомобильную» историю Америки все большая часть ее жителей стала избегать покупки новых моделей стараясь приобрести подержанные, но более дешевые машины, а вместо новых шин делать вулканизацию своих же шин. В США большие внедорожные колеса, как правило, балансируют там же, где и продают. Поскольку пикап или внедорожник на североамериканских дорогах дело вполне обычное, и огромным размером колеса в шиномонтажных мастерских никого не удивит. Смонтировать такое колесо в Америке возьмутся где угодно, нежели в других городах и странах (стандартное для таких мест оборудование вполне это позволяет). Но балансировка таких колес – это совсем другое дело. Для этого нужен соответствующий станок, и самое главное для этого – опытный мастер, причем не просто опытный, а отлично знающий секреты обращения с внедорожной резиной. Согласно сведениям международной маркетинговой компании GiPA Awards, во Франции на 38 млн. зарегистрированных автомобилей приходится всего 2 200 колесных мастерских, то есть на 1 шиномонтажную мастерскую, приходится в среднем более 16 000 автомобилей. В Германии числится 5 210 «колесных автосервисов» на 1 шиномонтажную мастерскую

приходится около 8 700 автомобилей. Автопарк Великобритании насчитывает уже 33 миллиона зарегистрированных автомобилей при 2 000 шиномонтажных мастерских, что позволяет говорить о том, что на 1 шиномонтажную мастерскую здесь приходится 17 400 автомобилей. Италия с автопарком в 40 миллионов автомобилей располагает 5 462 колесными автосервисами, что говорит о том, что здесь на 1 шиномонтажную мастерскую приходится 7 300 автомобилей. Причина такого серьезного различия между западными странами, в структурных различиях европейских рынков. Ниже представлена информация о предприятиях, которые также как и «АМР Моторс» занимаются продажей автомобилей и сопутствующими услугами, такими как шиномонтажные услуги. Обзор некоторых предприятий за рубежом представлен ниже:

#### 1.США: Бруклинская шиномонтажная мастерская на Neptune Ave

Помещение шиномонтажной мастерской обычное маленькое — размером с гараж на одну машину. Действует более 5 лет. Ремонт зависит не только от типа ремонта колеса, но и от размерности дисков.

Цена за каждый вид услуги представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Цены за услуги

Размер колеса	Вид услуги	Цена за услугу, \$
16 дюймов	Установка заплатки	10
	Балансировка	5
17-19 дюймов	Установка заплатки	15
	Балансировка	10
от 20 дюймов и выше	Установка заплатки	20
	Балансировка	15

#### 2. Сеть шиномонтажных мастерских «Покрышкино»

Это сервисные мастерские, обладающие многолетним опытом и отличной репутацией среди клиентов. Компания разработала программу лояльности для покупателей. Выбрав любую из них, можно получить качественные шиномонтажные услуги со специальной скидкой. Компания стремимся к постоянному расширению перечня своих партнеров, которые соответствуют требованиям качества и цены, в разных районах г. Алматы.

Адрес: г.Алматы мкр-н Атырау-2 159/8 офис-9 БЦ "Данко"  
Email: [info@globalshina.kz](mailto:info@globalshina.kz).

Адрес: РК, г.Петропавловск, ул.Жамбыла, 221, ул.Гоголя, 14, ул.Потанина, 86А,  
ул. Я. Гашека, 26 Б, г. Сергеевка, ул. Шал Акына, 27

Часы работы: круглосуточно

Краткое описание:

Шиномонтажные, шиноремонтные услуги. Ремонт любых шин, легковые, грузовые, с/х ремонт и правка литых дисков. Обслуживание клиентов в любых формах оплат (наличные и безналичные расчеты). Новейшие технологии ремонта, персонал прошедший обучение в странах СНГ. Постоянный процесс обновления оборудования.

2.Hyundai Premium Astana

Адрес сайта: [www.hyundai-astana.kz](http://www.hyundai-astana.kz)

Город: Астана Адрес: пр. Кабанбай батыра, 39

Описание:

Hyundai Premium Astana – официальный дилерский центр в г. Астана, который входит в состав компании Astana Motors и работает по принципу 3S: Sales (продажа автомобилей), Service (сервисное обслуживание), Spare parts (продажа оригинальных запчастей). Не так давно начала действовать программа TRADE-IN, обмен любого автомобиля на новый Hyundai. А также при государственной поддержке отечественных производителей действует программа

льготного кредитования автомобилей казахстанского производства по кредитной ставке - 4% годовых!

Автомобиль можно приобрести:

- за наличный расчет
- по программе льготного кредитования под 4% годовых, первоначальный взнос от 10% без ограничений и сроком до 7 лет
- по программе "рассрочка" от Евразийского банка на модели Hyundai Accent
- в лизинг
- по программе Trade-In.

Также в данном автосалоне можно оформить страховой полис ОГПО и КАСКО. Различные предложения от нескольких банков партнеров. В автоцентре представлен весь модельный ряд автомобилей Hyundai: Accent, Elantra, i30, Tucson, Santa Fe, Sonata, N-1, Creta, Genesis, Grandeur. Коммерческая техника: автобусы от 16 до 43 пассажирских мест и транспорт грузоподъемностью от 1 до 20 тонн (возможность приобретения по государственной программе «льготный лизинг» от 3% годовых). Сервис-центр принимает на техническое обслуживание все автомобили - независимо от места и времени приобретения авто. Для клиентов сервиса всегда подготовлены приятные сюрпризы в виде скидок и интересных бонусов. Автоцентр располагается в престижной части города и имеет удобную транспортную инфраструктуру, что является немаловажным для всех клиентов. Расположение вдоль проспекта Кабанбай батыра, в направлении столичного аэропорта позволяет ощутить крепкую связь атмосферы города и природной среды. Бренд Hyundai стремится к достижению гармонии между человеком, окружающей средой и технологиями. Приходит время развивать новые традиции и привычки. Экологичность и технологичность – актуальные тенденции, все настойчивее проникающие в нашу жизнь. Открытие премиального дилерского центра Hyundai Premium Almaty – это олицетворение нового времени и инновационных



стандартов для повышения лояльности владельцев автомобилей Hyundai. Именно эти важные аспекты являются сутью программы Hyundai Modern Premium, концепция которой отразилась в самой архитектуре автоцентра, выражая баланс между технологиями и экологичностью. Ультрасовременный экстерьер здания в стиле хай-тек гармонично переходит в интерьер, создавая гостеприимную атмосферу для каждого посетителя. На сегодняшний день подобные проекты стандарта GDSI, автором которого является Hyundai Motor Company, реализованы в четырех странах: Китай, Бразилия, Турция и Корея. Казахстан является пятой страной в этом небольшом списке. Новый подход в оформлении автоцентра подразумевает и высококлассное обслуживание клиентов. В просторном и изысканном шоуруме площадью около 1000 кв.м. представлен весь модельный ряд автомобилей Hyundai, поставляемых в Казахстан, а также широкий ассортимент оригинальных запасных частей, аксессуаров и финансовых продуктов. Здесь предусмотрены отдельная премиум-зона с кабинетом для консультаций, несколько зон ожидания и детская комната. Предоставляется возможность тест-драйва.

Услуги сервиса:

- техническое обслуживание автомобилей бренда Hyundai
- диагностика, ремонт и обслуживание всех узлов и агрегатов
- диагностика и ремонт ходовой части автомобилей
- диагностика, ремонт и обслуживание бензиновых двигателей и систем управления
- очистка топливной системы (системы впрыска)
- диагностика, ремонт и обслуживание трансмиссии (АКПП, МКПП), редукторов, раздаточных коробок
- диагностика и ремонт тормозной системы (ABS)
- кузовные работы, полировка кузова

- проверка и регулировка углов установки передних и задних колёс (развал-схождение)
- диагностика (считывание кодов неисправностей) и ремонт электрооборудования)
- установка дополнительного оборудования
- обслуживание, ремонт и заправка систем кондиционирования воздуха
- удаление вмятин без покраски
- бесконтактная мойка автомобилей
- замена стекол автомобиля
- шумоизоляция
- шиномонтажные услуги и балансировка
- сезонное хранение шин
- химчистка

### 3.Автоцентр "Nissan Astana Motors"

Город: Алматы

Адрес: ул. Суюнбая, 243

#### Описание:

Автоцентр "Nissan Astana Motors" предлагает услуги по системе обмена старого автомобиля любой марки на новый Nissan. Является официальным дилером марки Nissan, Datsun в Республике Казахстан. Одним из наиболее популярных финансовых услуг при покупке нового автомобиля становится услуга Trade-In. Это один из способов оплаты выбранного автомобиля. Клиент сдаёт свой существующий автомобиль, доплачивает разницу в цене (эту разницу можно оплатить и в кредит), и уезжает на понравившемся новом автомобиле или же автомобиле с пробегом. Это очень удобно и уже стало очень популярным, поскольку не приходится тратить большое количество времени на поиск покупателя существующего автомобиля, заниматься бесконечными показами и

оформлением сделки. На все эти операции, тратится драгоценное время клиента, если же какие-то операции заставляют себя долго ждать, то сделка может перенестись и затянуться еще на несколько дней. Это быстро и с максимальным комфортом, поскольку не приходится дожидаться продажи своего автомобиля, прежде чем сесть за руль выбранного клиентом автомобиля. Это безопасно, поскольку, сотрудничаете с зарекомендовавшей себя на рынке Казахстана компанией "Nissan Astana Motors". Гарантия на весь модельный ряд 3 года либо 100 000 км пробега. Возможность приобретения автомобилей в кредит, не выходя из автосалона. Банки Партнеры: Евразийский Банк, Каспи Банк, Сбербанк, БЦК и Шинхан Финанс. Также в автосалоне есть свой парк автомобилей с пробегом, которые также доступны при оформлении в кредит. Широкий выбор оригинальных аксессуаров Nissan – профессиональная установка оборудования без потери гарантии завода-изготовителя. Действует рассрочка на некоторые модели. Комиссионная продажа автомобилей представляет собой оптимальный вариант для потребителей, ценящих своё время и стремящихся правильно сэкономить свои деньги. В данном случае стоимость машины определяет владелец, а салон в свою очередь выступаем посредниками в сделке реализации. Посредническими функциями салона являются поиск покупателей, обеспечение рекламной поддержки, правильное хранения и охрана машины, а также в техническом и документальном сопровождении во время самой сделки.

Услуги сервиса:

- техническое обслуживание автомобилей бренда Nissan.
- диагностика, ремонт и обслуживание всех узлов и агрегатов
- диагностика и ремонт ходовой части автомобилей
- диагностика, ремонт и обслуживание бензиновых двигателей и систем управления
- очистка топливной системы, системы впрыска

- диагностика, ремонт и обслуживание трансмиссии, редукторов, раздаточных коробок
- шиномонтажные услуги и балансировка
- диагностика и ремонт тормозной системы (ABS)
- диагностика, т.е. считывание кодов неисправностей и ремонт электрооборудования автомобиля
- установка дополнительного оборудования
- замена стекол автомобиля.

#### 4.Автокомплекс BEST AUTO

Город: Костанай

Адрес: ул. Карбышева, 48

##### Описание:

Большой выбор автомобилей как новых, так и с пробегом, услуга Trade-in варианты обмена автомобиля, автосервис представляет весь спектр услуг по ремонту автомобилей, снабжение запасных частей на весь модельный ряд автомобилей марок. Также, компания предлагает своим покупателям приобрести автомобиль в кредит или в рассрочку по выгодным для них условиям, с минимальным пакетом документов.

##### Услуги:

- профессиональная полировка кузова;
- нанесение защитного Нано-лака;
- химчистка салона, двигателя, дисков;
- шиномонтажные услуги и балансировка
- предпродажная подготовка;
- тонирование, бронепленка, выставочный блеск.

- европейская мойка.
- установка сигнализации, шумоизоляция.

## 5. Ravon Автокомплекс Тарлан

Skype: Nissan\_Sales, Почта: Mail.ru Агент sidorenko\_vova@mail.ru

Адрес: г.Костанай, пр. Абая, 66

### Описание:

Ravon в дилерском центре "Автокомплекс Тарлан" в Костанайской области:

- продажа автомобилей
- сервисный центр
- кузовной цех
- продажа запчастей и аксессуаров
- автомойка
- шиномонтажные услуги и балансировка

На автомобили распространяются программы:

- стандартное автокредитование;
- автострахование;
- Trade In.

Ravon в дилерском центре "Автокомплекс Тарлан" является одним из самых крупных, высококвалифицированных и востребованных Дилерских центров в Костанайской области с многолетним хорошим опытом работы. Компания осуществляет деятельность по проведению сервисных, диагностических, слесарных, агрегатных и других работ на собственной станции технического обслуживания и обеспечивает полное сервисное и гарантийное обслуживание автомобилей. Для обслуживания автомобилей имеется весь необходимый специализированный инструмент и новейшее диагностическое оборудование, не имеющее аналогов в Костанайской области, собственный склад

любых запасных частей, а так же поставка запасных частей под заказ. На сегодняшний день на СТО выполняется весь спектр услуг от автомобильной мойки, шиномонтажных работ, установки доп. оборудования, диагностических работ и регулярного ТО, до восстановления автомобиля после тяжелых ДТП, правки геометрии кузова, полировки, покраски и других работ в полном соответствии с требованиями и рекомендациями завода-изготовителя любых обслуживаемых автомобилей. Компания зарекомендовала себя на рынке автомобильных услуг как опытный, надежный и перспективный Дилерский центр. Гарантия на автомобиль составляет 3 года или 100 000 км.

Так же действует:

- система Trade-in
- кредитование
- рассрочка

Основные преимущества сотрудничества:

- гарантия и качество
- удобство и выгода
- индивидуальный подход и лояльность к клиентам
- собственный склад запасных частей
- квалифицированный персонал
- широкий перечень предоставляемых услуг.

6. Autohaus из Берлина

**Koch AUTOMOBILE AG: АВТОМОБИЛЬ КОМПЕТЕНТНОСТИ – НА ПРОТЯЖЕНИИ БОЛЕЕ 20 ЛЕТ В БЕРЛИНЕ И БРАНДЕНБУРГЕ.**

Дилеры Автомобильных Марок

- Mazda
- Skoda
- SEAT

– Обслуживание Эксплуатация Авто Марки SEAT

Услуги:

- финансовые услуги
- экспертиза при аварии транспортных средств
- авто электрика
- ремонт кузова
- малярный цех
- навигационные системы
- шиномонтажные услуги
- страхование
- ремонт (шлифовка, покрытие)
- эвакуатор/служба технической помощи на дороге
- стекольные и автомобильные аксессуары
- продажа запасных частей
- кондиционер-сервис
- ремонт двигателей
- продажа шин
- быстрый сервис
- тюнинг
- автомойка

Брендами компании являются MAZDA, VOLVO, CITROEN, SKODA и SEAT. Всесторонне обученные сотрудники предлагают обслуживание не только автомобилей этих марок, но также принимают вызов любого автомобиля „на четырех колесах“ – неважно какой он марки и страны производства. Клиент компании всегда находится в центре внимания, команда показывает обещание, которое сделали в четырех основных наборах по отношению к своим клиентам: Мы любим клиентов! Мы всегда приветливы! Мы готовы учиться каждый день! Мы удовлетворяем ожидания своих клиентов!

## 7. AutoPark Киев

Компания «Автопарк» специализируется на продаже подержанных автомобилей уже много лет. Специалисты в обязательном порядке, перед приёмом авто, предоставляют сервис предпродажного осмотра автомобиля на высоком уровне качества обслуживания, проводя тщательный осмотр всех узлов и агрегатов автомобиля, а так же качество его лакокрасочного покрытия. Предпродажная процедура осмотра авто подразумевает детальный мониторинг всех без исключения деталей и систем. Именно это дает гарантию того, что покупка, сделанная - «Автопарк» обеспечит всех клиентов надёжным средством передвижения на долгие годы. В настоящий момент «Автопарк» представлен несколькими площадками - в городе Киеве и Запорожье. Улучшая качество услуги, повышая квалификацию отдела продаж и тщательно изучая юридические вопросы, компания достигла высокого уровня доверия клиентов и закрепила его лидерскими позициями на рынке. Известно, что ежедневно сайт посещает свыше 5 000 уникальных пользователей. На данный момент в продаже находятся более чем 2 500 автомобилей. В сутки заключается около 50 сделок купли-продажи. Еще одним преимуществом является профессиональная фото/видео съёмка автомобиля.

Реклама на сайте [autorpark.ua](http://autorpark.ua), который создан максимально удобным и доступным для пользователей, а главное - ни один сайт не обладает такой функциональностью и полнотой информации о продаваемых автомобилях. Реклама в «топовых» позициях на всех ведущих сайтах авто-продаж, а также во всех регионах Украины и доступных социальных сетях. Дистанционная продажа: для сотрудничества не обязательно ставить автомобиль в автосалон. Круглосуточно охраняемые автосалоны с закрытой территорией и видеонаблюдением, с гарантией полной сохранности автомобиля

Услуги:

— авто в кредит



- автоломбард
- автовыкуп
- шины и диски
- продажа запчастей

## 8.PARK DRIVE

Адрес: город Харьков, Мерелянское шоссе, 13В

PARK DRIVE – Всеукраинская сеть по продаже автомобилей и спецтехники с пробегом.

Автосалон располагает большой базой продаваемых авто, и потенциальных покупателей желающих приобрести автомобили, разных классов и ценовой категории. Команда профессионалов поможет не только приобрести подержанные авто по разумной цене, в хорошем состоянии, но также оценить, продать, снять с регистрации, застраховать, зарегистрировать подержанные автомобили и подобрать уникальные номера для б/у авто. Машины с пробегом — это не только простой способ решения транспортной проблемы, но также отличный для себя шанс сэкономить. Стоимость иномарки с пробегом зависит, прежде всего, от расстояния, которое она проехала, объема двигателя, года выпуска и ее состояния. Конечно же, чтобы удовлетворить интересы и продавцов, и покупателей, все подержанные иномарки проходят тщательную диагностику технического состояния и юридическую проверку. К ним выставляются высокие требования. Поэтому, посещая автомобильные рынки и осматривая подержанные иномарки, покупатель не разочаровывается дефектами, которых не видно на фотографиях. Компания реализует выкупленные автомобили с пробегом, а также подержанные авто с комиссионных площадок на автомобильных рынках в Киеве, Львове и Харькове. Также действует система Trade-In, обмен старого автомобиля на новый, или на автомобиль с пробегом на площадках ParkDrive.

Услуги:

- кредитование
- страхование
- услуги нотариуса
- услуги СТО
- шиномонтажные услуги и балансировка
- процедура комиссионной продажи
- выкуп автомобиля
- удаленная продажа автомобилей.

### 1.1.2 Российский опыт

Политические и социально-экономические преобразования, произошедшие в нашей стране, способствовали развитию отечественного автомобилестроения и росту импорта иностранных автомобилей. Эти факторы, в свою очередь, обеспечили быстрый рост автомобильного парка легковых автомобилей в России. Особенно высокий уровень автомобилизации имеют крупные города. В то же время в России сохраняется очень высокий показатель аварийности по причине неудовлетворительного технического состояния эксплуатируемых автомобилей. В большей степени это связано с тем, что в России средний возраст парка легковых автомобилей составляет 10 лет. Такое возрастное состояние автопарка требует усиленного внимания к его обслуживанию и ремонту. На сегодняшний день, на территории России работает так много шиномонтажных мастерских, что никто их экспертов не берется их сосчитать. Совсем недавно это был лицензируемый вид деятельности, когда появление всех новых объектов четко отслеживалось. Начиная с 2003 года в Российской Федерации предприниматели в сфере обслуживания автомобильных шин получили право не сертифицировать свои услуги согласно постановлению РосТеста. Теперь же обязательное лицензирование отменено, сейчас достаточным является лишь зарегистрировать себя в качестве индивидуального предпринимателя. Однако обязательно потребуются документы из СЭС, пожарной станции и разрешения главы

выбранного района дислокации. Соответственно, основываясь на такой политике создания, количество открывшихся шиномонтажных мастерских увеличилось в разы, причем следить за динамикой их появления стало практически невозможно. По приблизительным подсчетам, на сегодняшний день в стране работает более 220 тыс. объектов, оказывающих такие шиномонтажные услуги. Они могут быть самыми разными, отличаясь друг от друга и размерами, и экономическими показателями и мастерами которые собственно и оказывают данные услуги. Именно недостаток точной информации делает невозможным проведение действительно полного исследования этого рынка и получение реально отражающих ситуацию на рынке цифр. Единственный неоспоримый факт – работа в таком бизнесе не подлежит точному прогнозированию и достаточно нестабильна. Это не для кого ни секрет, об этом четко говорят и ведущие эксперты. Поэтому нельзя назвать управление собственной шиномонтажной мастерской самым простым делом. В целом, если сравнивать насыщенность шиномонтажных услуг в России и в европейских странах просто не корректно. На западе нет такой суровой зимы, как у нас. Соответственно, и уровень потребностей в шиномонтажных услугах там совсем иной. Хватает ли российским мегаполисам услуг шиномонтажных мастерских, или в этой сфере ощущается явный дефицит предложения – сказать сложно. Автомобильный рынок в России пока что находится в процессе становления. Аналогичный этап развития проходят и сопутствующие услуги автосервисов. Однако специалисты пытаются понять, какие перспективы роста имеются у той или иной сферы автомобильных услуг, по этой причине они невольно вынуждены обращать внимание на уже сформировавшийся и наполненный услугами европейский автомобильный рынок. И здесь разброс получается необычайный. Аналитики справочного сервиса выяснили, где теоретически проще всего сменить колеса без очереди. По состоянию на апрель 2016 года. В частности, 70% шиномонтажных сервисов (5 430 фирм) в городах – миллионниках ответили на вопрос: «Какова минимальная стоимость замены резины на четырех колесах». Можно сделать

вывод, что большинство шиномонтажных мастерских в таких крупных городах, как Красноярск, Новосибирск и тройку лидеров завершает Екатеринбург. В остальных городах количество мастерских чуть меньше, в Ростове на Дону всего 10 мастерских на 100 тысяч жителей, он на последнем месте. На основе полученных данных, удалось подсчитать среднюю стоимость шиномонтажных услуг в 15 крупнейших городах страны. Количество шиномонтажных мастерских на 100 тысяч жителей, владеющих автомобилем, представлено на рисунке 1.1.

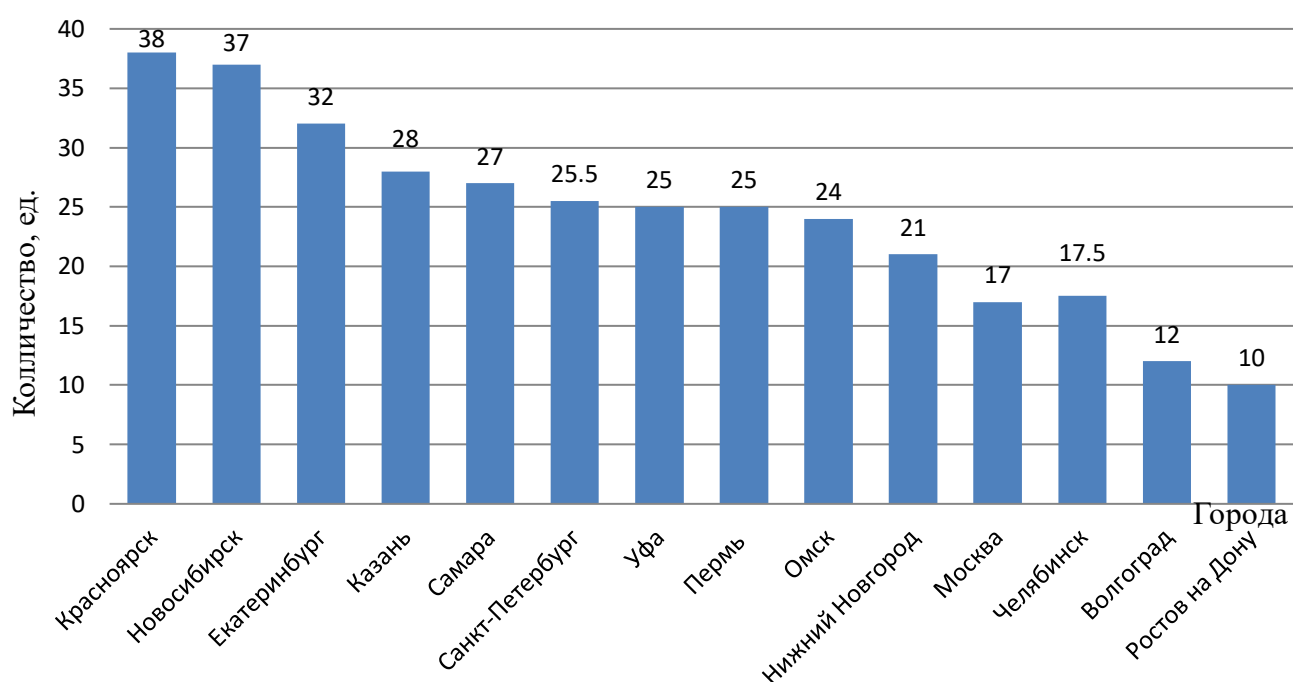


Рисунок 1.1 – Количество шиномонтажных мастерских на 100 тысяч жителей, имеющих автомобиль

Избежать очереди в шиномонтажную мастерскую можно с помощью предварительной записи. Впрочем, эта опция есть пока еще не везде, а только у 58% фирм. По предварительной записи работают меньшее количество компаний, наиболее распространена эта опция в Ростове-на-Дону— 90%, на втором месте находится Санкт-Петербург, на третьем — Екатеринбург. Специалисты, обеспечивающие шиномонтажные услуги, готовы работать круглосуточно в городах Казань (доля от общего количества фирм — 36%), Уфа (32%) и Санкт-Петербург (29%). Как оказалось, немногие профильные компании

готовы самостоятельно приехать к клиенту и провести замену колес, в целом сейчас — всего около 10% от общего количества фирм. В крупнейших городах страны пока не получил большого распространения выездной шиномонтаж. Доля сервисов, которые готовы выехать к клиенту, работает в Екатеринбурге, Самаре, Перми и Воронеже, например в Казани, Челябинске, Омске и Уфе данная услуга почти не распространена — всего 3 – 4% организаций. На втором месте находится Санкт-Петербург (89%), который опережает Екатеринбург по дополнительному показателю. У Ростова-на-Дону первое место по доле шиномонтажных мастерских с предварительной записью и последнее в рейтинге по доле круглосуточных. В северной столице количество шиномонтажных мастерских с возможностью записи значительно больше, чем в уральской, 678 против 432 шиномонтажных мастерских. Меньше шансов заранее записаться на замену колес представляется в Казани. Здесь большинство шиномонтажных мастерских работает только с живой очередью – 53%. В столице Татарстана 36% шиномонтажных мастерских работают круглосуточно. Это лучший показатель среди 15 крупнейших городов страны. Возможность приехать в шиномонтажную мастерскую ночью или рано утром, когда клиентов немного, тоже действенный способ быстро поменять резину. В тройку лидеров по доле круглосуточных шиномонтажных вошли также Уфа – 32% и Санкт-Петербург – 29%. Южная столица стала абсолютной противоположностью Казани.

В целом средняя цена шиномонтажных услуг по городам-миллионникам составила 1 095 рублей. Рейтинг городов России по средней стоимости шиномонтажных услуг в апреле 2017 года представлен в рисунке 1.2.

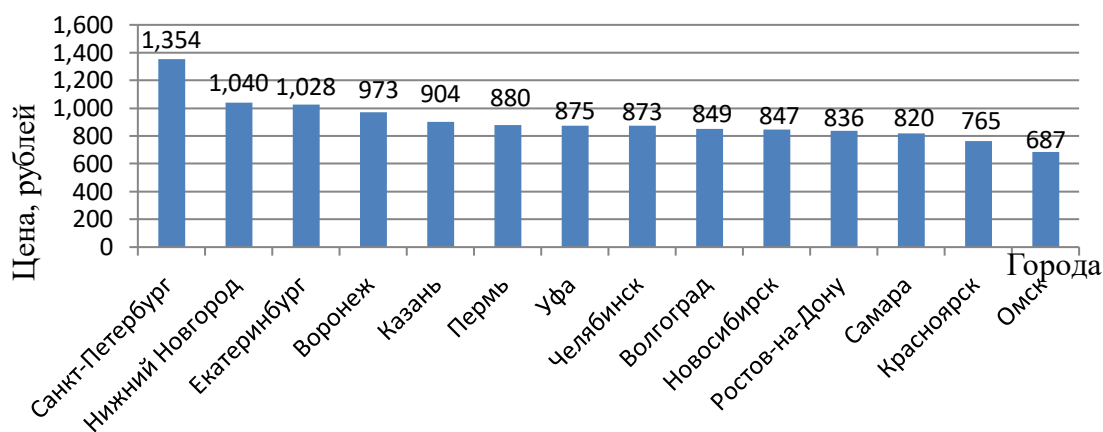


Рисунок 1.2 – Рейтинг городов России по стоимости услуг

По этим данным, можно сделать вывод, что больше всего повезло автолюбителям из Омска. Здесь самые дешевые шиномонтажные услуги. Замена резины на четырех колесах в среднем стоит меньше 700 рублей. Второе место по дешевизне шиномонтажных услуг занял еще один сибирский город Красноярск. В нем услуга обойдется в 765 рублей. На третьей позиции оказалась Самара (820 рублей). Самые дорогие шиномонтажные услуги — в Москве. Столичным автовладельцам, на замену резины придется потратить в среднем порядка 1600 рублей. Около 1400 рублей нужно отдать за это в Санкт-Петербурге. Тройку самых дорогих по стоимости шиномонтажных услуг городов замкнул Нижний Новгород. Произвести смену зимних шин на летние шины здесь можно в среднем чуть больше чем за 1 000 рублей. Чуть дешевле это обойдется в Екатеринбурге, у которого завоевано четвертое место. В остальных 11 миллионниках замена резины стоит в среднем меньше 1 000 рублей. В целом средняя стоимость шиномонтажных услуг в городах-миллионниках составляет около 1 100 рублей. На рисунке 1.3 изображено изменение уровня средней заработной платы профессии монтировщик шин в России.

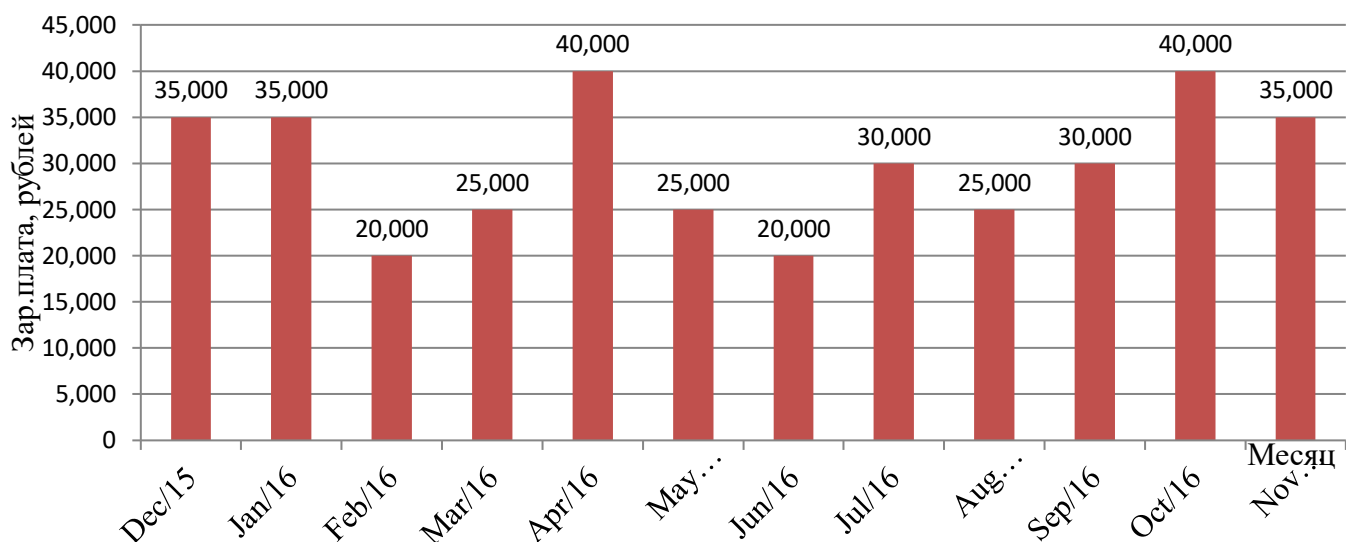


Рисунок 1.3 – Уровень средней зарплаты за 12 месяцев

Распределение вакансии монтировщик шин по областям России представлено на рисунке 1.4.

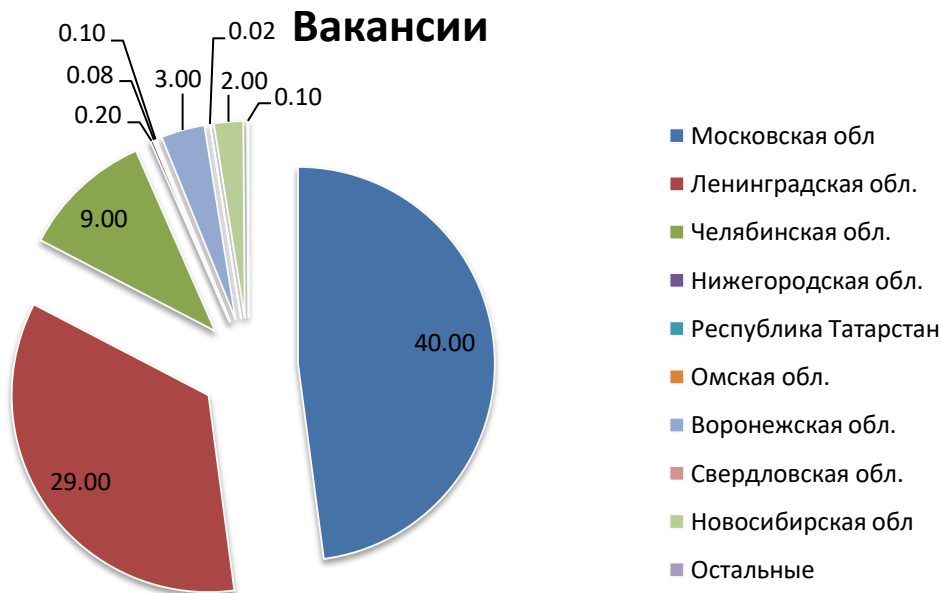


Рисунок 1.4 – Вакансии по областям России.

Большинство открытых вакансий, это без малого 50% на данную должность в Московской области. Затем чуть меньше 1/3 среди данных областей занимает Ленинградская область, за ней следует Челябинская область. По

статистике, профессия монтировщик шин является наиболее высокооплачиваемой в Томской области. Уровень средней заработной платы по данным областям составляет 35 000 руб. Рейтинг областей России по уровню заработной платы представлен на рисунке 1.5.

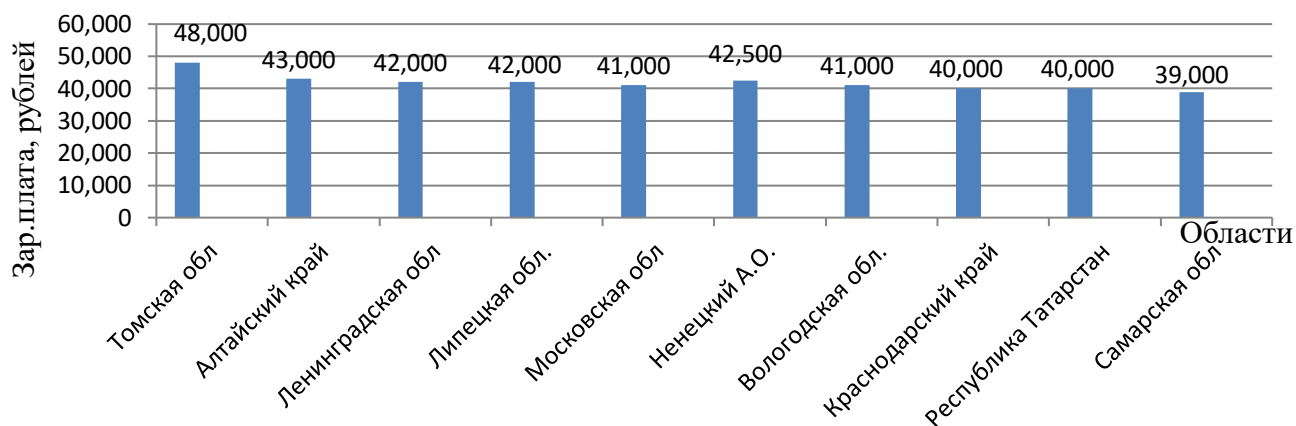


Рисунок 1.5 – Рейтинг областей России по уровню зарплаты

По состоянию на 1.03.17, по профессии монтировщик шин в России открыто 1 700 вакансий. Уровень заработной платы представлен на рисунке 1.6. Для 35.7% открытых вакансий, работодатели указали заработную плату в размере от 33 400 до 44 200 рублей. 25.7% объявлений с зарплатой 22 600 – 33 400 рублей, и 18.6% с зарплатой 11 800 - 22 600 рублей.

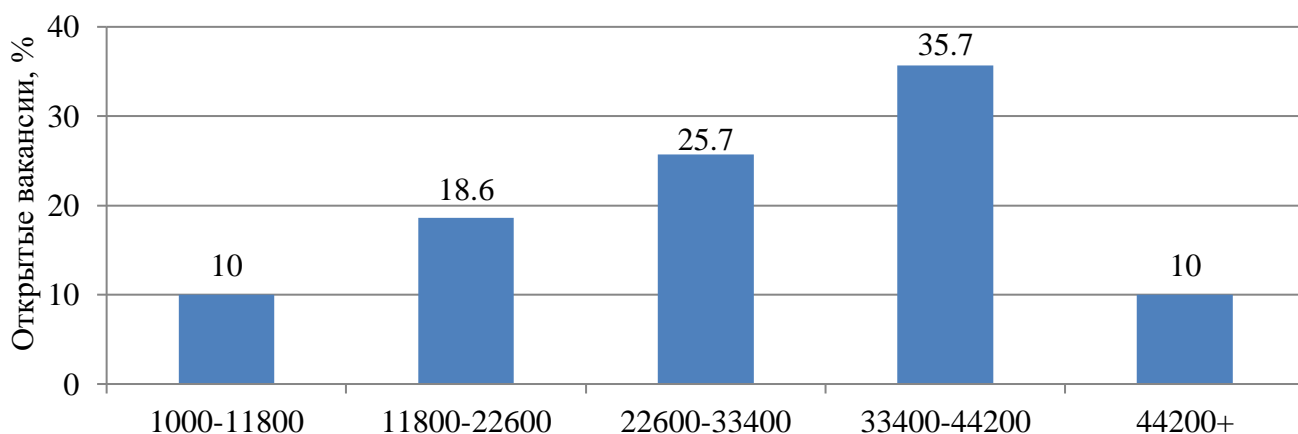


Рисунок 1.6 – Уровень заработной платы, рублей

Для шиномонтажного бизнеса, как уже стало известно очень характерен такой фактор, как сезонность. Есть своеобразные пики, когда выручка возрастает в разы, или же совсем наоборот, что очень нежелательно для владельцев такого



бизнеса. Приходятся эти пики на пору всеобщей смены колес в самом начале весеннего периода и перед зимним сезоном, обычно это приходится на такие месяцы как апрель и ноябрь. Поэтому очень часто, для уменьшения влияния фактора сезонности и увеличения общего объема прибыли, шиномонтажные мастерские открывают новые направления в предоставляемых ими услугах. Часто таким направлением становится восстановление изношенных шин с применением холодного метода. Эта технология сейчас пользуется большим спросом у клиентов в западных странах, например в США по статистике каждая седьмая шина восстанавливается именно с ее применением. В России же такая технология появилась не так давно, и для развития бизнеса станет весьма перспективным направлением.

### 1.1.3 Опыт по региону

Предложений на рынке шиномонтажных услуг города Челябинска достаточно: в городе работают и шинные центры, и автосервисы, и частники, работающие в собственных небольших гаражах, готовые предложить свои услуги. ДубльГИС выдает по запросу «шиномонтажные» 236 организаций, которые рады помочь с сезонным вопросом любому заинтересованному автомобилисту. Лидеры местного рынка — «Шининвест», «Рулевой-Шинавтотех», «Цефей» и Vianor. В среднем цена на смену сезонных колес автомобиля составляет 1152,5 рублей. В небольших шиномонтажных мастерских можно сделать это дешевле. Тем не менее, часть компаний уже предлагают к пику спроса специальные, заманчивые условия и акции. Так, в «Рулевом-Шинавтотехе» действует 50%-ная скидка на шиномонтажную услугу при заказе шин и дисков в интернет-магазине. В сети «5 колесо» при комплексной смене на карту клиента зачисляется 1500 рублей, которые можно потратить на подкачку колес, ремонт кордовой заплаткой, бокового пореза или реставрацию литых дисков. В «Цефее» при покупке любого комплекта шин предусмотрена полугодовая гарантия на проколы, ремонт в таком случае делается бесплатно. В сфере шиномонтажных услуг свежей тенденцией является — переход компаний на онлайн - запись клиентов. Такая услуга уже есть в «Цефее» и «Рулевом-Шинавтотехе». В «Рулевом-Шинавтотехе» идет запись на шиномонтажную услугу сразу по всем 11 филиалам, таким

образом, клиент может выбрать ближайшую, удобную к нему мастерскую. После заполнения формы на телефон приходит SMS с назначенной для клиента датой и временем. Рыночная новинка последних лет – шиномонтажная услуга на выезде, но он пока не находит широкого распространения. Три года назад в городе появились выездные мастерские, которые конкурируют с крупными сетевыми игроками и автосервисами города, но количество их не растет — компании, предлагающие такую услугу, по-прежнему можно пересчитать по пальцам рук. Цены в таких мастерских по городу за 1 000-1 200 рублей. Из главных плюсов можно выделить: что не нужно стоять в огромных очередях и куда-то перемещаться, так как специалисты готовы приехать в любую точку города, будь то дом, гараж или офис. Например, компания «Мобильный шиномонтаж» осуществляет техническую помощь круглый год, а не только в сезон. Готовы выезжать на трассы, если там случился прокол колеса, буксировать автомобиль, заводить машины в мороз. В целом, ситуация на рынке по сравнению с прошлым годом не изменилась. Крупные местные игроки продолжают конкурировать за счет своевременных специальных предложений и дополнительных услуг, таких, как, к примеру, сезонное хранение шин. Круглосуточные шиномонтажные мастерские берут удобным графиком работы, а шиномонтажная мастерская на выезде, несмотря на привлекательность предложений, так и остается не самым популярным направлением.

В ходе исследования рынка в регионе, был выявлен ряд основных конкурентов, среди них:

- 1) «Планета-Авто»
- 2) «АВТОземля»

Анализ конкурентов

- 1) «Планета-Авто»

Цель компании — уделить максимальное внимание, потребностям клиента, предоставляя ему отборные автомобили с пробегом.

На рынке подержанных автомобилей с 1993 года. Компания может похвалиться высокой квалификацией сотрудников и отработанными технологиями работы с подержанными автомобилями. Работают с любыми автомобильными брендами, разнообразными моделями. В том числе с редкими, раритетными авто.

Предоставляемые услуги:

- кредит
- страхование
- обмен
- выкуп
- комиссия
- автосервис

2) «АВТОземля»

Компания занимается продажей автомобилей с пробегом, осуществляет прием авто любых марок на комиссию, также имеется бесплатная парковка. Находится в городе Челябинск, по адресу ул.Автодорожная, 12 ст. 2.

Автосалон АВТОземля предлагает легковые автомобили отечественного и иностранного производства (отечественные авто и иномарки):

- выкуп автомобилей
- обмен автомобилей
- продажа автомобилей с пробегом, также предпродажная подготовка в автосервисе
- прием авто любых марок на комиссию
- оформление купли-продажи автотранспорта
- автострахование
- выдача кредита на покупку автомобилей
- проверка авто на залог и ограничения

1.2 Общая характеристика предприятия

Адрес: г. Челябинск, ул. Каслинская 64/2

Почта: amrmotors74@gmail.com

Тел: 750-02-05

Директор: Кудабаева А.М.

Компания AMR MOTORS специализируется на комиссионной продаже новых автомобилей, с пробегом и бывших в употреблении автомобилей, срочным выкупом, покупка подержанных автомобилей, обменом подержанных авто на новые и бывшие в употреблении. Продажа автомобилей в кредит. Действует более 10 программ кредитования, авто страхование, оформление договоров купли продажи. Качественное оказание услуг посредством создания позитивных и долговременных отношений с заказчиками, работниками и партнерами на основе общности интересов и путей их удовлетворения.

Компания АМР Моторс предлагает широкий спектр услуг:

- Комиссионная продажа автомобилей с пробегом.
- Срочный выкуп авто.
- Обмен авто.
- Более 10 программ кредитования.
- Автострахование.
- Оформление договоров купли продажи.

Преимущества:

Комиссионная продажа автомобилей с пробегом. Прием на комиссию является безопасным способом продажи автомобиля. Если продажа автомобилей с пробегом - не Ваш основной род деятельности, то лучше всего поручить это профессионалам, обезопасив тем самым себя от наступления всевозможных неприятностей. Сотрудники компании постоянно совершенствуют услуги, для комфорта клиентов. Сегодня не каждый, даже состоятельный человек, может

позволить себе новый автомобиль от официального дилера. Спад продаж на рынке новых автомобилей достиг уже 25 процентов. И примерно настолько же увеличилось количество продаж машин с пробегом. Спрос на подержанные автомобили растет. Причем это касается не только бюджетных, но и дорогих авто. Салон АМР работает недавно, но уже совершено порядка 180 сделок. В салоне представлены практически все известные марки. Среди наиболее популярных можно отметить, автомобили Hyundai, Citroen, Mercedes и Kia, в особенности Kia Sportadg. Ценовые категории соответственно, самые разные, начиная от 340 тыс. руб. и заканчивая 6 млн. Продажа автомобилей не только за наличный расчет, но и помощь с оформлением кредита. Компания сотрудничает со многими ведущими банками, такими как ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК, Русфинансбанк, РОСБАНК и другие. Одной из главных целей является создание всех условий, чтобы люди сегодня имели возможность приобрести качественный автомобиль по приемлемой для них стоимости. Среди клиентов есть и обычные служащие, и предприниматели. Люди чаще отказываются обращаться к перекупщикам, а покупка автомобиля в салоне – простой, удобный, и, главное, безопасный на сегодняшний способ. Не нужно искать по объявлениям, вникать в технические сложности, ездить на встречи. Схема работы компании прозрачна: профессионалы своего дела рассказывают, показывают, помогают оформлять документы, могут подстраховать на случай каких-то неожиданных сложностей. Максимальное внимание здесь уделяется как потенциальным покупателям, так и тем, кто желает быстро и выгодно продать свою машину. Компания выкупает автомобиль за свой счет, проводит химчистку и предпродажную подготовку или выставляет на комиссионную продажу в салон. Немаловажным фактором для клиентов является удобное месторасположение автосалона. Автосалон находится на территории Торгового центра, где никогда не возникнет проблем с парковкой, компания строго следит за порядком и эстетическим состоянием автомобилей, стараясь оставить у посетителей положительное впечатление с самых первых минут.

Основная задача – предоставить каждому клиенту услуги самого высокого качества и обеспечить непревзойдённое удобство для каждого.

Компания постоянно совершенствуется и расширяет перечень предоставляемых услуг.

Цель деятельности:

Прием на комиссию является безопасным способом продажи автомобиля. Если продажа автомобилей с пробегом – не Ваш основной род деятельности, то лучше всего поручить это важное дело профессионалам, обезопасив тем самым себя от всевозможных неприятностей. Также срочный выкуп авто, обмен авто, более 10 программ кредитования, ОСАГО без дополнительных затрат. Самым важным параметром является гарантия юридической чистоты автомобиля. Привлекательным является продажа автомобилей не только за наличный расчет, но и помощь с оформлением кредита. Компания старается создать все условия, чтобы люди имели возможность приобрести качественный автомобиль по приемлемой для них стоимости. Покупка автомобиля в салоне – простой, удобный, и, главное, безопасный способ, чем у перекупщиков. Деятельность компании направлена на то, чтобы работать с ней было комфортно.

Главная цель достигается по средствам трёх долгосрочных целей:

- повышение конкурентоспособности автосалона;
- повышение эффективности предоставляемых услуг;
- расширение рынка.

В свою очередь долгосрочная цель повышение конкурентоспособности достигается за счёт среднесрочных целей:

- повышение качества товаров и услуг.
- совершенствование ассортиментной политики.
- совершенствование ценовой политики.

Совершенствовать ценовую политику компания проводит за счет анализа цен конкурентов, и в соответствии с ними ставить свои цены, стремясь к главной стратегической цели. С помощью установления цены на услуги компания будут решать следующие цели:

- захватить намеченную долю рынка;
- увеличить спрос на предоставляемые услуги;
- максимизировать прибыль;
- установить ценовые барьеры для новых конкурентов.

Спрос на шиномонтажные услуги постоянно растет. Безусловно, ни один населенный пункт в наше время, начиная от столичного мегаполиса и заканчивая небольшим провинциальным городком, не обходится без услуг шиномонтажной мастерской. Это связано с постоянным ростом количества автомобилей. И, благодаря тому, что с каждым годом количество транспорта стремительно увеличивается, спрос на такие услуги возрастает в геометрической прогрессии. Тысячи автомобилей ежедневно выезжают на улицы города, и большинству из них приходится прибегать к услугам автосервиса, в том числе обращаться в шиномонтажную мастерскую. Поэтому открытие шиномонтажной мастерской считается весьма популярным и востребованным видом бизнеса. Рынок не имеет строгих правил, и это помогает работать на нем как новичкам, так и опытным бизнесменам. Также немаловажным достоинством этого бизнеса является то, что для открытия шиномонтажной мастерской не нужны никакие лицензионные документы или какие-либо специальные разрешения и сертификаты. Стационарная шиномонтажная мастерская, она же является традиционным видом, который включает в себя весь спектр услуг, связанных с эксплуатацией колес, и функционирует на постоянном месте. Данная шиномонтажная мастерская, предоставляющая услуги для любого легкового автотранспорта. Для оказания

услуг, связанных с ремонтом и балансировкой колес, не требуется никаких специальных лицензий и разрешений. В налоговую инспекцию подается заявление об открытии бизнеса с информацией о планируемой деятельности и заявление об упрощенной системе налогообложения.

Предназначение проекта – создать для владельцев автотранспорта предложение по ремонту их автомобилей, обслужить их качественно и быстро. Целевой аудиторией являются как клиенты салона, так и автовладельцы со средним уровнем доходов, и состоятельные люди, женщины-водители, местные жители, имеющие автомобили. Квалифицированность сотрудников, которая заключается в их умениях, наличии стажа работы в данной отрасли, знании современных технологий, гарантирует для клиентов быстрое и качественное обслуживание. Также важным является индивидуальный подход, и ответственное отношение к исполняемой работе.

Общая площадь модульного здания под шиномонтажную мастерскую всего 50 кв.м., помещение обеспечено питанием 220 Вт с заземлением 2.5 кВт. Все розетки расположены в тех местах, где они не будут мешать рабочему процессу, и иметь свободный доступ в любое время. Розетки питания осуществляется в соответствии с правилами эксплуатации. Освещение помещения соответствует нормам СЭС. Рабочее место имеет локальное освещение. Температура в помещении не ниже 18°C, и помещение не имеет сквозняков. Это базовые правила, которые необходимо соблюдать при организации рабочего места. Шиномонтажная мастерская является хорошим видом бизнеса, несмотря на выраженную сезонность проведения работ. Ну и, конечно, удобное месторасположение играет в этом бизнесе большую роль. Автосалон находится на территории Торгового центра города Челябинска, где никогда не возникнет проблем с парковкой, компания строго следит за порядком и эстетическим состоянием автомобилей, стараясь оставить у посетителей положительное впечатление с самых первых минут.



Основная задача – предоставить каждому клиенту услуги самого высокого качества и обеспечить непревзойдённое удобство и желание сотрудничать в дальнейшем. Режим работы шиномонтажной мастерской планируется установить с 9:00 до 20:00. В высокий сезон, на период повышенного спроса (весна, осень) режим работы будет корректироваться.

Обычно смена покрышек выполняется в двух случаях:

1. При переходе на сезонные покрышки.
2. Вследствие износа.

Сбалансированность колес оказывает влияние на устойчивость, управляемость и долговечность автомобиля. Дисбаланс становится причиной быстрого износа подвески. Вибрация негативно влияет на самочувствие водителя. Из этого следует, что шиномонтажные услуги пользуются регулярным спросом. Также водители часто заказывают услуги по ремонту, покраске и восстановлению покрытия дисков. Клиенты стараются приезжать к проверенным мастерам. Поэтому в первое время заказ услуг в мастерской будет, в большинстве случаев, ситуативный. На этом этапе необходимо работать максимально эффективно, чтобы нарастить большую клиентскую базу, желательно постоянных клиентов. Выстроенный дружелюбный диалог с клиентами, на прощание не лишним будет снабжать посетителей своей визиткой. Важным является выстраивать дружественные доверительные отношения с клиентами, мотивируя людей на то, чтобы в дальнейшем они обращались именно в эту мастерскую. Лучше всего, если рабочие уже имеют опыт работы, чтобы не пришлось их обучать. Очень часто шиномонтажным делом начинают заниматься люди, которые и сами неплохо в нём разбираются. Но, кроме умения крутить колёса, сотрудникам мастерской не помешает обладать ещё многими качествами. Чтобы уровень обслуживания был высоким, они обязаны быть корректными, обязательными и аккуратными профессионалами своего дела. Шиномонтажная мастерская является вполне перспективной бизнес - идеей. В этой отрасли всегда есть дефицит. Ведь

немногие мастерские способны предоставить действительно качественные услуги. Насколько выгодным окажется этот бизнес, зависит только от предпринимателя. Главное, на что нужно ориентироваться, – это качество услуг. Стоит учитывать и сезонность данного бизнеса: основная работа выпадает на осень и весну, когда происходит смена шин.

### 1.3 Анализ финансовой деятельности

#### 1.3.1 Анализ состава и структуры активов предприятия

Как видно из таблицы 2, на конец 2016 года произошло увеличение активов компании по сравнению с суммой активов на конец 2015 года на 1 845 тыс. руб., по сравнению с суммой активов на конец 2014 года – на 641 тыс. руб. При этом за два года произошел рост внеоборотных активов на 45 тыс.руб. В составе внеоборотных активов произошло увеличение величины основных средств. В составе оборотных средств также произошло увеличение, за два года сумма увеличилась на 2 441 тыс. руб. Данные изменения в совокупности могут положительно характеризовать деятельность предприятия.

Состав активов предприятия представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Состав активов

Статьи баланса	По состоянию, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.			Темп роста, %		
	На 31.12. 2014г.	На 31.12. 2015г.	На 31.12. 2016г.	За 2015г.	За 2016г.	за два года	За 2015г.	За 2016г.	за два года
	Внеоборотные активы	0	0	45	0	45	45	100	100
Основные средства	0	0	45	0	45	45	100	100	100
П. Оборотные активы	2 773	3 152	5 951	379	2 799	3 178	114	189	151
Запасы	10	10	10	0	0	0	100	100	100
Дебит-ская	411	149	1245	- 262	1 096	834	36	836	436

задолженно сть									
Краткосроч ные финансовы е вложения									
Денежные средства	2 352	2 993	4 696	641	1 703	2 344	127	157	142
БАЛАНС	2 773	3 152	5 996	379	2 844	3 223	114	190	152

Структура активов предприятия представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Структура активов

Статьи баланса	Структура баланса, %			Изменение структуры, %		
	На 31.12. 2014 г.	На 31.12. 2015 г.	На 31.12. 2016 г.	За 2015г.	За 2016г.	за два года
<b>АКТИВ</b>						
I. Внеоборотные активы	0	0	0,01	0	0,01	0,01
Основные средства	0	0	0,009	0	0	0,009
II. Оборотные активы	100	100	99,99	0	- 0,01	-0,01
Запасы	0,4	0,3	0,2	- 0,1	-0,1	- 0,2
Дебиторская задолженность	5,93	4,73	4,97	-1,2	0,24	-0,96
Денежные средства	93,67	94,97	94,82	1,3	-0,15	1,15
<b>БАЛАНС</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Как видно из таблицы 3, на конец каждого из анализируемых периодов (2014, 2015 и 2016) наблюдается наибольшее значение доли оборотных активов от общей суммы активов предприятия – 100 %, 100 % и 99,9 % соответственно. При этом происходит снижение доли внеоборотных активов. Процент оборотных активов от общей суммы активов на декабрь 2014 года составляет 0%, на декабрь 2015 года – 0% и на декабрь 2016 года 0,01%.

### 1.3.2 Анализ состава и структуры пассивов предприятия

Состав пассивов предприятия представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Состав пассивов

Статьи баланса	По состоянию, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.			Темп роста, %		
	На 31.12. 2014г.	На 31.12. 2015г.	На 31.12. 2016г.	За 2015г.	За 2016г.	за два года	За 2015г.	За 2016 г.	за два года
	III. Капитал и резервы	136	1 269	1 769	1 133	500	1 633	933,10	139,40
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0	100	100	100
Нераспре- деленная прибыль	126	1 259	1 759	1 133	500	1 633	999,20	139,60	569,40
V Краткосо- рочные обязатель- ства	2 637	1 883	4 227	- 754	2 344	1590	71,40	224,50	147,90
Займы и кредиты	513	813	813	300	0	300	158,50	100	129,25
Кредиторс- кая задолжен- ность	2 124	1 070	3 414	-1 054	2 344	1 290	50,40	412,50	231,45
БАЛАНС	2 773	3 152	5 996	379	2 844	3 223	113,70	190,30	151,95

Структура пассивов предприятия представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Структура пассивов предприятия

Статьи баланса	Структура баланса, %			Изменение структуры, %		
	На 31.12. 2014 г.	На 31.12. 2015 г.	На 31.12. 2016 г.	За 2015г.	За 2016г.	за два года
III. Капитал и резервы	4,90	40,30	29,50	35,40	-10,80	24,60
Уставный капитал	0,40	0,30	0,20	-0,10	-0,10	-0,20
Нераспределенная прибыль	4,50	40,00	29,30	35,50	-10,70	24,80
V. Краткосрочные обязательства	95,10	59,70	70,50	-35,40	10,80	24,60
Займы и кредиты	18,50	25,70	13,70	7,20	-12	-4,80
Кредиторская задолженность	76,60	34	56,90	-42,60	22,90	-19,70
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00

Как видно из таблицы 5, наибольший удельный вес в составе пассивов организации занимают собственные источники финансирования. Процент собственного оборотного капитала от общей суммы пассивов на декабрь 2014 года составлял 100, на декабрь 2015 – 100, на декабрь 2016 – 99,99. При этом положительным моментом в деятельности предприятия является то, что данный рост обусловлен уменьшением краткосрочных обязательств ростом (доля от общей суммы пассивов 95,10, 59,70, 70,50 на декабрь 2014, 2015, 2016 гг. соответственно).

### 1.3.3 Анализ финансовых результатов

Таблица 6 – Отчет о финансовых результатах за 3 года

Наименование показателя, тыс. руб.	За 2014г.	За 2015г.	За 2016г.
Выручка	1 712	7 505	8 942
Валовая прибыль	1 712	7 505	8 942
Коммерческие расходы	-819	-1 326	-627
Управленческие расходы	0	-126	-672
Прибыль (убыток) от продаж	893	6 053	7 643
Прочие доходы	0	3	0
Прочие расходы	-28	-74	-49
Прибыль (убыток) до налогообложения	865	5 982	7 594
Прочее	0	-87	-93
Чистая прибыль (убыток)	865	5 895	7 501

Для анализа динамики финансовых результатов воспользуемся данными представленными в Таблице 6 – Отчет о финансовых результатах за 2014,2015 и 2016 год. Для наглядности построим рисунок 1.7, отражающий основные показатели прибыли

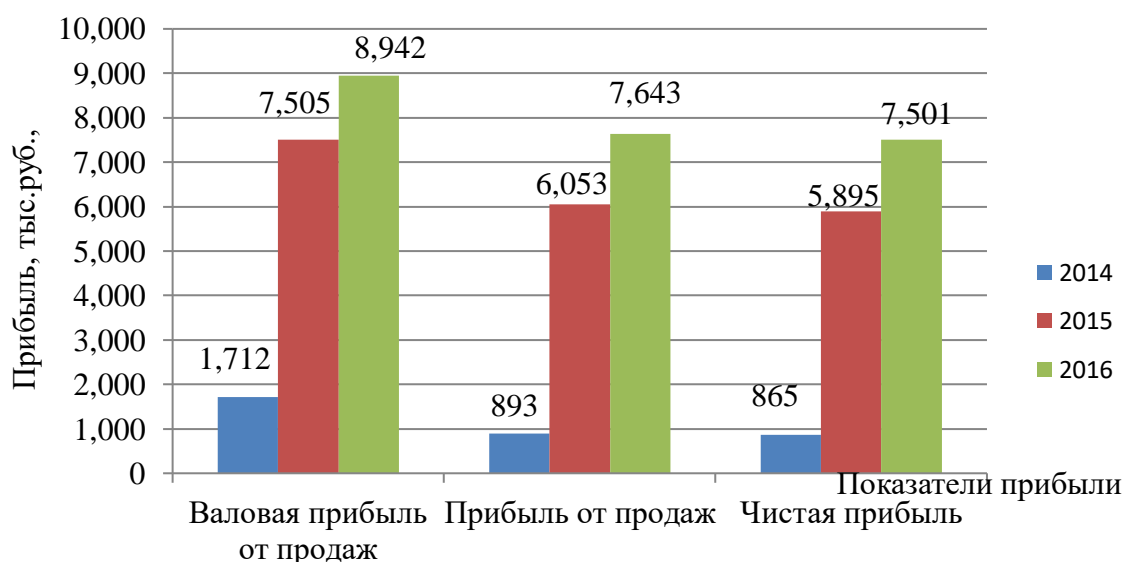


Рисунок 1.7 – Динамика основных показателей прибыли за 3 года

По результатам анализа можно сделать вывод о том, что основные показатели финансовых результатов в отчетном периоде за 2015 год значительно увеличились. Так, валовая прибыль возросла на 5 793 тыс. руб. или на 438 %. За 2016 год на 1 437 тыс. руб. или на 119 %. Прибыль от продаж в 2015 году увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 5 160 тыс. руб. или на 678 %. За 2016 год на 1 590 тыс. руб. или на 126 %. Чистая прибыль в 2015 году по сравнению с 2014 годом возросла на 5 030 тыс. руб. или на 681%. Данное увеличение вызвано ростом прибыли от продаж. За 2016 год на 1 606 тыс. руб. или на 127%.



### 1.3.4 Анализ финансовой устойчивости

Таблица 7 – Анализ финансовой устойчивости

Наименование показателя, тыс.руб.	На 31.12. 2014г.	На 31.12. 2015г.	На 31.12. 2016г.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.			Темп роста, %		
				За 2015г.	За 2016г.	За два года	За 2015г.	За 2016г.	За два года
Источники собственных средств(СК)	10	10	10	0	0	0	0	0	0
Внеоборотные активы (ВА)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Долгосрочные кредиты/займы(ДО)				0	0	0	0	0	0
Краткосроч.кредиты и займы (КК) и кредиторская задолженность (КЗ)				0	0	0	0	0	0
Собственные оборотные средства (СОС=СК-ВА)	10	10	10	0	0	0	0	0	0
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат (СД=СОС+ДО)	10	10	10	0	0	0	0	0	0
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ=СОС+ДО+КК+КЗ)	10	10	10	0	0	0	0	0	0
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования запасов и затрат ( $\pm$ СОС=СОС-МОС)	10	10	10	0	0	0	0	0	0

Продолжение таблицы 7

Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат ( $\pm СД=СД-МОС$ )	10	10	10	0	0	0	0	0	0
Излишек (недостаток) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат ( $\pm ОИ=ОИ-МОС$ )	10	10	10	0	0	0	0	0	0

Трёхмерный показатель типа финансовой устойчивости (1;1;1)

Значения трёхмерного показателя типа финансовой устойчивости:

(1;1;1) – Абсолютная устойчивость финансового состояния

(0;1;1) – Нормальная устойчивость финансового состояния предприятия, гарантирующая его платежеспособность

(0;0;0) – Кризисное финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывает даже его кредиторской задолженности и прочих ссуд.

Относительные показатели финансовой устойчивости представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Относительные показатели финансовой устойчивости

Наименование показателя, %	На 31.12.2014г.	На 31.12.2015г.	На 31.12.2016г.
Коэффициент автономии (коэффициент концентрации собственного капитала)	0,049	0,403	0,295
Коэффициент финансовой зависимости (коэффициент концентрации заемного капитала)	0,00	0,00	0,00
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (плечо финансового рычага)	0,000	188,300	422,700
Коэффициент маневренности	1,000	0,000	0,002
Доля собственных оборотных средств, в величине запасов и затрат	0,004	0,003	0,002
Коэффициент обеспечения собственным капиталом	0,049	0,403	0,290

Для наглядности представлен рисунок 1.8, на нем изображена динамика относительных показателей финансовой устойчивости.

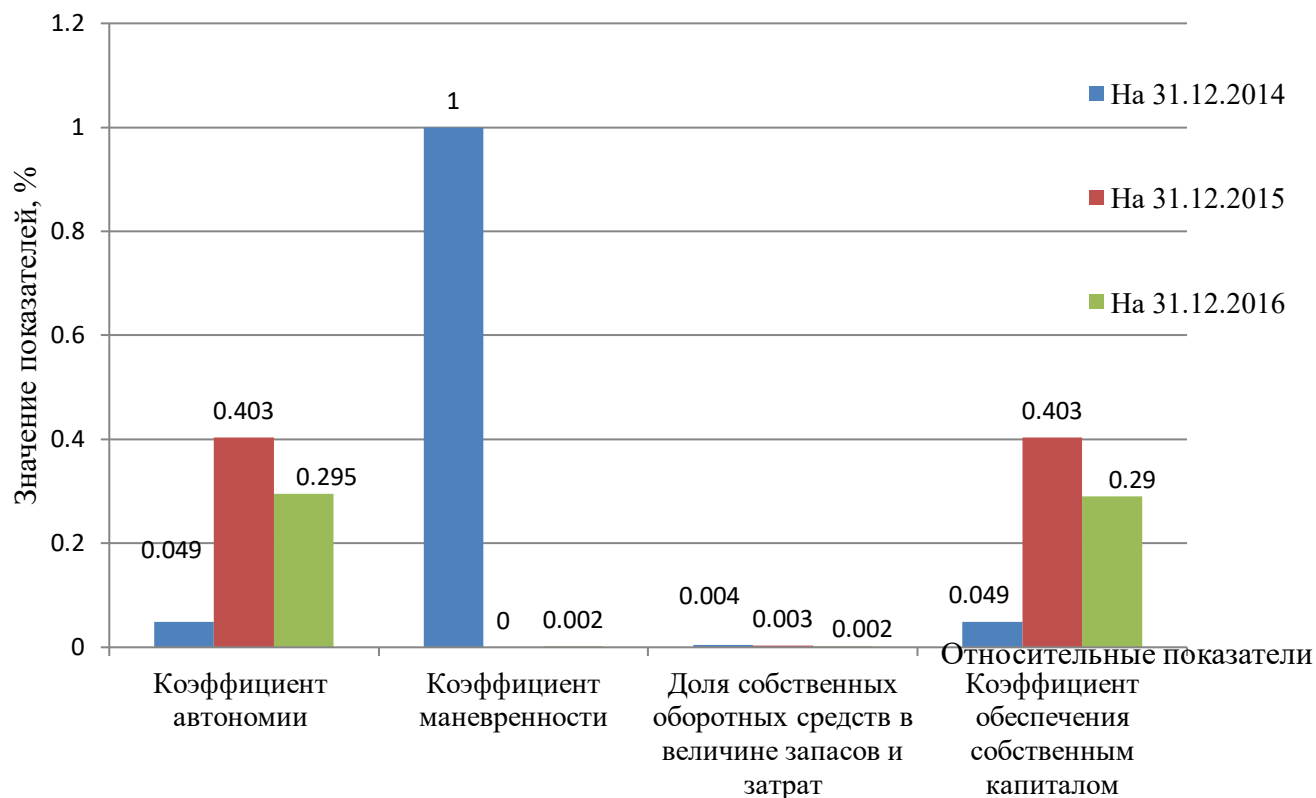


Рисунок 1.8 – Динамика относительных показателей финансовой устойчивости

Таблица 9 – Анализ ликвидности баланса

Степень ликвидности активов, тыс. руб.	Порядок расчёта	На	На	На
		31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Наиболее ликвидные активы (А1)	$A1=c.260+c.250$	2 352	2 993	4 696
Быстрореализуемые активы (А2)	$A2=c.240+c.270+c.214+c.215$	411	149	1 245
Медленнореализуемые активы (А3)	$A3=c.210+c.220-c.214-c.215$	10	10	10
Труднореализуемые активы (А4)	$A4=c.190+c.230$	0	0	45
Баланс	$B=A1+A2+A3+A4$	2 773	3 152	5 996

Таблица 10 – Срочность погашения обязательств

Степень срочности погашения обязательств, тыс. руб.	Порядок расчёта	На	На	На
		31.12.2014г.	31.12.2015г.	31.12.2016г.
Наиболее краткосрочные пассивы (П1)	$П1=c.620+c.660$	2 124	1 070	3 414
Краткосрочные пассивы (П2)	$П2=c.610+c.630+c.640+c.650$	513	183	183
Долгосрочные пассивы (П3)	$П3=c.590$	0	0	0
Постоянные пассивы (П4)	$П4=c.490$	136	1 269	1 769
Баланс	$B=П1+П2+П3+П4$	2 773	3 152	5 996

Таблица 11 – Платежный излишек

Платежный излишек (недостаток), тыс. руб.	На 31.12.2014	На 31.12.2015	На 31.12.2016
Платежный излишек (недостаток) по группе А1-П1	228	1 932	1 282
Платежный излишек (недостаток) по группе А2-П2	102	664	432
Платежный излишек (недостаток) по группе А3-П3	10	10	10
Платежный излишек (недостаток) по группе А4-П4	340	2 594	1 724

Таблица 12 – Сводные результаты

На 31.12.2014	А1	П1
	А2	П2
	А3	П3
	А4	П4
На 31.12.2015	А1	П1
	А2	П2
	А3	П3
	А4	П4
На 31.12.2016	А1	П1
	А2	П2
	А3	П3
	А4	П4

Таблица 13 – Относительные показатели ликвидности

Наим-е показателя, %	Порядок расчёта	На 31.12. 2014г.	На 31.12. 2015г.	На 31.12. 2016г.	Абсолютное отклонение, %			Темп роста, %		
					За 2015г.	За 2016г.	За два года	За 2015г.	За 2016г.	За два года
Коэфф-нт абсолют-ой ликвид-сти	Лабс = А1 / (с. 610 + с. 620)	0,89	1,59	1,11	0,70	-0,48	0,22	70	48	118
Коэфф-нт промежуто чной ликвидн-ти	Лпром = (А1 + А2) / (с. 610 + с. 620)	1,05	1,67	1,41	0,62	-0,26	0,36	62	26	88
Коэфф-нт текущей ликвид-сти	Лтек.= (А1 + А2 + А3) / (с. 610 + с. 620)	1,05	1,67	1,41	0,62	-0,26	0,36	62	26	88

Показатели ликвидности графически представлены на рисунке 1.9.

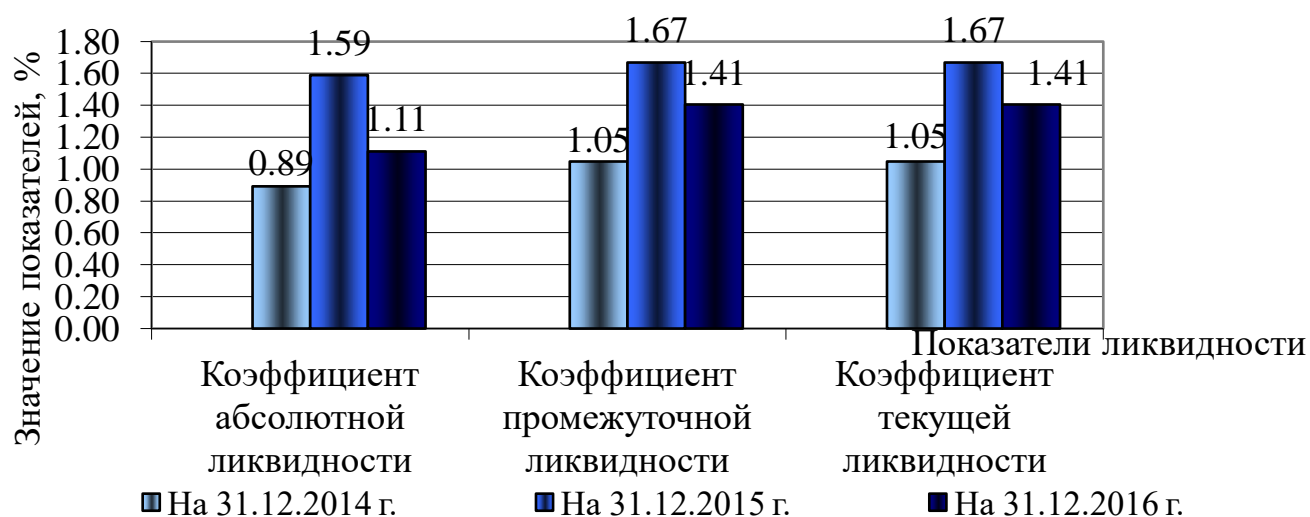


Рисунок 1.9 – Показатели ликвидности на 2014,2015,2016 гг.

### 1.3.5 SWOT-анализ «АМР Моторс»

Сильные стороны:

- широкий ассортимент предоставляемых услуг;
- спрос на подержанные автомобили растет.
- отличный сервис и организация обслуживания клиентов;
- высокое качество предоставляемых услуг
  
- покупка автомобиля в салоне – простой, удобный, и, главное, безопасный способ. Не нужно искать по объявлениям, вникать в технические сложности, ездить на встречи.
  
- в салоне представлены практически все известные марки. Среди наиболее популярных автомобили Hyundai, Citroen, Mercedes и Kia.
  
- ценовые категории также самые разные, начиная от 240 тыс. руб. и заканчивая 6 млн.
  
- продажа автомобилей не только за наличный расчет, но и помощь с оформлением кредита.

Компания сотрудничает со многими ведущими банками, такими как ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК, Русфинансбанк, РОСБАНК и другие.

- компания выкупает автомобиль и за свой счет проводит химчистку и предпродажную подготовку или выставляет на комиссионную продажу в салон.

Организационная (корпоративная) культура компании сочетает в себе как формальную, так и неформальную структуру взаимоотношений руководства с подчинёнными, т.е. предполагает товарищеские отношения с ними, но с учётом субординации. Работа всего коллектива строится на основе взаимоподдержки и взаимовыручки. Работники в короткие сроки и в полном объёме информируются об изменениях в компании, о результатах работы. Среди руководства обсуждаются предложения по улучшению качества обслуживания и по увеличению объёма предоставляемых услуг. Также проводятся чествования юбиляров и именинников. Корпоративная культура, являясь неотъемлемой частью жизнедеятельности фирмы, существенно влияет на его эффективность.



Понимая это, руководство должно стремиться к созданию сильной корпоративной культуры, которая базируется на ином понимании человека и его роли в системе общественного разделения труда.

Слабые стороны:

- более высокие цены, чем у конкурентов.
- салон работает недавно.

Возможности:

– рост уровня жизни населения, повышение платежеспособности потребителей

- увеличение доли рынка.
- расширение ассортимента товара и услуг, в частности открытие шиномонтажной мастерской на территории автосалона.

Угрозы:

- жесткая конкуренция на данном рынке.
- возникновение новых потребностей клиентов в более совершенных услугах, технологиях.

Вывод по первой главе

На сегодняшний день, на территории России работает огромное множество шиномонтажных мастерских, этот вид бизнеса является весьма популярным. В целом, если сравнивать насыщенность шиномонтажных услуг в России и в европейских странах просто не корректно. На западе нет такой суровой зимы, как у нас. Соответственно, и уровень потребностей в шиномонтажных услугах там совсем иной. Для шиномонтажного бизнеса, как уже стало известно очень характерен такой фактор, как сезонность. Есть своеобразные пики, когда выручка возрастает в разы, или же с точностью совсем наоборот, что очень нежелательно для владельцев такого бизнеса. Приходятся эти пики на пору всеобщей смены колес в самом начале летнего и перед зимним сезоном, обычно это приходится на такие месяцы как апрель и ноябрь. Исследуя рынок в регионе,

был выявлен ряд основных конкурентов, среди них: «Планета-Авто» и «АВТОземля». Автосалоны, занимающиеся также комиссионной продажей автомобилей, страхованием, подготовкой автомобиля перед продажей, а также сопутствующими услугами. На основе проведенного финансового анализа можно сказать, что анализируемое предприятие за период с 2014г. по 2016г. старается работать за собственные ресурсы, характеризуется финансовой устойчивостью и ликвидностью. Предприятие увеличивает оборотные активы, за счет увеличения суммы денежных средств. А кредиторская задолженность на предприятии уменьшается. За анализируемый период на данном предприятии, при детальном анализе, было установлено, что увеличились основные средства, дебиторская задолженность и больше всего увеличилась сумма денежных средств. На основании произведенных расчетов можно увидеть, что с 2014г. предприятие относится к типу абсолютной устойчивости. Сильных сторон у автосалона очень много и все они значимы, а слабых сторон минимальное количество, это более высокие цены, чем у конкурентов и то, что салон работает недавно. Главной возможностью является открытие данной шиномонтажной мастерской на территории автосалона, что влечет за собой увеличение прибыли, конкурентоспособности и уверенности на рынке услуг. В последующем планируется расширение ассортимента товара и услуг.

## 2 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА «ОТКРЫТИЕ ШИНОМОНТАЖНОЙ МАСТЕРСКОЙ»

Спрос на шиномонтажные услуги постоянно растет. Безусловно, ни один населенный пункт в наше время, начиная от столичного мегаполиса и заканчивая небольшим провинциальным городком, не обходится без услуг шиномонтажной мастерской. Это связано с постоянным ростом количества автомобилей. И, благодаря тому, что с каждым годом количество транспорта стремительно увеличивается, спрос на такие услуги возрастает в геометрической прогрессии. Тысячи автомобилей ежедневно выезжают на улицы города, и большинству из них приходится прибегать к услугам автосервиса, в том числе обращаться в шиномонтажные мастерские. Поэтому открытие шиномонтажного сервиса считается весьма популярным и востребованным видом бизнеса. Рынок не имеет строгих правил, и это помогает работать на нем как новичкам, так и опытным бизнесменам. Также немаловажным достоинством этого бизнеса является то, что для открытия шиномонтажной мастерской не нужны никакие лицензионные документы или какие-либо специальные разрешения и сертификаты. Стационарная шиномонтажная мастерская, она же является традиционным видом, который включает в себя весь спектр услуг, связанных с эксплуатацией колес, и функционирует на постоянном месте. Шиномонтажная мастерская для легковых автомобилей, предоставляющая услуги для любого легкового автотранспорта. Для оказания услуг, связанных с ремонтом и балансировкой колес, не требуется никаких специальных лицензий и разрешений. В налоговую инспекцию подается заявление об открытии бизнеса с информацией о планируемой деятельности и заявление об упрощенной системе налогообложения. Предназначение данного проекта – создать для владельцев автотранспорта предложение по ремонту их машин, обслужить их быстро и качественно. Целевой аудиторией проекта являются как клиенты салона, так и автовладельцы со средним уровнем доходов, и состоятельные люди, женщины-водители, местные жители, имеющие автомобили. Квалифицированность сотрудников, которая заключается в их

умениях, наличии стажа работы в данной отрасли, знании современных технологий, гарантирует для клиентов быстрое и качественное обслуживание. Также важно обеспечить индивидуальный подход, и ответственное отношение к исполняемой работе. Помещение должно быть обеспечено питанием 220 Вт с заземлением не меньше 2.5 кВт. Все розетки должны быть расположены в тех местах, где они не будут мешать рабочему процессу, и иметь свободный доступ в любое время. Разводка питания осуществляется в соответствии с правилами эксплуатации. Освещение помещения должно соответствовать нормам СЭС. Рабочее место должно иметь локальное освещение. Температура в помещении не должна быть ниже 18 °С, и помещение не должно иметь сквозняков. Это базовые правила, которые необходимо соблюдать при организации рабочего места.

## 2.1 Описание услуг

Список услуг данной шиномонтажной мастерской представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Список услуг

Услуга	Цена
Шиномонтаж и балансировка колес	от 800 до 1400 рублей за комплект в 4 колеса
Снятие и установка колес с литыми и металлическими дисками	от 40 до 180 рублей за комплект в 4 колеса
Демонтаж покрышки с диска	от 40 до 70 рублей
Монтаж покрышки на диск	от 40 до 70 рублей
Проверка, подкачка одного колеса	20 рублей
Установка камеры в колесо.	10 до 80 рублей
Ремонт камеры	150 рублей
Герметизация колеса	150 рублей
Ремонт колеса, латка/грибок	200 рублей
Вулканизация	От 400 до 700 рублей

Помимо основных услуг добавляются: утилизация шин, сложный ремонт шин, ремонт колёс. Режим работы шиномонтажной мастерской планируется установить с 9:00 до 20:00. В высокий сезон, на период повышенного спроса (весна, осень) режим работы будет корректироваться. Кроме оборудования, мастерская должна быть обеспечена необходимым запасом различных инструментов, специальных материалов, а также оснащена достаточным количеством таких принадлежностей, как перчатки, салфетки, комплектов рабочей одежды для автомехаников и прочих мелочей. Найдена компания, осуществляющая изготовление и поставку готовых модульных зданий для шиномонтажной мастерской «под ключ», площадь которого 50 квадратных метров. Для расчета предполагаемого ежемесячного дохода шиномонтажной мастерской необходимо определить среднюю посещаемость сервиса. Так как спрос на шиномонтажные услуги носит сезонный характер, поток клиентов должен корректироваться в зависимости от времени года. Так, наибольший поток клиентов наблюдается осенью и весной, когда идет сезонная смена резины владельцами автомобиля. Средняя дневная посещаемость в октябре, ноябре, марте и апреле составит порядка 15 клиентов — это максимум, который может обслужить один шиномонтажный бокс, с двумя работниками.

## 2.2 План маркетинга

Сегодня не каждый, даже состоятельный человек, может позволить себе новый автомобиль от официального дилера. Спад продаж на рынке новых автомобилей достиг уже 20 процентов. И на столько же увеличилось количество продаж машин с пробегом. Спрос на подержанные автомобили растет. Причем это касается не только бюджетных, но и дорогих авто. В салоне представлены практически все известные марки. Среди наиболее популярных можно отметить автомобили Hyundai, Citroen, Mercedes и Kia, в особенности Kia Sportage. Ценовые категории также самые разные, начиная от 240 тыс. руб. и заканчивая максимумом 6 млн. Продажа автомобилей не только за наличный расчет, но и

помощь с оформлением кредита. Одной из главных целей является создание всех условий, чтобы люди и сегодня имели возможность приобрести качественный автомобиль по приемлемой для них стоимости. Среди клиентов есть и обычные служащие, и предприниматели. Люди часто боятся обращаться к перекупщикам, а покупка автомобиля в салоне – простой, удобный, и, главное, безопасный способ. Не нужно искать по объявлениям, вникать в технические сложности, ездить на встречи. Схема работы компании прозрачна: рассказываем, показываем, помогаем оформлять документы, можем подстраховать на случай каких-то неожиданных сложностей.

Максимальное внимание уделяется как потенциальным покупателям, так и тем, кто желает быстро и выгодно продать свою машину. Компания выкупает автомобиль и за свой счет проводит химчистку и предпродажную подготовку или выставляет на комиссионную продажу в салон. Тысячи автомобилей ежедневно выезжают на улицы города, и большинству из них приходится прибегать к услугам автосервиса, в том числе обращаться в шиномонтажную мастерскую. Поэтому открытие шиномонтажной мастерской на территории автосалона считается весьма популярным и востребованным видом бизнеса. Немаловажным фактором является удобное месторасположение. Автосалон находится на территории Торгового центра, где никогда не возникнет проблем с парковкой, компания строго следит за порядком и эстетическим состоянием автомобилей, стараясь оставить у посетителей положительное впечатление с самых первых минут. Расположение шиномонтажной мастерской вблизи автосалона позволит, без дополнительной рекламы, привлечь значительную часть клиентов, владельцев автомобилей пользующихся услугами автосалона и данной автостоянки. Стоимость шиномонтажных услуг планируется установить чуть ниже среднерыночных, что также положительно скажется на росте количества клиентов сервиса.

В качестве дополнительной рекламы планируется использовать следующие источники:

- раздача листовок, флаеров, расклейка объявлений, информирующих об открытии новой шиномонтажной мастерской в городе.
- активная реклама в сети интернет, в социальных сетях, регистрация на досках объявлений, на городских порталах в разделах услуг населению, публикации в блоках, контекстная реклама.
- обмен контактной информацией и визитками с действующими автосалонами, магазинами автозапчастей и прочими сервисами, оказывающими смежные услуги владельцам автомобилей.

### 2.3. План производства

В качестве помещения для шиномонтажной мастерской планируется использовать модульное здание для шиномонтажной мастерской, площадь которого 50 квадратных метров. Недорогой контейнер для шиномонтажной мастерской отличается прочностью, легкостью в обслуживании: за ним несложно ухаживать, поддерживая чистоту в мастерской, он ремонтпригоден и долговечен. Это снижает эксплуатационные расходы и способствует рентабельности мастерской. Модульный шиномонтажный комплекс представляет собой здание, состоящее из сборно-разборных металлоконструкций, со всеми необходимыми коммуникациями и шиномонтажным оборудованием. По сравнению с капитальным строительством, мобильное здание ни чуть не уступает в функционале, безопасности и удобстве и даже превосходит его с точки зрения меньших затрат на старт проекта и меньшего пакета документов разрешающих эксплуатацию объекта.

Основные преимущества модульного комплекса:

- отличная теплоизоляция;
- полное соответствие санитарным и пожарным требованиям;

– свобода выбора (можно остановить свой выбор на стандартном проекте или сделать индивидуальный заказ);

– возможность работы в разных климатических условиях;

– быстрый монтаж (после проведения пуско-наладочных работ можно приступать к работе).

Шиномонтаж под ключ обеспечивается оборудованием и коммуникациями:

– системами оповещения, отопления и кондиционирования;

– сантехническим и электрическим оборудованием;

Модульная шиномонтажная мастерская легко собирается и разбирается, что позволяет перевозить его на новое место в любое время и без серьезных последствий для конструкции. Из всего перечня документов для мастерской требуется лишь подтверждение права собственности. При монтаже конструкции требуется только лишь подключение к электросети, так как проводка и остальные коммуникации уже встроены в модуль. Покупка модульного здания обойдется в несколько раз ниже строительства капитального объекта, то есть вложения на открытие бизнеса будут ниже, а значит, будут ниже и сроки окупаемости инвестиций. В среднем срок возведения объекта составляет три месяца, но может изменяться из-за погодных условий. Строительство здания (стены) возможно из кирпича или из газосиликатных блоков. Возведение включает в себя следующие виды работ:

– устройство фундамента;

– возведение стен;

– монтаж кровли;

– установка дверей и окон;

– подвод коммуникаций (водопровода, канализации, электрификация);

– наружная отделка;

– внутренняя отделка.



Итоговая сумма капитального строительства составит минимум 900 000 рублей.

Основа «быстровозводимости» — малый вес конструкций в сравнении с капитальными зданиями, который обеспечивает удобную транспортировку готовых элементов зданий и высокую скорость работ по монтажу и сборке. Кроме этого, в случае с быстровозводимыми зданиями имеет значение и малая нагрузка на грунт, что допускает применение легких фундаментов — это значительно ускоряет и удешевляет строительство. При этом качество внутреннего пространства помещений в результате, по эксплуатационным характеристикам и эргономичности, в отдельных случаях превосходит помещения в капитальных зданиях.

Главное преимущество — скорость строительства. Так, модульное здание для шиномонтажной мастерской появляется за 2-4 дня, в зависимости от закладки необходимого фундамента. Доставка на место и монтаж конструкций при участии манипулятора или подъемного крана не занимает много времени. Чаще на первое место выступает бюджет строительства и затраты. Быстровозводимые здания обходятся почти вдвое дешевле в сравнении с капитальным строительством. В отдельных случаях модульные здания позволяют экономить в расходах на строительстве до 60-70%. Данное сочетание скорости получения результата с минимальными затратами сделало быстровозводимые здания такими популярными в коммерческом сегменте. Также немаловажным приятным моментом является «многоразовое» использование модульного здания. Так модульное здание в случае необходимости, демонтируется за считанные часы, перевозится и снова устанавливается в другом месте. Это повышает гибкость бизнеса и улучшает переговорную позицию в решении вопросов с местом расположения шиномонтажной мастерской для получения большего или дополнительного дохода. Покупка модульного здания обойдется в несколько раз ниже строительства капитального объекта, то есть вложения на открытие бизнеса будут ниже, а значит, будут ниже и сроки окупаемости инвестиций. Подробная

информации о модульном здании, его сборно-разборных металлоконструкций представлены в таблицах 16, 17.

Таблица 16 – Базовые параметры бокса

Тип	Модульный дом
Площадь	50 кв.м.

Таблица 17 – Материалы

Материал	Описание
Каркас	швеллер 120мм, уголок 90х90 мм
Внешняя отделка	оцинкованный профильный лист RAL 5005
Внутренняя отделка	вагонка ПВХ
Паро-гидро- изоляция	пленка ПВХ 50 мкр.
Утеплитель	утеплитель пола, потолка, стен: УРСА 100 мм
Опорная балка	1 шт.
Черновой пол	доска 23 мм.
Чистовой пол	доска 40 мм.
Окно	окно ПВХ: 2 шт. (80х100 см) поворотный механизм
Дверь	входная дверь: 1 шт.
Крыша	крыша плоская: сталь 1мм

Электропроводка стандартная, включающая в себя: светильник –2 шт., выключатель – 2 шт., Розетка-2 шт., автомат на 16А. Предполагается, что общие расходы на приобретение бокса составят 550 тысяч рублей. Из мебели понадобятся кресла для посетителей, стол и стул для рабочего, ящики для хранения. Для рабочих на заказ будет изготовлена рабочая спецодежда в специальных мастерских, на одежду нанесено название и логотип компании.

## 2.4 Организационный план

Для начала необходимо зарегистрировать данную услугу в собственной фирме. Код по ОКВЭД будет 45.2 — Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств. Открыть расчетный счет в банке, для того чтобы клиенты могли расплачиваться по банковским картам. В налоговую инспекцию подается заявление об открытии бизнеса с информацией о планируемой деятельности и заявление об упрощенной системе налогообложения. Согласно Федеральному закону «О лицензировании отдельных видов деятельности» шиномонтажные услуги не относятся к лицензируемым видам деятельности. Поэтому и лицензию получать не нужно. Перед запуском работы необходимо уведомить Роспотребнадзор о начале деятельности (согласно Постановлению №584 от 16.07.2009). Подобное уведомление заменят заключение СЭС, пожарного надзора и экологических инстанций. Обеспечить соблюдение требования пожарного надзора. На территории предприятия будет установлена пожарная сигнализация, там же будут находиться специальные средства для пожаротушения и утвержденный план эвакуации. До начала работы необходимо провести заключение соответствующего договора со службами электроснабжения.

### Вывод по второй главе

Открытие шиномонтажной мастерской считается весьма популярным и востребованным видом бизнеса. Рынок не имеет строгих правил, и это помогает работать на нем как новичкам, так и опытным бизнесменам. Стационарная шиномонтажная мастерская, он же является традиционным видом, который включает в себя весь спектр услуг, связанных с эксплуатацией колес, и функционирует на постоянном месте. Спрос на шиномонтажные услуги постоянно только растет. Немаловажным фактором для мастерской является удобное месторасположение, мастерская находится на территории автосалона, а автосалон находится на территории Торгового центра города Челябинска.

Расположение шиномонтажной мастерской вблизи автосалона и торгового центра позволит, без дополнительной рекламы, привлечь значительную часть клиентов, владельцев автомобилей пользующихся услугами автосалона и данной автостоянки. Стоимость услуг шиномонтажной мастерской планируется установить чуть ниже среднерыночных, что также положительно скажется на росте количества клиентов сервиса. По сравнению с капитальным строительством, мобильное здание ни чуть не уступает в функционале, безопасности и удобстве и даже превосходит его с точки зрения меньших затрат на старт проекта и меньшего пакета документов разрешающих эксплуатацию объекта. Покупка модульного здания обойдется в несколько раз ниже строительства капитального объекта, то есть вложения на открытие бизнеса будут ниже, а значит, будут ниже и сроки окупаемости инвестиций. Главной возможностью является открытие данной шиномонтажной мастерской на территории автосалона, что влечет за собой увеличение прибыли, конкурентоспособности и уверенности на рынке услуг. В последующем планируется расширение ассортимента товара и услуг. На момент открытия спектр услуг представлен по возможности, с ростом числа клиентов и опыта на рынке данных услуг, спектр услуг будет постепенно увеличиваться. А с увеличением количества услуг будут затрачены дополнительные средства с целью получения еще большей прибыли.

### 3 РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Набор оборудования для шиномонтажной мастерской представлен в таблице 18.

Таблица 18 – Оборудование и его стоимость

Название оборудование	Стоимость, рублей
Стенд для балансировки колес легковых автомобилей	45 000
Шиномонтажный станок	43 000
Вулканизатор	17 000
Компрессор	18 000
Домкрат для подъема легковых автомобилей	5 000
Станок для проката дисков	96 000
Ванна, используемая для проверки колес	9 000
Гайковерты (2 шт.)	11 000
Верстак металлический (2 шт.)	25 000
Шланги + фильтр – лубрикант	5 000
Стартовый комплект расходных материалов	15 000
Ручной инструмент: – Шило-напильник спиральное с отверточной ручкой – Шило гладкое для поиска проколов – Скребок – Рычаг для установки вентилях пластиковый – Рычаг для установки вентилях пластиковый с отверткой – Рычаг для установки вентилях металлический – Рычаг для установки вентилях металлический с изоляцией – Шило спиральное с пистолетной ручкой – Шило напильник спиральное с пистолетной ручкой – Игла для жгутов разборная с пистолетной ручкой – Иглы сменные	14 000

Кроме оборудования, для запуска работы мастерской нужно заготовить и целый ряд расходных материалов, используемых в процессе оказания услуг. Самыми необходимыми, без которых работа практически будет невозможна, это:

- грузы набивные, используемы для работы с легкосплавными дисками
- клеевые грузы, которые отличаются от набивных тем, что они приклеиваются к дискам специальной липкой лентой
- универсальные заплатки для камер – их наличие значительно ускорит работу и поможет избежать ошибок, которые часто возникают при использовании самостоятельно вырезанных, как правило, еще и из некачественных материалов
- различные химические вещества, с помощью которых можно упростить работу сотрудников мастерской, что, в конечном счете, ускоряет выполнение заказов, а также повышает их качество
- необходимые мелочи – колпачки и вентили, жгуты.

Кроме всего оборудования, мастерская должна быть обеспечена необходимым запасом различных инструментов, специальных материалов, а также оснащена достаточным количеством перчаток и комплектов рабочей одежды для автомехаников. Первоначальные инвестиции в открытие шиномонтажной мастерской представлены в таблице 19.

Таблица 19 – Первоначальные инвестиции

Наименование расходов:	Сумма в месяц, руб.
Приобретение бокса	550 000
Приобретение оборудования	303 000
Покупка мебели	20 000
Реклама	10 000
Покупка спецодежды	4·1 100= 4 400
<b>ИТОГО:</b>	<b>887 400</b>

Таблица 20 – Инвестиции во внутреннее и внешнее оснащение

Наименование расходов:	Сумма, руб.
Вывеска + оформление фасада	80 000
Телевизор	10 000
Компьютер с ПО	15 000
Система вентиляции	50 000
Система сигнализации	15 000
Расходные материалы	3 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>173 000</b>

Затраты на оформление документов представлены в таблице 21.

Таблица 21 – Затраты на оформление документов

Наименование расходов:	Сумма, руб.
Регистрация в государственных и налоговых органах, открытие расчетного счета	2 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>2 000</b>

Итого общая сумма инвестиционных вложений составит – 1 062 400 рублей. Текущие расходы шиномонтажной мастерской за месяц и за 1 год: Стоимость оборудования будет перенесена с помощью амортизационных отчислений линейным методом в течении 5 лет.

Амортизация оборудования:  $303\ 000 / 5 = 60\ 600$  рублей в год

$60\ 600 / 12 = 5\ 050$  рублей в месяц

Стоимость помещения будет перенесена с помощью амортизационных отчислений линейным методом в течении 18 лет.

Амортизация помещения:  $550\ 000 / 20 = 27\ 500$  рублей в год

$27\ 500 / 12 = 2\ 292$  рубль в месяц

Сумма текущих расходов за месяц рассчитана в таблице 22.

Таблица 22 – Текущие расходы

Наименование расходов:	Сумма в месяц, рублей
Амортизация оборудования	5 050
Амортизация помещения	2 292
Заработная плата	48 000
Страховые отчисления	14 400
Коммунальные	10 000
Расходные материалы	3 000
ИТОГО:	82 742

Размер текущих расходов за месяц составит – 82 742 рублей.

В период всеобщей смены сезонных шин планируется взять по договору еще двоих монтировщиков шин. То есть в апреле и в октябре затраты на заработную плату увеличатся.

$$2 \cdot 18\,000 \cdot 8 = 288\,000 \text{ рублей}$$

288 тысяч рублей составит заработная плата за 8 месяцев, 2 монтировщикам шин

$$4 \cdot 18\,000 \cdot 4 = 288\,000 \text{ рублей}$$

288 тысяч рублей составит заработная плата за 4 месяца 4 монтировщикам шин

За год заработная плата составит 576 000 рублей

За год текущие затраты составят – 992 904 рублей.



В таблице 23 представлен план издержек шиномонтажной мастерской.

Таблица 23 – План издержек

Статья расходов	Сумма за месяц, руб.	Сумма за год, руб.
Расходы на оплату труда	48 000	576 000
Отчисления на социальные нужды, 30% от ФЗП	14 400	172 800
Расходы на содержание здания, помещений, оборудования и инвентаря	3 000	42 000
Амортизация основных средств	7 342	88 104
Расходы на ремонт основных средств	2 000	24 000
Расходы на газ, электроэнергию для производственных нужд	5 000	60 000
Расходы на рекламу	7 000	84 000
Прочие расходы	3 000	42 000
Итого:	89 742	1 076 904

Общая сумма годовых издержек составит 1 076 904 рублей

Деятельность по предоставлению шиномонтажных услуг облагается Единым налогом на вмененный доход (далее – ЕНВД). ЕНВД – специальный (льготный) режим налогообложения, при котором ведение налогового учета может производиться без наличия бухгалтера на предприятии, т.е. в упрощенном порядке. Местонахождение: г. Челябинск.

Вычисление ЕНВД по формуле:

$$\text{ЕНВД} = (\text{БД} \cdot \text{ФП} \cdot \text{К1} \cdot \text{К2} \cdot 15\%), \quad (1)$$

где БД – базовая доходность, для каждого вида деятельности налоговым законодательством определена своя базовая доходность.

ФП – физический показатель, для каждой базовой доходности существует свой физический показатель предпринимательской деятельности, и он с ним неразрывно связан. Для данных услуг, физическим показателем является

количество работников задействованных в данной деятельности. Количество работников: 2.

K1 – корректирующий коэффициент дефлятор. K1 - является единым для всех предприятий и видов деятельности. Его размер определяется ежегодно правительством и является фиксированным в течении всего года на который он принят. На 2017 г. K1 - 1,798.

K2 – понижающий коэффициент дефлятор. Его размер принимается для каждого вида деятельности отдельно. K2 – принимается на муниципальном уровне и отражает на сколько выгодно заниматься тем или иным видом деятельности в городе. Как правило размер K2 почти никогда не меняется.. Корректирующий коэффициент (K2) на 2017 г.: 1.

15% – размер налоговой ставки (она неизменна для всех видов деятельности).

Базовая доходность: 12 000 рублей

$$\text{ЕНВД} = 12\,000 \cdot 2 \cdot 1,798 \cdot 1 \cdot 15\%$$

$$\text{ЕНВД} = 6\,473 \text{ руб.},$$

Сумма налога за отчетный месяц составит 6 473 рубля.

Для оценки коммерческой эффективности проекта на первом этапе необходимо рассчитать потоки денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности. Проведем расчет предполагаемого ежемесячного дохода шиномонтажной мастерской. Для начала определим среднюю посещаемость сервиса. Так как спрос на шиномонтажные услуги носит сезонный характер, поток клиентов должен корректироваться в зависимости от времени года. Так, наибольший поток клиентов наблюдается осенью и весной, когда идет сезонная смена резины автовладельцами. Средняя дневная посещаемость в октябре, ноябре, марте и апреле составит порядка 15 клиентов — это максимум, который может обслужить один шиномонтажный бокс, с двумя работниками. Средняя стоимость услуги смены сезонных шин составит 800 рублей с владельца автомобиля. Отсюда дневная выручка составит 12 000 рублей, ежемесячная — 360 000 рублей. В другие месяцы, доходность шиномонтажной мастерской, то есть ежемесячная выручка составит всего 25% от дохода в сезон смены зимних

колес на летние или наоборот. То есть среднемесячная выручка за остальные 8 месяцев составит 90 000 рублей.

Графически динамика ежемесячной выручки представлена на рисунке 3.1.

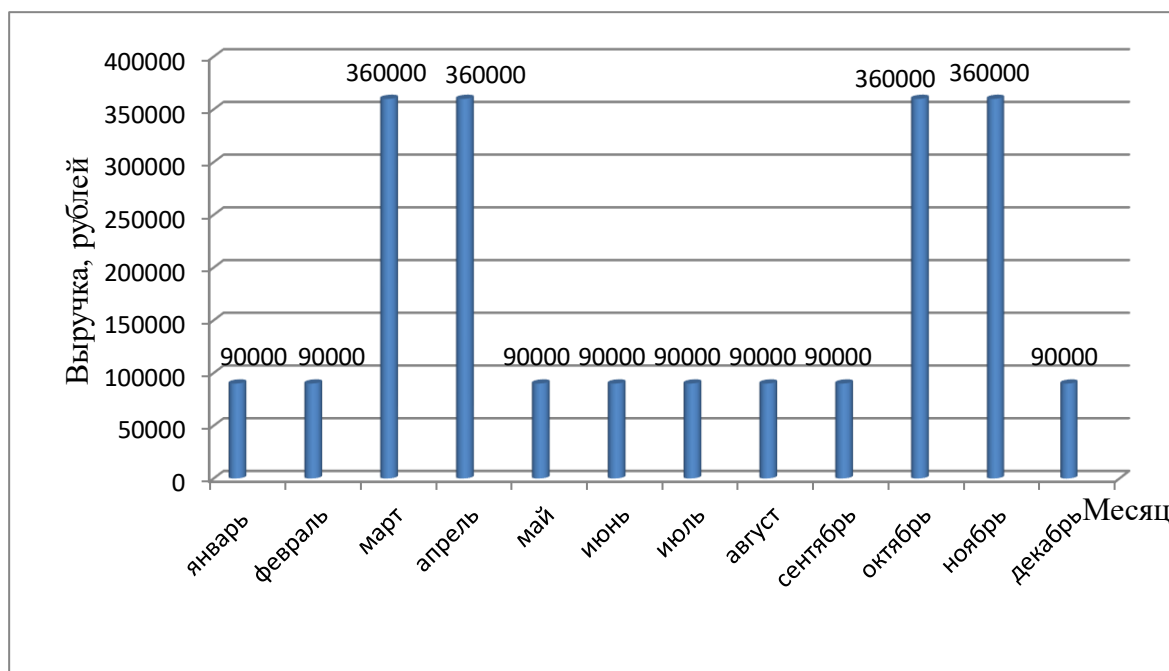


Рисунок 3.1 – Динамика ежемесячной выручки

Расчет объема годовой выручки шиномонтажной мастерской в таблице 24.

Таблица 24 – Объем годовой выручки

Месяц:	Сумма выручки: (рублей)
Январь	90 000
Февраль	90 000
Март	360 000
Апрель	360 000
Май	90 000
Июнь	90 000
Июль	90 000
Август	90 000
Сентябрь	90 000
Октябрь	360 000
Ноябрь	360 000
Декабрь	90 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>2 160 000</b>

Таким образом, объем годовой выручки шиномонтажной мастерской составит 2 160 000 рублей. При данном расчете выручка за первый год будет

составлять 2 160 000 рублей. На следующий год предположим, что средняя дневная посещаемость в октябре, ноябре, марте и апреле составит 16 клиентов. Средняя стоимость одного чека смена сезонных шин составит 800 рублей. Отсюда дневная выручка составит 12 800 рублей. За четыре месяца выручка составит 1 536 000 рублей. В другие месяцы, доходность шиномонтажной мастерской, то есть ежемесячная выручка составит всего 25% от дохода в сезон смены сезонных шин. То есть среднемесячная выручка за остальные 8 месяцев сумма составит 768 000 рублей. Общая сумма выручки будет равна – 2 304 000 рублей. На третий год работы шиномонтажной мастерской, предположим, что средняя дневная посещаемость в октябре, ноябре, марте и апреле составит порядка 17 клиентов. Средняя стоимость чека составит 800 рублей с автовладельца. Отсюда дневная выручка составит 13 600 рублей, ежемесячная — 408 000 рублей. А за 4 месяца выручка составит – 1 632 000 рублей. В другие месяцы, доходность шиномонтажной мастерской, составит всего 25% от дохода в сезон смены шин. То есть, среднемесячная выручка за остальные 8 месяцев составит 816 000 рублей. За третий год работы мастерской выручка будет составлять 2 448 000 рублей. На четвертый год, предположим посещаемость в октябре, ноябре, марте и апреле составит 18 клиентов. Средняя стоимость чека с одного клиента составит 800 рублей. Отсюда дневная выручка составит 14 400 рублей, ежемесячная сумма 432 000 рублей. А за 4 месяца выручка составит – 1 728 000 рублей. В другие месяцы, доходность составит всего 20 % от дохода в сезон смены шин. То есть среднемесячная выручка за остальные 8 месяцев составит – 345 600. За четвертый год выручка составит 2 073 600 рублей. На пятый год, предположим что, посещаемость в октябре, ноябре, марте и апреле составит 18 клиентов. Средняя стоимость чека с одного клиента составит 850 рублей. Отсюда дневная выручка составит 15 300 рублей, ежемесячная – 459 000 рублей. А за 4 месяца выручка составит – 1 836 000 рублей. В другие месяцы, доходность составит всего 20 % от дохода в сезон смены шин. То есть среднемесячная выручка вне сезона, за остальные 8 месяцев составит – 367 200. За пятый год выручка шиномонтажной

мастерской составит 2 203 200 рублей. В таблице 25 указаны все не дисконтированные денежные потоки за 5 лет.

Таблица 25 – Денежные потоки

Период (год) t	IC	Доход по годам, рублей	Расход по годам, рублей	CF
0	1 062 400			-1 062 400
1		2 160 000	992 904	1 270 296
2		2 304 000	992 904	1 414 296
3		2 448 000	992 904	1 558 296
4		2 073 600	992 904	1 183 896
5		2 203 200	992 904	1 313 496
			ИТОГО:	5 677 880

Исходя из простых денежных потоков, приведенных в таблице, можно сделать вывод, что за пять лет существования мастерская заработает сумму 5 677 880 рублей. Для оценки коммерческой эффективности проекта на первом этапе необходимо рассчитать потоки денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности. Расчет денежного потока от инвестиционной деятельности представлен в таблице 26.

Таблица 26 – Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс. руб.

Показатель, руб.	Шаг расчета					
	0	1	2	3	4	5
Затраты на приобретение и монтаж необходимого оборудования	-887 400					
Прочие затраты	-175 000					
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-1 062 400					

В таблице 27 рассчитана величина денежных потоков от операционной деятельности.

Таблица 27 – Величина денежных потоков от операционной деятельности

Показатель, руб.	Шаг расчета					
	0	1	2	3	4	5
Выручка	0,0	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000
Затраты на производство и реализацию	0,0	992 904	992 904	992 904	992 904	992 904
в т.ч. амортизация	0,0	7 342	7 342	7 342	7 342	7 342
Финансовый результат	0,0	1 270 296	1 270 296	1 270 296	1 270 296	1 270 296
ЕНВД	0,0	6 473	6 473	6 473	6 473	6 473
Чистая прибыль	0,0	1 263 823	1 263 823	1 263 823	1 263 823	1 263 823
Денежный поток от операционной деятельности	0,0	1 271 165	1 271 165	1 271 165	1 271 165	1 271 165

Для расчета показателей коммерческой эффективности необходимо знать ставку дисконтирования, для этого воспользуемся формулой Фишера.

$$r \approx r_m + j + R, \quad (2)$$

где  $r_m$  – минимальная реальная доходность;

$j$  – уровень инфляции;

$R$  – рискованная премия.

Минимальную реальную доходность принимаем равной ставке рефинансирования – 9,25 %.

Уровень инфляции на май 2017г. составляет 0,37%.

Премия за риск при реализации нового проекта – 14 %.

$$r = 9,25\% + 0,37\% + 14\%$$

$$r = 23,62\%$$

Таким образом, ставка дисконтирования будет равна 23,62%.

Дисконтирование — это определение стоимости денежных потоков, относящихся к будущим периодам (будущих доходов на настоящий момент). Для правильной оценки будущих доходов необходимо знать прогнозные значения

выручки, расходов, инвестиций, структуру капитала, остаточную стоимость имущества, а также ставку дисконтирования, которая используется для оценки эффективности вложений. С экономической же точки зрения ставка дисконтирования — это норма доходности на вложенный капитал, требуемая инвестором. С ее помощью можно определить сумму, которую инвестору придется заплатить сегодня за право получить предполагаемый доход в будущем. Поэтому от значения показателя зависит принятие ключевых решений, в том числе при выборе инвестиционного проекта.

В таблице 28 произведен расчет показателей коммерческой эффективности проекта.

Таблица 28 – Расчет показателей коммерческой эффективности

Показатель, руб.	Шаг					
	0	1	2	3	4	5
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-1 062 400					
Денежный поток от операционной деятельности	0	1 271 165	1 271 165	1 271 165	1 271 165	1 271 165
Сальдо двух потоков	-1 062 400	1 271 165	1 271 165	1 271 165	1 271 165	1 271 165
Интегральный чистый доход	-1 062 400	- 208 765	1 062 400	2 333 565	3 604 730	4 875 895
Коэффициент дисконтирования (E=34,4 %)	1,000	0,744	0,554	0,412	0,306	0,228
Чистый дисконтированный доход – NPV	-1 062 400	1 027 581	924 376,5	820 588	507 022	455 127
Интегральный чистый дисконтированный доход	-1 062 400	- 34 819	889 557,5	1 710 145,5	2 217 167,5	2 672 294,5
Интегральный денежный поток от инвестиционной деятельности	-1 062 400	-1 062 400	-1 062 400	-1 062 400	-1 062 400	-1 062 400
Абсолютная величина интегрального	1 062 400	1 062 400	1 062 400	1 062 400	1 062 400	1 062 400

денежного потока от инвестиционной деятельности						
Дисконтированный денежный поток от операционной деятельности	0	1 027 581	924 376,5	820 588	507 022	455 127
Интегральный денежный поток от операционной деятельности	0	1 027 581	1 951 957,5	2 772 545,5	3 279 567,5	3 734 694,5
Индекс доходности инвестиций (PI)		4,48	4,51	4,88	5,12	5,3

Чистый дисконтированный доход (NPV) – определяется путем сопоставления величины дисконтированных инвестиций с общей суммой дисконтированных денежных поступлений, порождаемых ими в течение расчетного периода. По своей сути NPV отражает прогнозную оценку прироста экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта.

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t} \quad (3)$$

где  $CF_t$  – денежный поток за t-й период;

$I_t$  – суммарные приведенные инвестиционные затраты;

T – горизонт планирования.

$$CF_1 = 1\,270\,296 / (1 + 0,2362)^1$$

$$CF_1 = 1\,027\,581 \text{ руб.}$$

$$CF_2 = 1\,414\,296 / (1 + 0,2362)^2$$

$$CF_2 = 924\,376,5 \text{ руб.}$$

$$CF_3 = 1\,558\,296 / (1 + 0,2362)^3$$

$$CF_3 = 820\,588 \text{ руб.}$$



$$CF_4 = 1\,183\,896 / (1+0,2362)^4$$

$$CF_4 = 507\,022 \text{ руб.}$$

$$CF_5 = 1\,313\,496 / (1+0,2362)^5$$

$$CF_5 = 455\,127 \text{ руб.}$$

$$NPV = (1\,027\,581 + 924\,376,5 + 820\,588 + 507\,022 + 455\,127) - 1\,062\,400$$

$$NPV = 2\,672\,294,5 \text{ руб.}$$

Из данных расчетов можно сделать вывод, что проект коммерчески эффективен. Проект приемлем, так как  $NPV > 0$ .

PI – индекс доходности, характеризует доход на единицу затрат и рассчитывается как отношение дисконтированных доходов по проекту к дисконтированной стоимости инвестиций.

$$PI = 1 + NPV / \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t} \quad (4)$$

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}} \quad (5)$$

где  $CF_t$  – денежный поток за t-й период;

NPV – чистый дисконтированный доход;

$I_t$  – суммарные приведенные инвестиционные затраты;

T – горизонт планирования;

r - ставка дисконтирования.

$$PI = 1\,966\,705,92 / 367\,994,46$$

$$PI = 5,3\%$$

Индекс доходности инвестиций PI больше 1 – 5,3%, можно сделать вывод, что каждая вложенная единица инвестиций в проект обеспечит доходность PI – 5,3% за пять лет существования проекта.

Коэффициент доходности инвестиций (ARR) определяется отношением прибыли к сумме капитальных вложений:

$$ARR = \frac{PF}{CF} \cdot 100\%, \quad (6)$$

где CF – капитальные вложения;

PF – прибыль.

Коэффициент доходности инвестиций будет равен:

$$\frac{1\,263\,823}{1\,062\,400} \cdot 100\% = 118,96\%.$$

Имея простые показатели, можем рассчитать простой срок окупаемости вложенных средств, который называется PV. Срок окупаемости – это время, необходимое предприятию для возмещения его первоначально вложенных затрат. Простой срок окупаемости является обратным показателем к коэффициенту доходности инвестиций и рассчитывается по формуле 7:

$$PV = \frac{CF}{PF} \quad (7)$$

Тогда простой срок окупаемости составит:

$$PV = \frac{1\,062\,400}{1\,263\,823}$$

$$PV = 0,84 \text{ года.}$$

$$0,84 \cdot 12 = 10 \text{ месяцев.}$$

Простой срок окупаемости составляет 10 месяцев.

Дисконтированный срок окупаемости (DDP) – период, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта.

$$DDP=M-\frac{\sum_{t=0}^M DCF_t}{DCF_{M+1}}, \quad (8)$$

где  $M$  – продолжительность реализации проекта до начала шага расчетного периода, на котором накопленное сальдо денежных потоков меняет знак с отрицательного на положительный;

$\sum_{t=0}^M DCF_t$  – накопленное сальдо дисконтированных денежных потоков на шаге, предшествующем шагу окупаемости;

$DCF_{M+1}$  – дисконтированный денежный поток шага расчетного периода, в течение которого происходит момент окупаемости.

Таким образом, дисконтированный срок окупаемости составит:

$$DDP=1,95 \text{ года}$$

Дисконтированный срок окупаемости проекта почти 2 года, а точнее 1 год и 11 месяцев.

Внутренняя норма доходности инвестиционного проекта (IRR) соответствует такой норме дисконта, при которой NPV = 0. Если норма дисконта больше IRR, то NPV такого проекта будет отрицателен, а если норма дисконта меньше IRR, то NPV проекта положителен. Если не выполнено хотя бы одно из этих условий, считается, что IRR не существует. Расчет IRR осуществляется методом простого подбора и построения графика. Рассчитываем значение интегрального чистого дисконтированного дохода при изменении нормы дисконта в таблице 29 и на рисунке 3.2.

Таблица 29 – Зависимость NPV от нормы дисконта

Норма дискон-та, %	0	10	20	30	40	50	60	70
NPV, руб.	4 875 895	2 154 814	1 058 580	693 935	383 570	46 864	- 260 880	- 440 813

На основе данных таблицы построим график IRR

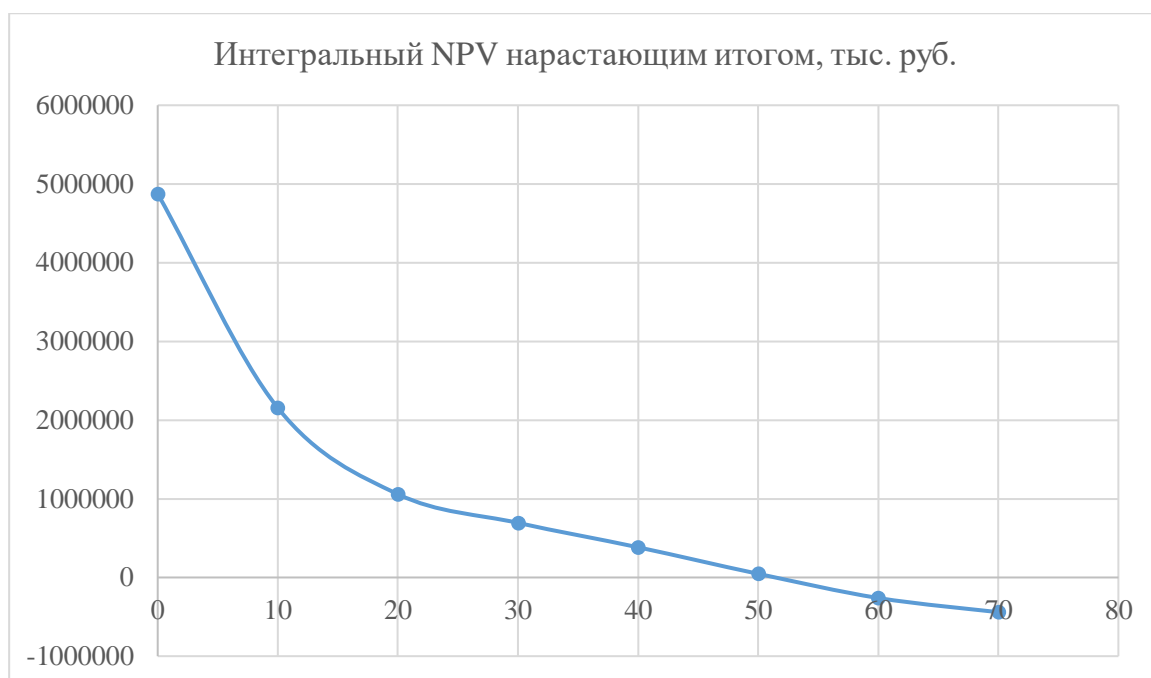


Рисунок 3.2 – Внутренняя норма доходности

Таким образом, можно сделать вывод, что внутренняя норма доходности составляет 50 %, что при ставке дисконта 23,62% свидетельствует в пользу принятия проекта.

Модифицированная внутренняя норма прибыли (доходности) (MIRR) – это доходность проекта при условии реинвестирования всех промежуточных доходов по проекту под заданную норму доходности. Имеет смысл для принятия взвешенного решения, помогает выбрать наиболее выгодный проект среди нескольких.

$$MIRR = \left[ \left( \frac{BC}{TC} \right)^{\frac{1}{T}} - 1 \right] \cdot 100\%, \quad (9)$$

где BC – будущая стоимость денежного потока от операционной деятельности;  
 TC – текущая стоимость денежного потока от инвестиционной деятельности (абсолютное значение);  
 T – горизонт расчета.

$$BC = (1\,263\,823 \cdot (1+0,2362)^{5-1}) + (1\,263\,823 \cdot (1+0,2362)^{5-2}) + (1\,263\,823 \cdot (1+0,2362)^{5-3}) + (1\,263\,823 \cdot (1+0,2362)^{5-4}) + (1\,263\,823 \cdot (1+0,2362)^{5-5})$$

$$BC = 2\,951\,027 + 2\,388\,625,5 + 1\,933\,649 + 1\,562\,338 + 1\,263\,823$$

$$BC = 10\,099\,462,5$$

ТС=1 062 400 руб.

Тогда модифицированная внутренняя норма доходности MIRR составит:

$$\left[ \left( \frac{10\,099\,462,5}{1\,062\,400} \right)^{\frac{1}{T}} - 1 \right] \cdot 100\% = 64,0\%$$

Полученное значение модифицированной внутренней нормы доходности означает, что при условии реинвестирования промежуточных доходов от инвестиционного проекта инвестор получит прибыль 10 099 462,5 руб., доходность - 64 %.

Таким образом, расчет показателей коммерческой эффективности проекта показал, что проект обладает инвестиционной привлекательностью, так как NPV проекта имеет положительное значение – 2 672 294 руб., индекс доходности инвестиций больше 1 – 5,3. Проект обладает высокой внутренней нормой доходности – IRR= 50 %, значительно выше ставки дисконтирования (23,62 %), что свидетельствует о выгодности рассматриваемого проекта. Модифицированная внутренняя норма доходности MIRR=64 %. Следовательно, реализация проекта является экономически целесообразной и коммерчески эффективной.

Сводные результаты представлены в таблице 30.

Таблица 30 – Сводные результаты

Показатель	Коэффициент (сумма)	Допустимые нормы
ARR	118,96	ARR>0
PВ	10 месяцев	PВ<5лет
DPВ	23 месяца	DPВ<5лет
IRR	50%	IRR>ставки дисконтирования
PI	5,3	PI>0
NPV	2 672 294	NPV>0
MIRR	64%	MIRR>выше ставки реинвестирования

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что реализация проекта является экономически целесообразной и коммерчески эффективной.

### 3.1 Расчет точки безубыточности

Точка безубыточности – объем производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль. Сумма переменных издержек на обслуживание одного заказа равна 700 рублей. Средний чек по годам равен 960 рублей. Сумма постоянных издержек в год составит 889 704 рублей. Точка безубыточности определяется по формуле 10:

$$Q = \frac{FC}{P - VC_{\text{ед.}}} \quad (10)$$

где FC – сумма постоянных затрат;

P – средний чек;

VC – переменные затраты.

$$Q = 889\,704 / (960 - 700)$$

$$Q = 3\,422 \text{ услуги}$$

Исходя из расчетов, можно сделать вывод, что для того, чтобы шиномонтажная мастерская начала работать с последующей прибылью, потребуется выполнить 3 422 ед. услуг. График точки безубыточности изображен на рисунке 3.3.

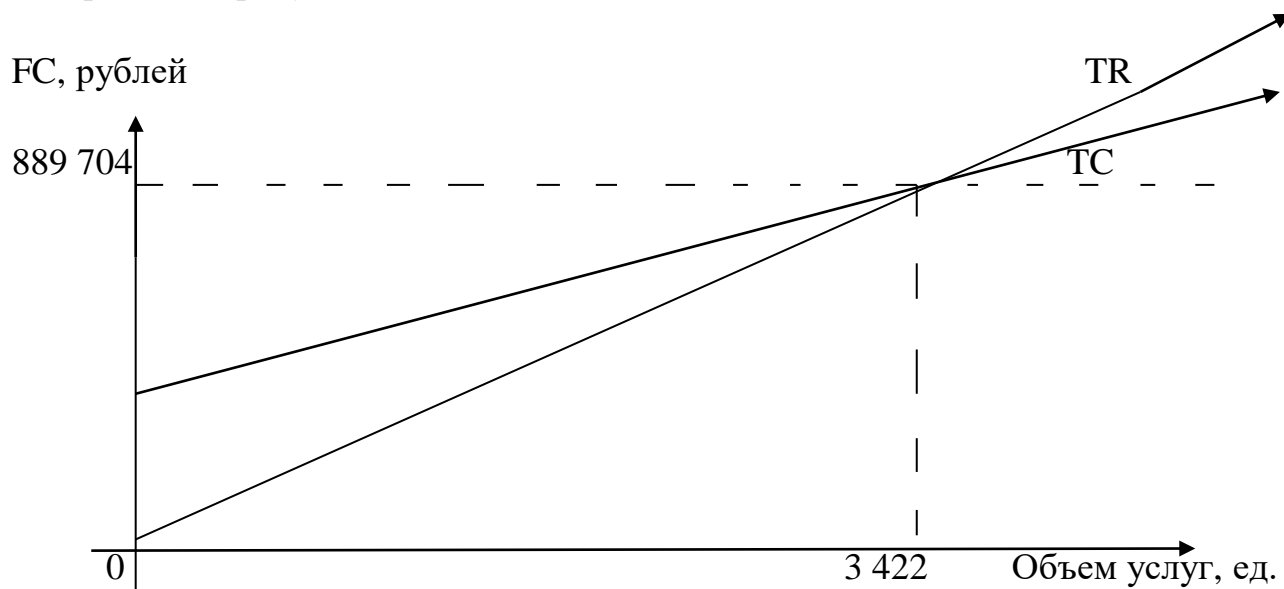


Рисунок 3.3 – График точки безубыточности

Вывод: Точка безубыточности совпадает с точкой пересечения прямых выручки и общих затрат. По графику данной точке соответствует объем 3 422 ед. услуг.

### 3.2 Анализ рисков

Все риски делятся на внутренние и внешние. Последние никак не регулируются отдельно взятой компанией, избежать их возможного наступления нельзя. Зато уйти от воздействия на вас данного риска или снизить возможный причиняемый ущерб реально.

К внешним рискам можно отнести:

- Изменение законодательной базы.

Вероятность наступления – низкая.

– Ухудшение финансового состояния населения.

Снизить потери можно, создав собственную клиентскую базу, расширив спектр услуг. Вероятность наступления в нынешних условиях довольно высокая.

– Увеличение конкуренции.

Минимизировать убытки можно путем предоставления качественных услуг. Дополнительным плюсом станет наличие деловой репутации организации. Вероятность наступления – средняя.

Внутренние риски включают:

– Не квалифицированность персонала, отсутствие у них опыта работы.

Стоит особое внимание уделить подбору персонала, при необходимости – обучению. Вероятность наступления – достаточно высокая.

– Отсутствие мотивации у работников.

Повысить желание можно разработкой правильной системы оплаты труда и поощрений. Можно воспользоваться сдельной оплатой труда. Вероятность наступления – средняя.

– Поломка оборудования.

Для устранения поломок оборудования, необходимо проводить своевременную проверку оборудования, устранить все неисправности. Для удобства будет заключен договор с фирмой, на оказание скорых ремонтных услуг. Вероятность наступления – средняя.

Все эти риски приводят к снижению прибыли, отрезая все возможные перспективы для предприятия. В отдельных случаях это может привести к закрытию предприятия. Поэтому очень важно минимизировать ущерб, быть готовым к наступлению подобной ситуации, по возможности исключить вероятность наступления. Стоит подумать и о страховании собственных рисков.



## Вывод по третьей главе

В условиях нормальной конкуренции критерием эффективности данного проекта является уровень прибыли, полученной на вложенный капитал. При этом не просто прирост вложенного капитала, а темп его постоянного роста, который полностью компенсирует общее изменение покупательной способности денег в течение рассматриваемого периода. Проект обеспечивает средний уровень доходности и покрывает определенные риски, связанный с осуществлением проекта. Другими словами, проблема оценки привлекательности, эффективности инвестиционного проекта состоит в определении уровня доходности. Таким образом, расчет показателей коммерческой эффективности проекта показал, что проект обладает инвестиционной привлекательностью. Проект обладает высокой внутренней нормой доходности –  $IRR=50\%$ , значительно выше ставки дисконтирования ( $23,62\%$ ), что свидетельствует о выгодности рассматриваемого проекта. Модифицированная внутренняя норма доходности  $MIRR=64\%$ . Следовательно, реализация проекта является экономически целесообразной и коммерчески эффективной.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы и заключения. Исследование рынка шиномонтажных услуг показало, что эти услуги направлены на удовлетворение потребностей клиентов владеющих автомобилем, связанных с поддержанием и восстановлением нормального технического состояния и эксплуатационных характеристик автотранспортного средства. В пределах требований клиентуры и технических требований обеспечивать в течение всего срока эксплуатации автомобиля его исправность, безотказность и максимальный коэффициент технической готовности к работе, а также сокращать затраты, времени клиента на поддержание его работоспособности. Видовая структура потребляемых шиномонтажных услуг позволяет сделать вывод о значительном преобладании на рынке ремонтных услуг (28%) , шиномонтажных услуг (11%), а также регламентного технического обслуживания автотранспортных средств (10%). Таким образом, можно констатировать тот факт, что шиномонтажные услуги занимают одно из первых мест в системе обслуживания автотранспорта и владельцев автомобилей. В целом, если сравнивать насыщенность шиномонтажных услуг в России и в европейских странах просто не корректно. На западе нет такой суровой зимы, как у нас. Соответственно, и уровень потребностей в шиномонтажных услугах там совсем иной. Предприятие направлено на максимальное удовлетворение потребностей автовладельцев и повышение качества обслуживания клиентов автосалона АМР Моторс, данный принцип предполагает повышение общего уровня качества оказываемых услуг. Предприятия, которые непременно ориентируются на клиента, добиваются заметных конкурентных преимуществ перед компаниями, игнорирующими такой подход. Спрос на шиномонтажные услуги постоянно растет. Ни один населенный пункт в наше время, начиная от столичного мегаполиса и заканчивая небольшим провинциальным городком, не обходится без услуг шиномонтажной мастерской. Это связано с постоянным ростом количества автомобилей в городе. Шиномонтажная мастерская является перспективной бизнес - идеей. В этой отрасли существует дефицит. Ведь немногие мастерские

способны предоставить действительно качественные услуги. Насколько выгодным окажется этот бизнес, зависит только от предпринимателя. Главное, на что нужно ориентироваться, – это качество услуг. Стоит учитывать и сезонность данного бизнеса: основная работа выпадает на осень и весну, когда происходит смена шин. На основе проведенного финансового анализа можно сказать, что анализируемое предприятие за период с 2014г. по 2016г. старается работать за собственные ресурсы, характеризуется финансовой устойчивостью и ликвидностью. расчет показателей коммерческой эффективности проекта показал, что проект обладает инвестиционной привлекательностью. Следовательно, реализация проекта является экономически целесообразной и коммерчески эффективной.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Формирование и оценка инвестиционного потенциала региона: Монография / под ред. Мамзиной Т.Ф., Начевой М.К., Шевелевой О.Б. – М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2012. – 360с.
2. Басовский, Л.И. Экономическая оценка инвестиций: учебник/ Л.И. Басовский. – М.: Инфра, 2012. – 120с.
3. Бочаров, В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2014. – 384 с.
4. Ултургашева, О.Г. Экономическая сущность и структура инвестиционного потенциала / Проблемы современной экономики. Учебник № 1 (37). – М.: Инфра, 2011. – 345с.
5. Френкель, А.К.. Экономическое исследование инвестиций: измерение, анализ, прогноз: учеб. Для вузов / Френкель А.К., Сергиенко Я., Райская Н. 2 изд. – М.: Инфра, - 2012. – 251с.
6. Чиненов, М.В. Инвестиции: Учеб. пособ. / М.В. Чиненов – М.: КНОРУС, 2011. –211с.
7. Шарп У., Инвестиции: Учеб. пособ. / Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. – М.: ИНФРА-М, 2011. 374с.
8. Кирьянова, З.В. Анализ финансовой отчетности: учебник для бакалавров / З.В. Кирьянова, Е.И. Седова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 428 с.
9. Шадрина, Г.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Г.В. Шадрина, Л.И. Егорова. – М.: Юрайт, 2015. – 429 с.
10. Шадрина, Г.В. Экономический анализ. Теория и практика: учебник для бакалавров / Г.В. Шадрина. – М.: Юрайт, 2014. – 515 с.
11. Автомобильный журнал: «КОЛЕСА» [Электронный ресурс] // [www.kolesa.ru](http://www.kolesa.ru). (дата обращения 15.04.3017г)

12. Маркетинг: Учебник для вузов. 4-е изд. Стандарт третьего поколения/ Божук С. Г., Ковалик Л. Н., Маслова Т. Д., Розова Н. К., Тэор Т. Р.. – СПб.: 2012. – 448 с.
13. Васильев Г. А., Рекламный маркетинг: Учеб. Пособие/ Васильев Г. А., Поляков В. А. – М.: Вузовский учебник, 2010. – 276 с.
14. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом: Учеб. Пособие/ Т.Ю. Базаров.– М.: «Академия», 2012. 243с.
15. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации: учеб. Для вузов/С. В. Шекшня. – М.:Интел-Синтез, 2012. – 214с.
16. Абрамов, С.И. Инвестирование: учебник/ С.И. Абрамов, – М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 440 с.
17. Новикова, Т.С. Финансовый анализ инвестиционных проектов: Учебное пособие / Т.С. Новикова, –М.: Новосибирск: НГУ, 2011. - 135с.
18. Ковалёв, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов: Учебник/ В.В. Ковалёв, – М.: Финансы и статистика, 2012 . – 144 с.
19. Зимин, И.А. Реальные инвестиции. Учебное пособие/ И.А. Зимин,–М.: «Тандем». Изд. «Экмос», 2010 . – 304 с.
20. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Уч. Пособие/ В.А. Баринов, – 3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2010. – 256 с.
21. Головань, С.И. Бизнес-планирование / С.И. Головань – М.: Феникс, 2010. – 320 с.
22. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
23. Маркова, В.Д. Бизнес-планирование / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко.- М.: Проспект, 2011. – 216 с.
24. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Морошкин, В. П. Буров. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. – 256 с.

25. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Омега-Л, 2012. – 152 с.
26. Петухова, С.В. Бизнес – планирование: Учебник/ С.В. Петухова.- М.: Омега – Л, 2009. – 236 с.
27. Афитов Э.Ф. Планирование на предприятии: Учебное пособие. - Минск: Высшая школа, 2010. –190с.
28. Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебник. - Минск: Новое знание, 2012. 196с.
29. Пеньшин, Н.В. Государственное регулирование автотранспортной деятельности в регионе: монография / Н.В. Пеньшин, В.П. Бычков. Академический Проект, 2010. – 192с.
30. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие/Под ред. А.С. Пелиха – 2-е изд., испр. и доп. - М.: МарТ, 2010. – 432с.
31. Организация предпринимательской деятельности/ Под ред. С.И. Градова - М.: Колос-С, 2010. – 145с.
32. Ионова, А.Ф., Финансовый анализ: учеб./ Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2011.-624с.
33. Котова, Н.Н., Финансовый анализ: инструмент принятия бизнес-решений: учебное пособие / Н.Н. Котова, С.И. Кухаренко. – Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2010. – 40 с.
34. Котова, Н.Н. Экономический анализ в оценочной деятельности: учебное пособие /Н.Н. Котова. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2010 – 59 с.
35. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 423 с.

36. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая; – 4-е изд. Минск: «Новое знание», 2012 – 498 с.
37. Мельник М.В. Анализ и контроль в коммерческой организации: учебник/Мельник М.В., Бердников В.В. – М.: ЭКСМО, 2011. – 506 с. - (Полный курс MBA).
38. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. – М.: Эксмо, 2010. – 704 с. – (высшее экономическое образование).
39. Багиев, Г. Л. Маркетинг: Учебник для вузов/ Багиев, Г. Л., Тарасевич В. М. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 576 с.
40. Лидовская, О. П. Оценка эффективности маркетинга и рекламы. Готовые маркетинговые решения. Учебник/ О. П. Лидовская, – СПб.: Питер, 2010. – 144 с.
41. Залтман, Дж. Как мыслят потребители. То, о чем не скажет потребитель, то, чего не знает ваш конкурент. / Пер. с англ. Дж. Залтман, – М. : Прайм-Еврознак, 2010. – 384 с.
42. Рапай, К. Культурный код. Как мы живем, что покупаем и почему. / Пер. с англ./ К. Рапай, – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. – 168 с.
43. Анисимов, В.М. Кадровая служба и управление персоналом организации: Учебник/ В.М. Анисимов. – М.: Экономика, 2011. 31с.
44. Журавлев, П. В. Менеджмент персонала: Учебник/П. В. Журавлев. – СПб.: Питер, 2010. – 144 с.
45. Крюков, С.В. Методы и модели оценки и выборов инвестиционных проектов: Монография/ С.В. Крюков. – РГЭУ. – Ростов Н/Д., 2011. – 252 с.
46. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Серия «Оценочная деятельность» Учебно-практическое пособие. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А. – М.: Дело, 2010 . – 248 с.
47. Золотогоров, В.Г. Инвестиционное проектирование. Учебное пособие/ В.Г. Золотогоров. – М.: ИП «Экоперспектива»,2010 . – 463 с.
48. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк Н.А.– М.: Дело, 2011 . – 832 с.

49. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учебно – практическое пособие. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. /Сергеев И.В., Веретенникова И.И.– М.: Финансы и статистика, 2010 . – 272 с.
50. Молчанова, Н.П. Регулирование инвестиционной деятельности: текст лекций/ Н.П. Молчанова/ – М.: РГЭА. – Ростов Н/Д, 2010 . – 44 с.
51. Худякова, Т.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебное пособие / Т.А. Худякова. – Челябинск: Издательство ЮУрГУ, 2015. – 80 с.
52. Аньшин, В.Н. Инвестиционный анализ :Учебно – практическое пособие/ В.Н. Аньшин/ – М.: РГЭА. – Ростов Н/Д, 2012. – 280 с.
53. Экономическая оценка инвестиций: Учебник. Марголин А.М., Быстряков А.Я. - М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем».Изд. «Экмос», 2010 . – 240 с.
54. Финансовый анализ: Учебное пособие. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э.– 4-е изд. – М.:ИД ФБК- Пресс, 2010. – 224с.
55. Инвестиционный анализ: Учебное пособие для вузов/ Багатин Ю.В., Швандер В.А. - М.:ЮНИТИ-ДАНА. - 2011.-286с.
56. Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты: Конспект лекций. –М.: СПб.: Изд-во Михайлова В.А, 2010. – 172с.
57. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями: учебник/ Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 488 с.
58. Сборник бизнес-планов: практическое пособие / ред. Ю. Н. Лапыгин. – М.: Омега-Л, 2012. – 310 с.
59. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации./ Багатин Ю.В.,Швандер В.А. / - М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.
60. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании: учебник/ Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. – 102 с.
61. Черняк, В.З. Бизнес планирование: Учебник для вузов.- М. ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 470 с.



62. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. – Ростов н/Д.: Феникс, 2010. – 208 с.
63. Малое предпринимательство в России, 2005. Стат. сб./Росстат. - М.: 2010 -156 с.
64. Оценка эффективности предпринимательской деятельности // Гуманитарные науки/ Асаул. А.Н., Песоцкая Е.В., Томилов В.В. – М.: № 2. ИНФРА-М., 2012. – 188 с.
65. Маркетинг. Учебник под ред. Багиева Г.Л., М.: Экономика, 2010. –191с.
66. Финансы для нефинансовых менеджеров: как понимать цифры финансовых отчетов: Пер. с англ. / Берман, Карен, Найтт, Джо, Кейз, Джон. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 256 с.
67. Практикум по финансово-инвестиционному анализу. Ситуации. Методики. Решения: учебное пособие /ред. д-ра экон. наук, проф. Д.А. Ендовицкого, Л.С. Коробейникова, С.Н. Коменденко/ – М.: КНОРУС, 2010. – 432с.
68. Колачева, Н.В., Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа: учебник/ Колачева, Н.В., Быкова Н.Н. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 38с.
69. Имангулов, В. Р. Управление финансовыми потоками субъектов реального сектора экономики на основе трехфакторной модели оценки финансовой устойчивости: учебник/ В. Р. Имангулов. –М.: Инфарма-М, 2011, – 78с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А – Тема выпускной квалификационной работы

**Внедрение новых услуг с  
целью повышение качества  
обслуживания клиентов ООО  
«АМР Моторс»**

Автор работы студентка группы ЭУ-424 Шаменова А.И.

Руководитель работы к.т.н., доцент Гафуров Н.Ш.

Челябинск 2017

***Цель:***

- *оценить инвестиционную привлекательность проекта по созданию Шиномонтажной Мастерской с целью повышения качества обслуживания клиентов автосалона.*

***Задачи:***

1. Проанализировать рынок и дать характеристику предприятию, также сравнить российский и зарубежный опыт.

2. Проанализировать инвестиционный проект предприятия ООО «АМР Моторс» — Открытие шиномонтажной мастерской на территории автосалона и оценить риски проекта.

## ХАРАКТЕРИСТИКА АВТОСАЛОНА

### Вид деятельности:

- Комиссионная продажа автомобилей с пробегом.
- Срочный выкуп авто.
- Обмен авто.
- Более 10 программ кредитования.
- Автострахование.
- Оформление договоров купли продажи.

Основная задача – предоставить каждому клиенту услуги самого высокого качества и обеспечить непревзойдённое удобство для каждого.

### **Факторы успешности предприятия:**

- Ориентированность на клиентов
- Совершенствование или внедрение новых услуг
- Высокое качество обслуживания

Ключевым фактором успеха предприятия является завоевание и удержание клиента благодаря эффективному удовлетворению его потребностей.

## **SWOT-анализ**

### **S (Сильные)**

1. Широкий ассортимент предоставляемых услуг;
2. Спрос на подержанные автомобили растет.
3. Высокое качество предоставляемых услуг
4. В салоне представлены практически все известные марки.
5. Продажа автомобилей не только за наличный расчет, но и оформление кредита, компания сотрудничает со многими ведущими банками
6. Компания выкупает автомобиль и за свой счет

### **W (Слабые)**

1. Более высокие цены, чем у конкурентов.
2. Салон работает недавно.

### **O ( Возможности)**

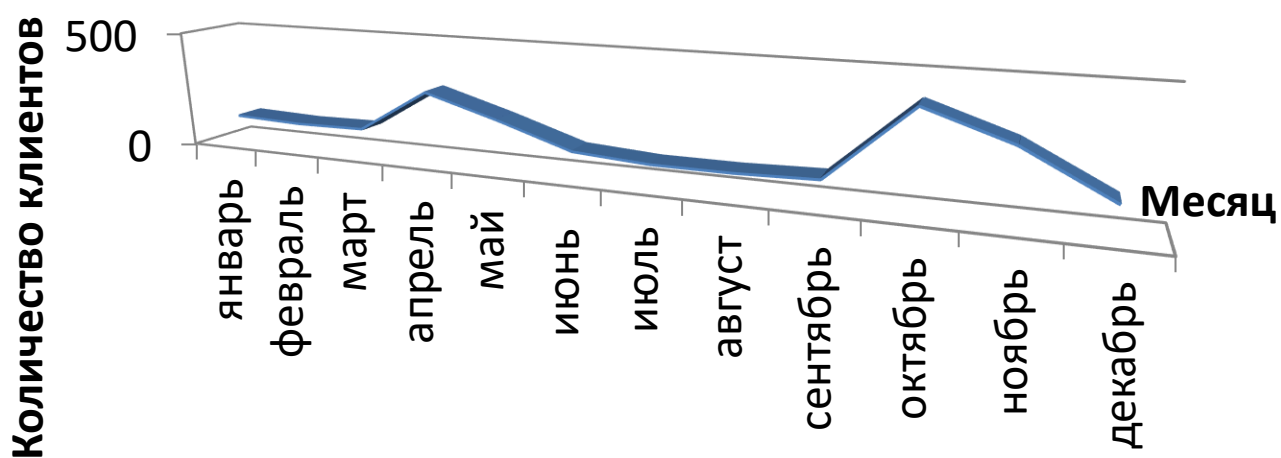
1. Рост уровня жизни населения, повышение платежеспособности потребителей
2. Увеличение доли рынка.
3. Расширение ассортимента товара и услуг, в частности открытие шиномонтажной мастерской на территории автосалона.

### **T( Угрозы)**

1. Жесткая конкуренция на данном рынке.
2. Возникновение новых потребностей клиентов в более совершенных услугах, технологиях.

Для шиномонтажного бизнеса характерен  
фактор сезонности

Статистика посещения шиномонтажных мастерских



## ПРИЛОЖЕНИЕ Ж – Информация о помещении

В качестве помещения планируется использовать модульное здание для шиномонтажной мастерской, площадь которого 50 квадратных метров и стоимость 550 тысяч рублей.

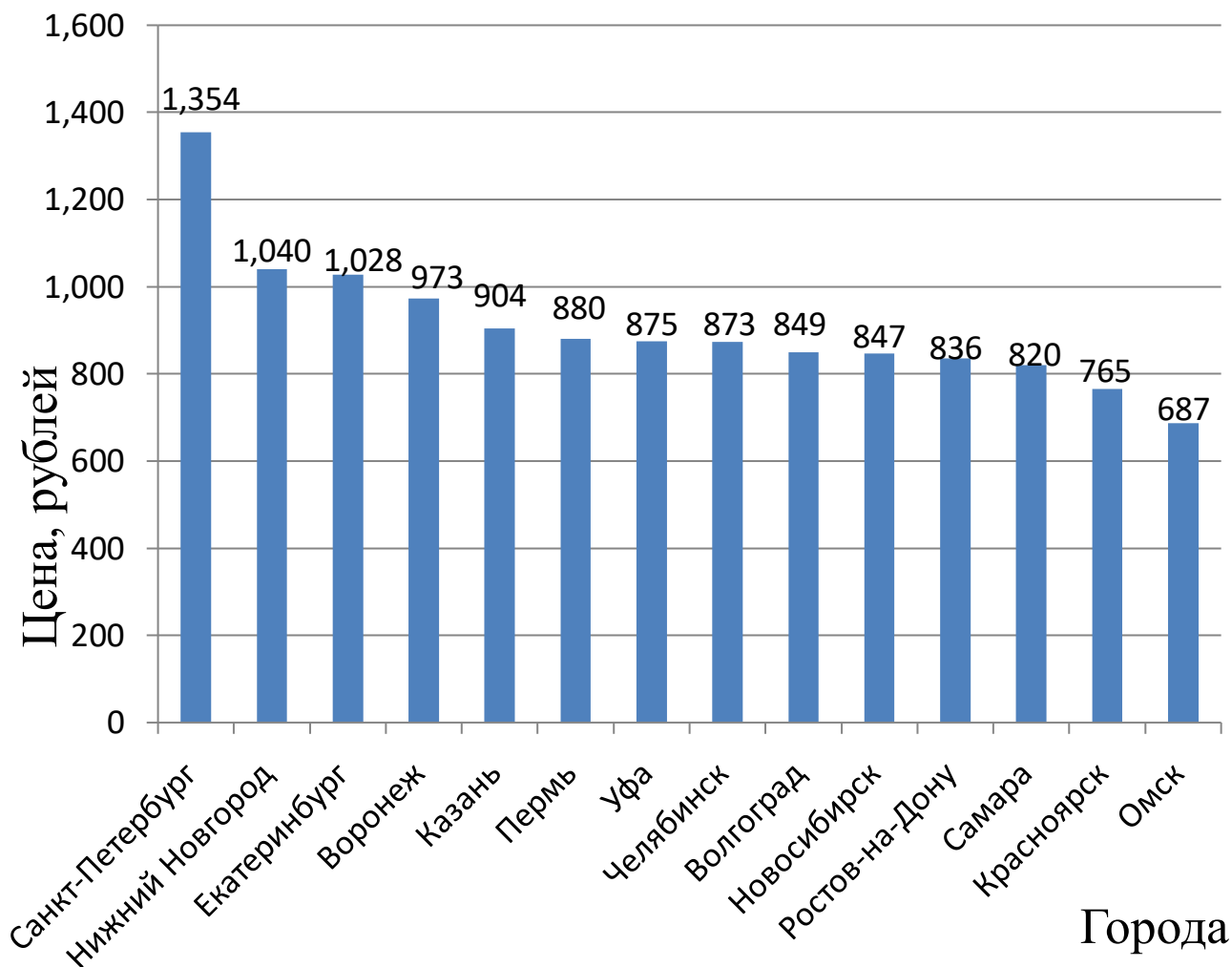




Шиномонтажной мастерской планируется оказание  
следующих услуг:

Услуга	Стоимость
Шиномонтаж и балансировка колес	от 800 до 1400 рублей за колесо
Снятие и установка колес с литыми и металлическими дисками	от 40 до 180 рублей за комплект в 4 колеса
Демонтаж покрышки с диска	от 40 до 70 рублей
Монтаж покрышки на диск	от 40 до 70 рублей
Проверка, подкачка колеса	20 рублей
Установка камеры в колесо.	10 до 80 рублей
Ремонт камеры	150 рублей
Герметизация колеса	150 рублей
Ремонт колеса, латка/грибок	200 рублей
Вулканизация	От 400 до 700 рублей

## Рейтинг городов по стоимости услуг



## Затраты на открытие:

Наименование расходов	Сумма, рублей
Приобретение бокса	550 000
Приобретение оборудования	303 000
Покупка мебели	20 000
Реклама	10 000
Покупка спецодежды	4 400
Итого	887 400

## Затраты на внутреннее и внешнее оснащение

Наименование расходов	Сумма в месяц, рублей
Система сигнализации	15 000
Вывеска и оформление фасада	80 000
Телевизор	10 000
Компьютер с ПО	15 000
Система вентиляции	50 000
Итого	170 000

**Общая сумма вложений составит 1 062 400 рублей.**

## Расходы шиномонтажной мастерской:

Наименование расходов:	Сумма в месяц, рублей
Амортизация оборудования	5 050
Амортизация помещения	27 500
Заработная плата	2·18 000 = 36 000 4· 18 000 = 72 000
Страховые отчисления	14 400
Коммунальные	10 000
Расходные материалы	3 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>87 142</b>

**Размер текущих расходов за месяц составит – 82 742 рубля**

**За год текущие затраты составят – 992 904 рубля.**

ПРИЛОЖЕНИЕ Н – Выручка за год

**Выручка за год составит 2 160 000 рублей**

Месяц:	Сумма выручки, рублей
Январь	90 000
Февраль	90 000
Март	360 000
Апрель	360 000
Май	90 000
Июнь	90 000
Июль	90 000
Август	90 000
Сентябрь	90 000
Октябрь	360 000
Ноябрь	360 000
Декабрь	90 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>2 160 000</b>

ПРИЛОЖЕНИЕ П – Обоснование экономической эффективности

***Обоснование экономической эффективности***

Показатель	Коэффициент(сумма)	Допустимые нормы
ARR	118,96	ARR>0
PВ	10 месяцев	PВ<5лет
DPВ	23 месяца	DPВ<5лет
IRR	50%	IRR>ставки дисконтирования
PI	5,3	PI>0
NPV	2 672 296	NPV>0
MIRR	64%	MIRR>ставки реинвестирования

ПРИЛОЖЕНИЕ Р – График точки безубыточности

