

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, HR-менеджер

ООО "Планета Авто Восток"

\_\_\_\_\_ У.И. Самохина

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ**

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Т.А. Худякова

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018г.

Анализ инвестиционной привлекательности открытия автомоечного комплекса в  
Калининском районе г. Челябинска

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ–380302.2018.275. ПЗ ВКР

**Руководитель**, ст. преподаватель

\_\_\_\_\_ / М.Г. Ефимова /

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

**Автор**

студент группы ЭУ -429

\_\_\_\_\_ / А.Д. Евдокимова /

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

**Нормоконтролер**, ст. преподаватель

\_\_\_\_\_ / М.Г. Ефимова /

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

## АННОТАЦИЯ

Евдокимова А.Д. Анализ инвестиционной привлекательности открытия автомоечного комплекса в Калининском районе г. Челябинска. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-429, 2018, 81 с., 20 ил., 23 табл., библиогр. список – 80 наим., 17 л. раздаточного материала ф. А4.

Объектом исследования является инвестиционная привлекательность открытия организации ООО «МойCar», осуществляющая автомоечные услуги в городе Челябинск.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки инвестиционной привлекательности ранее не существовавшей организации.

В первой главе приводится анализ инвестиционной привлекательности проекта, в котором рассматриваются сущность и роль инвестиций в развитии малого и среднего бизнеса, а также методические подходы к анализу инвестиционной привлекательности проекта дисконтированными и недисконтированными методами.

Во второй главе проводится анализ развития транспортной отрасли и автомоечных услуг, а точнее анализ динамики развития отрасли, анализ российского опыта предоставления автомоечных услуг, а также актуальность создания современного автомоечного комплекса в г. Челябинске.

В третьей главе проводится анализ инвестиционной привлекательности и экономической целесообразности открытия автомоечного комплекса, в котором приведены характеристика проекта, организационный, производственный и финансовый план, оценена эффективность проекта простыми и дисконтированными методами, а также рассмотрены риски проекта.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА.....	9
1.1 Сущность инвестиций и их роль в развитии малого и среднего бизнеса.....	9
1.2 Методические подходы к анализу инвестиционной привлекательности проекта недисконтированными методами.....	22
1.3 Методические подходы к анализу инвестиционной привлекательности проекта дисконтированными методами.....	27
2 АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ И АВТОМОЕЧНЫХ УСЛУГ.....	32
2.1 Анализ динамики развития зарубежной отрасли автомобильных услуг.....	32
2.2 Анализ российского опыта предоставления автомоечных услуг.....	36
2.3 Актуальность создания современного автомоечного комплекса в г. Челябинске.....	39
3 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ АВТОМОЕЧНОГО КОМПЛЕКСА.....	49
3.1 Характеристика проекта.....	49
3.2 Анализ экономической эффективности и коммерческой состоятельности инвестиционного проекта простыми и дисконтированными методами.....	62
3.3 Анализ рисков.....	69
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	72
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	75

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** Одним из главных вопросов, который встает перед потребителем автолюбителем при выборе автомоечного комплекса – это возможность быстрого обслуживания. Очередь на мойку – распространенная проблема каждого автомобилиста, когда теряешь времени на очередь больше, чем длится сама мойка.

Анализируемый автомоечный комплекс «МойCar» решает эту проблему путем объединения двух автомоечных услуг: 1 – стандартная мойка производимая персоналом компании, 2 – если нет времени ждать, рядом располагается мойка самообслуживания, где клиент может получить во временное распоряжение оборудование для осуществления мойки своего автомобиля и подачу воду. Платит лишь за время моечного процесса.

Сегодня спрос на услуги автомоек превышает предложение и ассортиментные возможности существующих и практически каждый второй клиент выражает недовольство по поводу качества предоставляемых услуг. Предлагаемый автомоечный комплекс «МойCar» позволит удовлетворить спрос на услуги широкого ассортимента и высокого качества.

Услуги по мойке автомобилей пользуются большим спросом в любом крупном мегаполисе. Это рентабельный и доходный бизнес. На сегодня Россия - пятый автомобильный рынок в Европе, а при выходе из кризиса претендует на первенство в Европе.

Это означает, что рынок услуг, относящихся к автомобильному сектору, будет расти. Год от года растет и средняя стоимость автомобиля. Соответственно, растет и трепетное отношение владельца к его внешнему виду и забота о его лакокрасочных поверхностях.

Большинство людей предпочитают мыть автомобили на специализированных постах, они готовы платить за качественные услуги и доверяют свои машины профессионалам.

Качество и скорость услуг автомоек формируют высокий спрос на них. Существуют разные типы моек: ручные, портативные и мобильные.

В предлагаемом бизнес-плане мы рассмотрим ручную бесконтактную мойку.

**Объектом работы** является организация, осуществляющая автомоечные услуги, ООО «МойCar».

Предмет исследования - инвестиционная привлекательность открытия организации ООО «МойCar», осуществляющая автомоечные услуги в городе Челябинске.

**Цель работы** – оценка инвестиционной привлекательности ранее не существовавшей компании ООО «МойCar».

**Задачи работы:**

- изучить теоретические и методологические основы анализа инвестиционной привлекательности проекта;
- изучить и проанализировать зарубежный и отечественный рынок автомоечных услуг;
- доказать инвестиционную привлекательность данного проекта;
- закрепить полученные знания на курсе и применить их при расчетах инвестиционной привлекательности бизнеса.

**Результаты** работы рекомендуется использовать в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с потенциальными инвесторами и кредиторами для принятия ими решений о дальнейшем открытии компании ООО «МойCar».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

## 1.1 Сущность инвестиций и их роль в развитии малого и среднего бизнеса

Обеспечение экономического роста, высокая конкурентоспособность и эффективная деятельность компании в долгосрочной перспективе в значительной мере определяется диапазоном ее инвестиционной деятельности, которая является одним из наиболее важных аспектов функционирования коммерческой организации. От того, как часто и каким образом предприятия уделяют внимание этой деятельности, во многом зависит успех в любой сфере бизнеса. В условиях рыночной экономики данному вопросу уделяется первостепенное значение. Для понимания сущности инвестиционной деятельности необходимо изучить основополагающий ее элемент – инвестиции, которые являются неотъемлемой частью предпринимательской деятельности и без которых невозможно открыть новый бизнес или развивать уже действующий. Понятие «инвестиция» происходит от латинского слова «investre» – облагать – и в широком смысле трактуется как вложение в будущее [11,33].

Инвестиционная деятельность – вложения средств (инвестирование) и осуществление практических действий с целью получения дохода или достижения иного полезного эффекта – в той или иной степени присуща любому предприятию.

При большом выборе видов инвестиций предприятие постоянно сталкивается с задачей выбора инвестиционного решения. Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и др [32,43].

Для определения максимальной эффективности инвестиционного решения используется понятие инвестиционной привлекательности предприятия.

Чаще всего термин «инвестиционная привлекательность» используют для оценки целесообразности вложений в тот или иной объект, выбора альтернативных вариантов и определения эффективности размещения ресурсов, т.е. инвестиционная привлекательность предприятия – это целесообразность вложения в него временно свободных денежных средств.

Таким образом, инвестиционная привлекательность характеризуется состоянием предприятия, его дальнейшего развития, перспектив доходности и роста.

Анализ экономической литературы позволил выявить достаточно большое количество подходов к классификации форм инвестирования, как на макро-, так и микроуровне.

Рассмотрим основные из них.

На рисунке 1.1 представлена классификация форм инвестиций согласно системе национальных счетов (в дальнейшем СНС) и созданных на их основе разработок Госкомстата РФ [12,26].

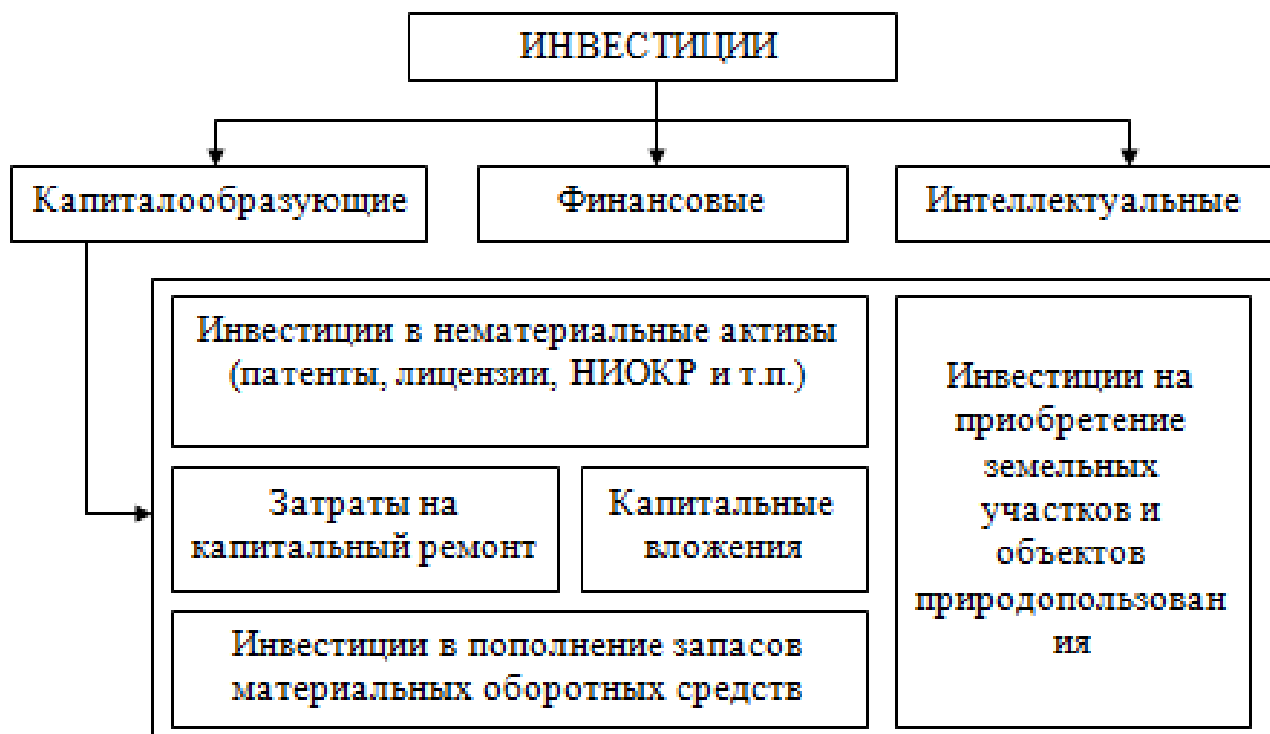


Рисунок 1.1 – Классификация инвестиций согласно СНС [34]

Согласно данной классификации, различают следующие виды инвестиций.

1. Капиталообразующие инвестиции, обеспечивающие создание и воспроизводство фондов. Они предполагают вложение капитала непосредственно в средства производства и предметы потребления. Иными словами, капиталообразующие инвестиции представляют собой вложение капитала в основные средства и в прирост материально-производственных запасов.

К капиталообразующим инвестициям относятся:

- инвестиции в основной капитал или, иными словами, капитальные вложения;
- затраты на капитальный ремонт;
- инвестиции на приобретение земельных участков и объектов природопользования;
- инвестиции в нематериальные активы, такие как патенты, лицензии, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки и т. п.;
- инвестиции в пополнение запасов оборотных средств.

При этом капитальные вложения, представляющие собой основной капитал, характеризуют объем и структуру капиталообразующих инвестиций. К капитальным вложениям следует относить следующие виды затрат:

- на новое строительство;
- на реконструкцию;
- на расширение и техническое перевооружение;
- на жилищное и культурно-бытовое строительство.

2. Под финансовыми инвестициями понимается вложение средств в финансовые активы, такие как акции, облигации и другие ценные бумаги, а также объекты тезаврации и банковские депозиты.

3. Как видно из рис.1.1, система национальных счетов в отдельную группу выделяет интеллектуальные инвестиции. К ним относятся вложения в подготовку кадров, передачу опыта, лицензии, ноу-хау, научные разработки и т.п. [27,47].



Представленная выше классификация ограничивается одним классификационным признаком – объекты вложения, при этом наиболее комплексная классификация инвестиций проводится в работе И.А. Бланка.

На рисунке 1.2 приведена классификация инвестиций по отдельным признакам.



Рисунок 1.2 – Классификация форм инвестиций по отдельным признакам [13]

Согласно рисунку 1.2 инвестиции классифицируются следующим образом.

1. По объектам вложений средств выделяют реальные и финансовые инвестиции.

Под реальными инвестициями понимают вложения средств в реальные активы – как материальные, так и нематериальные. Финансовые инвестиции представляют собой вложение средств в различные финансовые инструменты, среди которых значимую долю занимают ценные бумаги.

2. По характеру участия в инвестировании выделяют прямые и непрямые инвестиции.

Прямые инвестиции – это непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложении средств. Под непрямыми инвестициями

понимается инвестирование, опосредованное другими лицами (посредниками) [46,61].

3. По периоду инвестирования различают краткосрочные и долгосрочные инвестиции.

Под краткосрочными инвестициями понимаются вложения капитала на период не более одного года. Долгосрочные инвестиции – это вложения капитала на период свыше одного года. В практике крупных инвестиционных компаний долгосрочные инвестиции детализируются следующим образом: а) до 2 лет; б) от 2 до 3 лет; в) от 3 до 5 лет; г) свыше 5 лет.

4. По формам собственности инвесторов выделяют инвестиции частные, государственные, иностранные и совместные.

Частные инвестиции – вложения средств, осуществляемые гражданами, а также предприятиями негосударственных форм собственности. К государственным инвестициям относятся вложения, осуществляемые центральными и местными органами власти и управления, а также государственными предприятиями и учреждениями за счет собственных заемных средств. Под иностранными инвестициями понимаются вложения, осуществляемые иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами и субъектами данной страны. Совместные инвестиции представляет собой комбинацию из двух и более вышеперечисленных форм инвестирования [6].

5. По региональному признаку выделяют инвестиции внутри страны и за рубежом.

Приведенная классификация инвестиций отражает наиболее существенные их признаки и при необходимости может быть углублена в зависимости от предпринимательских или исследовательских целей.

1. По объектам вложения денежных средств выделяют реальные и финансовые инвестиции.

Реальные инвестиции (капиталовложения) – авансирование денег в материальные и нематериальные активы (инновации). Капитальные вложения классифицируются:

- по отраслевой структуре (промышленность, транспорт, сельское хозяйство и т. д.);
- воспроизводственной структуре (новое строительство, расширение, реконструкция и расширение действующих предприятий);
- технологической структуре (строительно-монтажные работы, приобретение оборудования, прочие капитальные затраты) [14,28].

Финансовые инвестиции – вложения средств в ценные бумаги: долевые (акции) и долговые (облигации).

2. По характеру участия в инвестировании – прямые и косвенные инвестиции.

Прямые инвестиции предполагают непосредственное участие инвестора в выборе объекта для вложения денежных средств. Косвенные инвестиции осуществляются через финансовых посредников – коммерческие банки, инвестиционные компании и фонды и др. Последние аккумулируют и размещают собранные средства по своему усмотрению, обеспечивая их эффективное использование.

3. По периоду инвестирования вложения делятся на краткосрочные (на срок до 1 года) и долгосрочные (на срок свыше 1 года). Последние из них служат источником воспроизводства капитала.

4. По форме собственности инвестиции подразделяются на частные, государственные, совместные и иностранные [45,57].

Частные инвестиции выражают вложение средств в объекты предпринимательской деятельности юридических лиц негосударственных форм собственности, а также граждан. Государственные инвестиции характеризуют вложение капитала государственных унитарных и муниципальных предприятий, а также средств федерального и регионального бюджетов и внебюджетных фондов.

5. По региональному признаку инвестиции подразделяются на вложения внутри страны и за рубежом.

6. По уровню инвестиционного риска выделяют следующие виды инвестиций:

– безрисковые инвестиции – вложение средств в такие объекты инвестирования, по которым отсутствует реальный риск потери ожидаемого дохода или капитала и практически гарантировано получение реальной прибыли;

– низкорисковые инвестиции – вложение капитала в объекты, риск по которым ниже среднерыночного уровня;

– среднерисковые инвестиции – вложение капитала в объекты, риск по которым соответствует среднерыночному уровню;

– высокорисковые инвестиции – вложение средств в такие объекты, уровень риска по которым обычно выше среднерыночного;

– спекулятивные инвестиции – вложение капитала в наиболее рискованные активы (например, в акции молодых компаний), где ожидается получение максимального дохода [54].

Как видно, В.В. Бочаров расширил классификацию И.А. Бланка, добавив дополнительный признак классификации – уровень инвестиционного риска.

В научной литературе приводятся и другие классификации инвестиций. Так, В.М. Джуха выделяет следующие признаки классификации инвестиций.

Первым классификационным признаком, выделяемым им, являются формы собственности инвестиций, в рамках которых они осуществляются, и конечные цели инвестирования.

На рисунке 1.3 приведена классификация инвестиций с точки зрения их направленности и результативности.



Рисунок 1.3 – Классификация инвестиций по формам собственности и по конечным целям инвестирования (В.М. Джуха) [23]

Следующим признаком классификации, выделяемым В.М. Джуха, являются сферы рынка, на которых фигурируют инвестиции, и объекты вложения.

Как показано на рисунке 1.4, в зависимости от объектов вложения и сфер рынка автор выделяет портфельные и реальные инвестиции (капитальные вложения).

При этом под портфельными инвестициями понимается вложение средств в инструменты фондового рынка и иные финансовые активы, такие как страховые полисы, доли в уставных фондах неакционированных предприятий, целевые вклады, объекты залога и т. п. Причем вложение таких средств должно соответствовать, по крайней мере, двум требованиям:

- выгоды (обеспечивать высокий текущий доход или быстрый прирост вложенных средств);
- надежности (ликвидность и защита от инфляции).

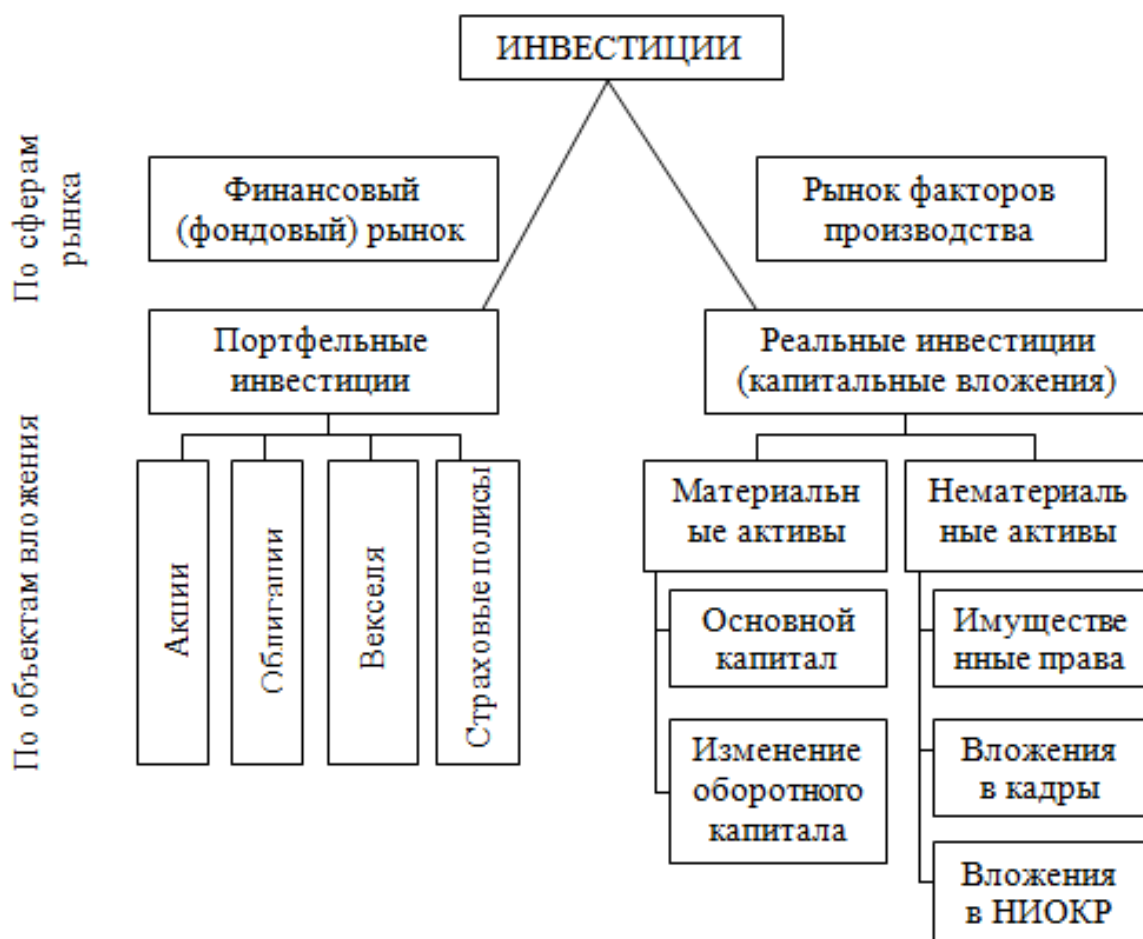


Рисунок 1.4 – Классификация инвестиций по сферам рынка и объектам вложения (В.М. Джуха) [24]

К реальным, или капиталобразующим, инвестициям относятся все расходы, направленные на строительство, расширение, реконструкцию (модернизацию) и оснащение оборудованием объектов инвестирования, а также расходы на подготовку капитального строительства и прироста оборотных средств, необходимых для нормального функционирования предприятия [30,55].

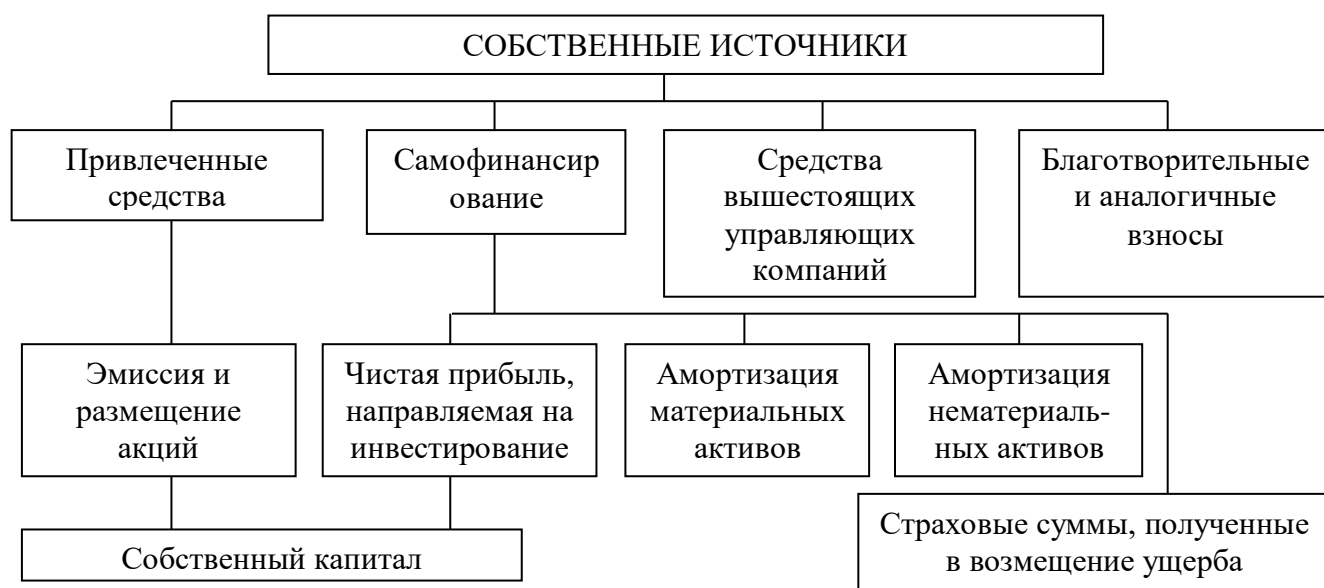


Рисунок 1.5 – Классификация собственных инвестиций (В.М. Джуха) [9]

Последним признаком классификации инвестиций В.М. Джуха выделяет обеспечение процесса инвестирования. Данная классификация представлена на рисунках 1.5 и 1.6.

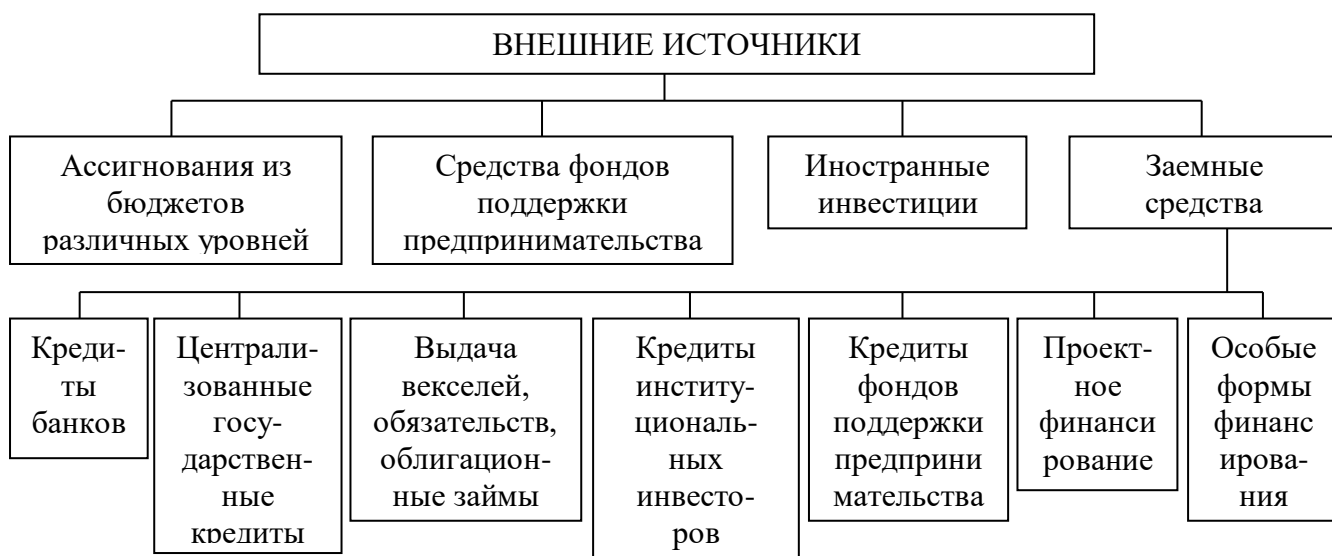


Рисунок 1.6 – Классификация внешних инвестиций (В.М. Джуха) [25]

Следует отметить, что в отдельную группу автор выделяет иностранные инвестиции, определяя их как особую форму инвестиций. Они могут быть использованы в качестве внешнего источника финансирования и имеют три основные формы:

- прямые;
- портфельные;
- целевые кредиты на уровне предприятий.

В особую группу автор выделяет реальные инвестиции. При этом он классифицирует капитальные вложения в зависимости от следующих признаков.

1. По назначению:

- производственные инвестиции, объектами которых являются производственные фонды;
- непроизводственные инвестиции – воспроизводство основных фондов непроизводственного назначения (объекты социально-культурного назначения и т. п.).

2. По направлению использования:

- новое строительство;
- реконструкция;
- техническое перевооружение;
- расширение действующих предприятий.

3. По источникам финансирования:

- централизованные, осуществляемые за счет средств государства и целевых фондов отраслевых министерств и ведомств;
- децентрализованные (собственные и заемные) – создаются на уровне предприятий за счет амортизационных отчислений, фонда развития производства, арендных платежей и кредитов банков.

4. По структуре состоящих элементов:

- строительные;
- буровые;
- монтажные работы;
- оборудование;
- инструмент и инвентарь;
- прочие капитальные вложения [22].



Классификация, данная В.М. Джуха, наиболее полная, так как включает практически все классификационные признаки. Исключение составляет классификация инвестиций по уровню инвестиционного риска.

Все ранее приведенные классификации инвестиций необходимо дополнить классификацией инвестиций на уровне предприятия, приведенной на рисунке 1.7.

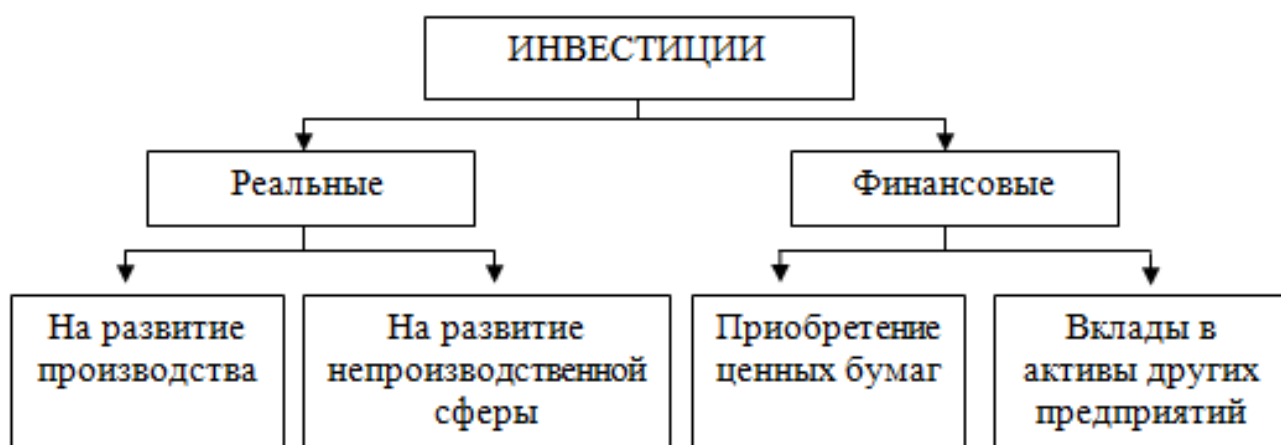


Рисунок 1.7 – Классификация инвестиций на уровне предприятия [21]

Согласно рисунку 1.7 с точки зрения предприятия и в зависимости от объектов инвестирования инвестиции можно разделить на две группы: реальные и финансовые. При этом реальные инвестиции выражают вложения капитала в материальные активы, а финансовые – в нематериальные.

В свою очередь, реальные инвестиции представлены двумя формами.

1. Инвестициями на развитие производства, представленными затратами:

- на реконструкцию и техническое перевооружение;
- на расширение производства;
- на выпуск новой продукции;
- на модернизацию продукции и освоение новых ресурсов.

2. Инвестициями на развитие непромышленной сферы, включающими следующие виды затрат:

- на жилищное строительство;
- на сооружение спортивных и оздоровительных объектов;

– на улучшение условий труда и повышение уровня технической безопасности.

Финансовые же инвестиции или, как их еще называют, портфельные инвестиции, можно разделить на приобретение ценных бумаг и вклады в активы других предприятий. Инвестиции на приобретение ценных бумаг представляют собой вложения капитала в акции и облигации других коммерческих организаций, а также финансирование других видов ценных бумаг, имеющее целью извлечение определенных выгод. Вклады в активы других предприятий – это вложения в активы предприятий-производителей, вложения в активы кредитно-финансовых учреждений, а также вложения в активы других коммерческих организаций [20,45].

Основное отличие данной классификации от ранее рассмотренных заключается в том, что она дает реальное представление о том, на какие цели предприятия могут направлять инвестиции. Иными словами, эта классификация характеризует инвестиционный портфель предприятия. Оптимизация этого портфеля по минимуму риска и максимуму получения экономической выгоды является одной из важнейших проблем на предприятии [51].

Анализ вышеприведенных классификаций инвестиций позволил сформировать классификацию инвестиций, согласно которой целесообразно выделить восемь основных признаков классификации:

- форма собственности инвестиционных ресурсов;
- уровень инвестиционного риска;
- характер участия в инвестиционном процессе;
- период инвестирования;
- региональный признак;
- объекты вложения и использования на уровне предприятия;
- источники финансирования;
- экономические цели.

Данная классификация, наиболее полно отражает все формы инвестиционной деятельности, осуществляемые отдельными экономическими единицами.

Таким образом, инвестиции играют важную роль в развитии экономики страны в целом и предприятия в частности. Полное и всестороннее понимание сущности инвестиций, многогранность классификаций данного понятия поможет понять и проанализировать все особенности и тонкости реализации инвестиционного проекта.

## 1.2 Методические подходы к анализу инвестиционной привлекательности проекта недисконтированными методами

Инвестиционная политика базируется на точном расчете ожидаемых результатов вложения денег, поскольку это напрямую влияет на финансовое состояние и деятельность предприятия. Оценка эффективности инвестиционных проектов включает в себя целый ряд показателей, которые в комплексе дают развернутую картину перспективности инициативы. Рассмотрим главные критерии и методы оценки инвестиционных проектов.

Простые методы оценки инвестиций относятся к числу наиболее старых и широко использовались еще до того, как концепция дисконтирования денежных потоков приобрела всеобщее признание в качестве способа получения самой точной оценки приемлемости инвестиций. Однако и по сей день эти методы остаются в арсенале разработчиков и аналитиков инвестиционных проектов. Причиной тому – возможность получения с помощью такого рода методов некоторой дополнительной информации. А это никогда не вредно при оценке инвестиционных проектов, так как позволяет снижать риск неудачного вложения денежных средств.

Простыми методами являются:

- чистый доход (NV);
- норма прибыли (ARR);
- недисконтированный срок окупаемости (PB);

– недисконтированный индекс доходности (PI).

1. Чистый доход (NV). Данный показатель характеризует эффективность инвестиций в абсолютных значениях (без учета временной стоимости денег) и рассчитывается по формуле:

$$NV = \sum_{t=0}^T (B_i - Z_i) - \sum_{t=0}^T I_i, \quad (1)$$

где T – горизонт расчета;

B – выручка;

Z – затраты;

I – инвестиции.

Чистый доход должен быть положительным, в этом случае проект можно считать приемлемым.

В общем значении чистый доход – сумма, остающаяся после оплаты или вычета всех расходов; синоним терминов «чистые поступления» (net earnings), «чистая прибыль» (net profit), «чистый убыток» (net loss) (в зависимости от того, является ли этот показатель положительным или отрицательным) [15].

Для коммерческого предприятия чистый доход – разница между совокупным объемом продаж или совокупным объемом расходов и издержек. Совокупные расходы включают стоимость проданных товаров, в том числе амортизацию; совокупные издержки включают издержки на продажи, общие и административные издержки, а также вычеты из дохода (income deductions). Чистый доход обычно указывается до или после налогообложения подоходным налогом. Чистый доход после налогообложения представляет собой итоговую прибыль (bottom line), о которой обычно и говорят. Именно на основе этого показателя рассчитываются дивиденды. За счет чистого дохода формируется фонд оплаты труда работников, обеспечивается удовлетворение социально-бытовых потребностей коллектива и развития производства.

Для частных лиц чистый доход – совокупный доход за вычетом расходов, понесенных с целью получения совокупного дохода. Эти расходы в большинстве случаев вычитаются до налогообложения.

С точки зрения инвестора чистый доход – прибыль, полученная на инвестиции, после вычета всех затрат, до или после вычета налога на прирост капитала.

Определение чистого дохода, методика его расчета различаются для отдельных субъектов, а сфера применения данного понятия в разных странах неодинакова. Различают чистый доход: общества, государства, секторов экономики, юридического и физического лица. Двойственность определения чистого дохода предполагает и разные методы его исчисления.

Так, если чистый доход – это доход, очищенный (т.е. за вычетом) от последующих после его получения обязательных платежей (налогов, процентов за банковский кредит и т.п.), то для его расчета делают необходимые вычеты из валового дохода.

2. Норма прибыли (ARR). Этот показатель характеризует среднюю величину прибыльности проекта и рассчитывается по формуле:

$$ARR = \frac{\overline{Pr}}{I} * 100\%, \quad (2)$$

где  $\overline{Pr}$  – среднегодовая прибыль от проекта;

I – инвестиции.

Данный показатель не имеет определенного норматива. Однако, чем выше значение показателя, тем лучше.

Использование ARR по сей день во многих фирмах и странах мира объясняется рядом достоинств этого показателя.

Во-первых, он прост и очевиден при расчете, а также не требует использования таких изощренных приемов, как дисконтирование денежных потоков.

Во-вторых, показатель ARR удобен для встраивания его в систему стимулирования руководящего персонала фирм. Именно поэтому те фирмы,

которые увязывают системы поощрения управляющих своих филиалов и подразделений с результативностью их инвестиций, обращаются к ARR. Это позволяет задать руководителям среднего звена легкопонируемую ими систему ориентиров инвестиционной деятельности.

Слабости же показателя расчетной рентабельности инвестиций являются обратной стороной его достоинств.

Во-первых, так же, как показатель периода окупаемости, ARR не учитывает разноценности денежных средств во времени, поскольку средства, поступающие, скажем на 10-й год после вложения средств, оцениваются по тому же уровню рентабельности, что и поступления в первом году [56].

Во-вторых, этот метод игнорирует различия в продолжительности эксплуатации активов, созданных благодаря инвестированию.

В-третьих, расчеты на основе ARR носят более «витринный» характер, чем расчеты на основе показателей, использующих данные о денежных потоках. Последние показывают реальное изменение ценности фирмы в результате инвестиций, тогда как ARR ориентирована преимущественно на получение оценки проектов, адекватной ожиданиям и требованиям акционеров и других лиц и фирм «со стороны».

3. Недисконтированный срок окупаемости (PB). Недисконтированный (простой) способ расчета срока окупаемости представляет собой один из самых старых. Он позволяет рассчитать период, который пройдет с момента вложения средств до момента их окупаемости. Используя в процессе финансового анализа показатель, важно понимать, что он будет достаточно информативен только при соблюдении следующих условий: в случае сравнения нескольких альтернативных проектов они должны иметь равный срок жизни; вложения осуществляются одновременно в начале проекта; доход от инвестированных средств поступает примерно равными частями. Популярность такой методики расчета обусловлена ее простотой, а также полной ясностью для понимания. Кроме того, простой срок окупаемости довольно информативен в качестве показателя рискованности

вложения средств. То есть большее его значение позволяет судить о рискованности проекта. При этом меньшее значение означает, что сразу после начала его реализации инвестор будет получать стабильно большие поступления, что позволяет на должном уровне поддерживать уровень ликвидности компании. Однако помимо указанных достоинств, простой метод расчета имеет ряд недостатков. Это связано с тем, что в этом случае не учитываются следующие важные факторы:

- ценность денежных средств значительно изменяется с течением времени;
- после достижения окупаемости проекта он может продолжать приносить прибыль.

Данный показатель характеризует время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счёт денежного потока и находится по формуле:

$$PB = \frac{I}{Pr}. \quad (3)$$

Недисконтированный срок окупаемости должен быть меньше горизонта расчёта. По данному критерию проект считается приемлемым.

4. Недисконтированный индекс доходности (PI). Данный показатель показывает, во сколько раз денежные потоки превышают инвестиции.

$$PI = \frac{NV + I}{I} = \frac{NV}{I} + 1. \quad (4)$$

Критерием приемлемости проекта является  $PI > 1$ .

Таким образом, для полной и всесторонней оценки эффективности инвестиционного проекта используют простые и дисконтированные методы. Недисконтированные методы оценки инвестиционной привлекательности проекта имеют свои достоинства и недостатки. К положительным моментам расчета простых показателей можно отнести простоту расчета и их удобность для встраивания в систему стимулирования руководящего персонала фирм. Однако простые методы не учитывают разную ценность денежных средств во времени, игнорируют различия в продолжительности эксплуатации инвестируемых активов, а также не связываются с жизненным циклом проекта.

### 1.3 Методические подходы к анализу инвестиционной привлекательности проекта дисконтированными методами

Простые методы оценки инвестиционной привлекательности проекта в отличие от дисконтированных методов не учитывают фактор времени. Процесс расчета текущей стоимости вложенных средств, т.е. приведения их стоимости к начальному моменту времени использования, называется дисконтированием [5].

Дисконтированными методами являются:

- чистый дисконтированный доход (NPV);
- внутренняя норма доходности (IRR);
- дисконтированный срок окупаемости (DBP);
- индекс доходности (DPI);
- чистая терминальная стоимость (NTV);
- модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR) [52].

1. Чистый дисконтированный доход (NPV). Определяется путем сопоставления дисконтируемой величины инвестиций с общей суммой дисконтированных денежных поступлений, возникающих в течение расчетного периода [36].

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

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

$r$  – ставка дисконтирования;

$I_t$  – суммарные приведенные инвестиционные затраты.

Ставка дисконтирования – это требуемая инвестором норма прибыли, которая должна отражать альтернативные издержки вложения капитала в тот или иной проект.

Одним из подходов при определении ставки дисконтирования является формула Фишера [58]. Для расчета ставки дисконтирования можно воспользоваться сокращенной формулой:



$$r \approx r_m + j + R, \quad (6)$$

где  $r$  – ставка дисконтирования;

$r_m$  – минимальная реальная доходность;

$j$  – уровень инфляции;

$R$  – рискованная премия.

Если  $NPV \leq 0$ , то данный инвестиционный проект либо не обеспечивает покрытие будущих расходов ( $NPV < 0$ ), либо обеспечивает только безубыточность ( $NPV=0$ ) и его следует отклонить от дальнейшего рассмотрения.

Если  $NPV > 0$ , то проект привлекателен для инвестирования и требует дальнейшего анализа [59].

2. Внутренняя норма доходности (IRR). Внутренняя норма доходности (англ. Internal Rate of Return), известная также как внутренняя ставка доходности, является ставкой дисконтирования, при которой чистая приведенная стоимость (англ. Net Present Value, NPV) проекта равна нулю [37]. Другими словами, настоящая стоимость всех ожидаемых денежных потоков проекта равна величине первоначальных инвестиций. В основе метода IRR лежит методика дисконтированных денежных потоков, а сам показатель получил широкое использование в бюджетировании капитальных вложений и при принятии инвестиционных решений в качестве критерия отбора проектов и инвестиций.

Данный показатель отражает такую ставку дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, т. е.  $NPV = 0$ , и определяется по формуле:

$$NPV(IRR) = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1 + IRR)^t} = 0. \quad (7)$$

Одним из способов определения внутренней нормы доходности является построение графика функции современной стоимости инвестиционного проекта [41].

Недостатки показателя внутренней нормы доходности:

– по умолчанию предполагается, что положительные денежные потоки реинвестируются по ставке, равной внутренней норме доходности. Когда  $IRR < R$ ,

особенно привлекательного инвестиционного проекта равен, к примеру, 80%, то имеется в виду, что все денежные поступления должны реинвестироваться при ставке 80 %. Однако маловероятно, что предприятие обладает ежегодными инвестиционными возможностями, которые обеспечивают рентабельность в 80% [38, 60]. В данной ситуации показатель внутренней нормы доходности (IRR) завышает эффект от инвестиций. В случае если IRR близко к уровню реинвестиций фирмы, то этой проблемы не возникает;

– нет возможности определить, сколько принесет денег инвестиция в абсолютных значениях (рублях, долларах);

– при произвольном чередовании притоков и оттоков денежных средств в случае одного проекта могут существовать несколько значений IRR. Поэтому принимать однозначное решение на основе показателя IRR нельзя.

3. Дисконтированный срок окупаемости (DBP). Данный показатель характеризует период, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта.

Главное отличие от простой формулы срока окупаемости – это дисконтирование денежных потоков и приведение будущих денежных поступлений к текущему времени [19,42].

$$DPB = n + \frac{ИЗ - ДДП1}{ДДП2}, \quad (8)$$

где  $n$  – последний год не покрытия  $ДДП_n$  инвестиционных затрат;

ИЗ – инвестиционные затраты;

ДДП1 – дисконтированный денежный поток нарастающим итогом в последний год не покрытия  $ДДП_n$  инвестиционных затрат, тыс. руб.;

ДДП2 – дисконтированный денежный поток в первый год покрытия инвестиционных затрат, тыс. руб.

4. Дисконтированный индекс доходности (DPI). Одним из вариантов модификации понятия окупаемости заключается в суммировании всех дисконтированных денежных потоков (доходов от инвестиций) с последующим делением суммы на дисконтированный инвестиционный расход [39]. Результатом

является дисконтированный индекс доходности (иногда называемый отношением дохода к издержкам (benefit cost ratio), выраженным в текущих стоимостях) [18].

$$DPI = 1 + \frac{NPV}{\sum \frac{I_t}{(1+r)^t}} \quad (9)$$

5. Чистая терминальная стоимость (NTV). Данный показатель отражает наращенные чистые доходы на конец периода и рассчитывается по формуле:

$$NTV = \sum_{t=0}^T (CF_t * (1+r)^{t-K} - I * (1+r)^{t-K}), \quad (10)$$

К – анализируемый период.

6. Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR) . Данный показатель отражает внутреннюю норму доходности, скорректированную с учетом нормы реинвестиции, и рассчитывается по формуле:

$$MIRR = \left( \frac{\sum_{t=0}^T R * (1+r)^{T-t}}{\sum_{t=0}^T I * (1+r)^{-t}} \right)^{\frac{1}{T}} - 1, \quad (11)$$

где r – ставка реинвестиций.

Нормальным показателем нормы реинвестиций считается 8-10%.

Главным достоинством дисконтированных методов является то, что они оценивают фактор времени, инфляцию. Поэтому использование данных методов помогает произвести полную и объективную оценку инвестиционных затрат.

Вывод по разделу один

В данной главе были рассмотрены сущность инвестиций, их роль в развитии малого и среднего бизнеса, а также приведены различные классификации по различным признакам. Также в данном разделе были рассмотрены методические подходы к анализу инвестиционной привлекательности проекта, как недисконтированными методами, так и дисконтированными.

К простым методам оценки эффективности проекта относятся:

– чистый доход (NV);

- норма прибыли (ARR);
- недисконтированный срок окупаемости (PB);
- недисконтированный индекс доходности (PI).

К дисконтированным методам оценки эффективности проекта относятся:

- чистый дисконтированный доход (NPV);
- внутренняя норма доходности (IRR);
- дисконтированный срок окупаемости (DBP);
- индекс доходности (DPI);
- чистая терминальная стоимость (NTV);
- модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR).

Главным преимуществом дисконтированных показателей является то, что они учитывают фактор разной стоимости денег в разный период времени, что даёт наиболее объективную и приближённую оценку инвестиционного проекта.

Главным достоинством простых методов является то, что они просты в расчёте и на первом этапе оценки проекта помогают понять его прибыльность или убыточность.

Так используя всю совокупность вышеуказанных методов можно наиболее полно и качественно оценить тот или иной инвестиционный проект.

## 2 АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОМОБЕЧНЫХ УСЛУГ

### 2.1 Анализ динамики развития зарубежной отрасли автомобильных услуг

Транспорт – это одна из важнейших отраслей экономики, выполняющая функцию своеобразной кровеносной системы в таком сложно устроенном организме как страна. Почти каждая компания, бизнес, правительство, отдельный потребитель каждый день сталкиваются и в определенной степени зависят от транспортной отрасли. Бесспорно, транспорт стал важной областью, способствующей развитию человечества в целом. Современному человеку сложно представить свою жизнь без транспорта. Эта отрасль внесла большой вклад в развитие экономической, социальной, политической и культурной сфер жизни общества. Таким образом, транспорт – как сфера экономики, связанная с перемещением людей и грузов, имеет значение для внутренней и международной экономической системы.

Во всем мире наблюдается увеличение автомобилей на душу населения. Каждая семья имеет в среднем 2 автомобиля. На рисунке 2.1 показано количество автомобилей на 1 000 человек в разных странах мира.

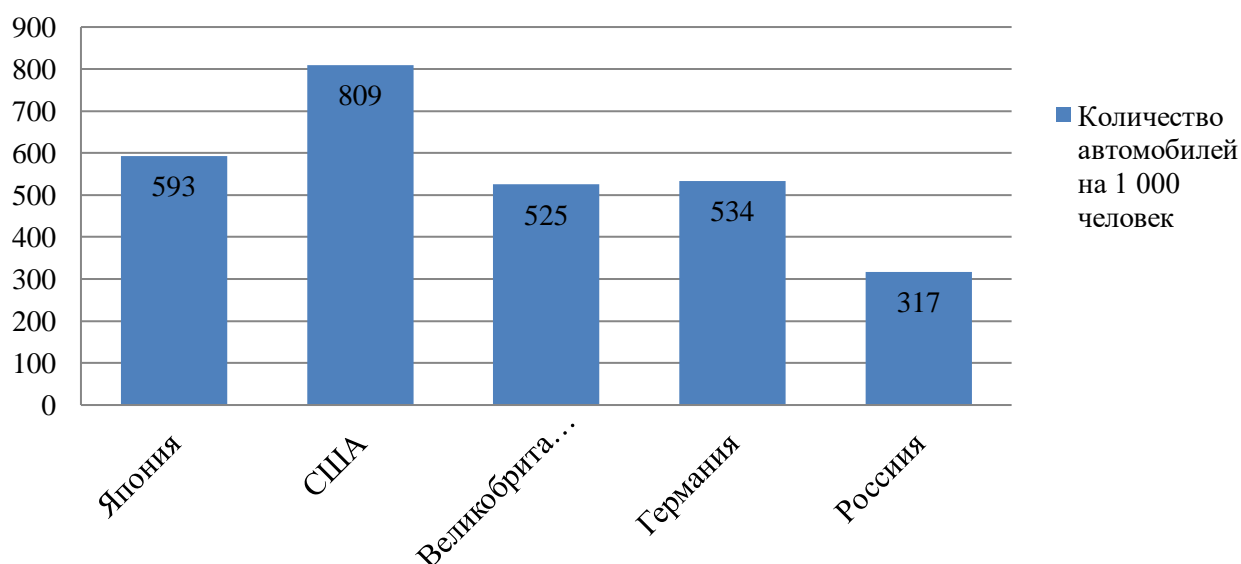


Рисунок 2.1 – Количество автомобилей на 1 000 человек в разных странах мира

В Европе нет автомоек привычных для граждан России. Здесь нет мойщиков, администраторов, кассиров и комнат для клиентов. Наблюдается тенденция, что в Европе, в тех местах, где человека можно заменить автоматом, это уже давно сделано.

В европейских странах бывают два типа автомоек: автоматическая или ручная (самообслуживание). Причем на автоматической мойке может (но не обязательно) работать оператор, а ручная автомойка, как правило, функционирует без участия человека. Оплата производится пластиковой картой, монетами или специальным жетоном, который можно купить тут же, в автомате. Этот жетон, или монету, достоинством 1 или 2 Евро надо опустить в другой автомат который отвечает за подачу воды или моющего средства. Монеты достоинством 1 Евро хватает на 110 секунд работы мойки.

Обычно автомойки в Европе располагаются на крупных автозаправках или рядом с торговыми комплексами.

Преимущества самостоятельной мойки:

- отсутствие очередей, и как следствие потери времени;
- цена намного ниже, чем автоматическая мойка;
- удобная оплата – каждый пост оборудован купюроприемником.

В европейских странах существует два вида автомоечных комплексов – это мойки самообслуживания и автоматические мойки. Доля каждого вида представлена на рисунке 2.2.

В России данный вид автомоек только набирает свою популярность. Доля таких комплексов всего 5% от общего числа автомоек. Но можно выделить существенный недостаток – это вероятность сезонности данного бизнеса, так как климатические условия в зимнее время на территории нашей страны более суровые, чем в Европе и США [10,62].

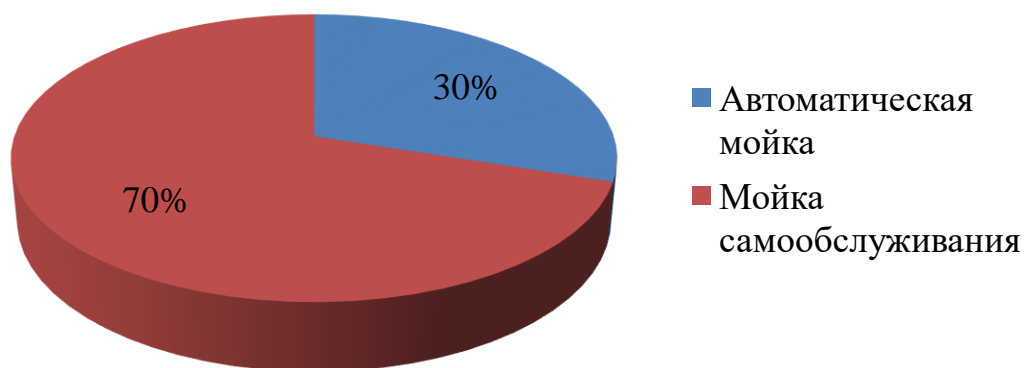


Рисунок 2.2 – Виды автомоечных комплексов в Европе [53]

В Америке, как и в Европе, распространены мойки самообслуживания, где клиент через автомат платит определенную сумму и сам может помыть машину. Американские автомойки делятся на пять категорий.

1. Мойки самообслуживания. В этих системах используется открытый пролет, внутри которого находится машина. Мытье автомобиля самостоятельно осуществляет его владелец. Системы самообслуживания оборудованы распылителем с высоким давлением и иногда кистью для нанесения пены, подключенные к центральному насосу. Время работы распылителя регулируется монетоприемником. Кроме этого можно выбрать несколько режимов, например, нанесение пены, ополаскивание и нанесение воска. Таймер отключает воду после определенного периода времени, и в это время вы должны ввести в автомат дополнительные монеты, если хотите продолжить процесс мойки.

2. Мойки с наружной поворотной системой. Система, стремительно набирающая популярность. В ней автоматизированная система моет кузов автомобиля снаружи, в то время, как вы проезжаете на машине внутри пролета. Как только ваш автомобиль проезжает определенную контрольную точку, сигнал информирует вас об остановке. В тот момент моеющее оборудование автоматически активируется и выполняет определенную функцию, например, включает щетки или ополаскивает кузов при каждом проходе. Такие системы

очень распространены на заправочных станциях, где цена на мойку часто бывает со скидкой, при условии заправки полного бензобака.

3. Мойка-экстерьер. Это автоматизированная система пользуется популярностью в северо-восточной части Соединенных Штатов, но может быть встречена и во всем мире. Вы въезжаете в длинный, как туннель, пролет. Передние шины, как правило, на водительской стороне, устанавливаются на специальный конвейер и машина ставится на нейтральную передачу. Конвейер ведет машину через пролет, где автомобиль последовательно проходит несколько единиц моющей техники, каждая из которых выполняет свою функцию.

4. Мойка с полным сервисом. Применяется та же автоматизированная конвейерная система, что и в предыдущем типе мойки. Разница заключается в том, что интерьер чистится вручную, и вручную же выполняются некоторые внешние услуги, например, сушка кузова и натирка колес. За дополнительную плату можно заказать внешнюю очистку двигателя.

5. Мойка с тщательным обслуживанием. В этом случае автомобиль может мыться руками или использовать автоматизированную систему для мойки. Затем обслуживающий персонал полностью очищает и полирует автомобиль, как правило, с применением воска, используя при этом инструмент для удаления старого воска и дефектов на краске. Подобные технические мастерские часто имеют возможность удаления омертвевшей краски и мелких царапин, чистят паром ковры и сиденья, восстанавливают хромированные и никелированные детали, удаляют смолу и выполнять множество других услуг [77].

В любом случае, автомойки, как в США, так и в Европе, пользуются не таким большим спросом, в связи с тем, что большинство людей имеют собственные дома и возможность помыть машину самостоятельно. Кроме этого климатические условия более мягкие, по сравнению с Россией, поэтому в большинстве европейских странах преобладают автомоечные комплексы с системой самообслуживания, либо полностью автоматические автомойки.



Таким образом, анализируя зарубежный рынок автомоечных услуг, можно прийти к следующему выводу, что наибольшей популярностью пользуются мойки самообслуживания, где автовладелец самостоятельно моет автомобиль. Также явной особенностью является то, что автоматические мойки являются полностью автоматизированными.

## 2.2 Анализ российского опыта предоставления автомоечных услуг

Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», в настоящее время обеспеченность легковыми автомобилями в среднем по РФ составляет 285 шт. на 1000 жителей (данные за 2016 год). Это в два раза больше, чем в среднем по миру, но в тоже время существенно уступает показателям развитых европейских стран. Автомобиль сейчас есть практически у каждой второй российской семьи, а у каждой шестой их два или больше. При этом распределение и населения, и автомобилей по стране неравномерное [76]. Данные обеспеченности легковыми автомобилями в РФ по регионам представлены на рисунке 2.3.

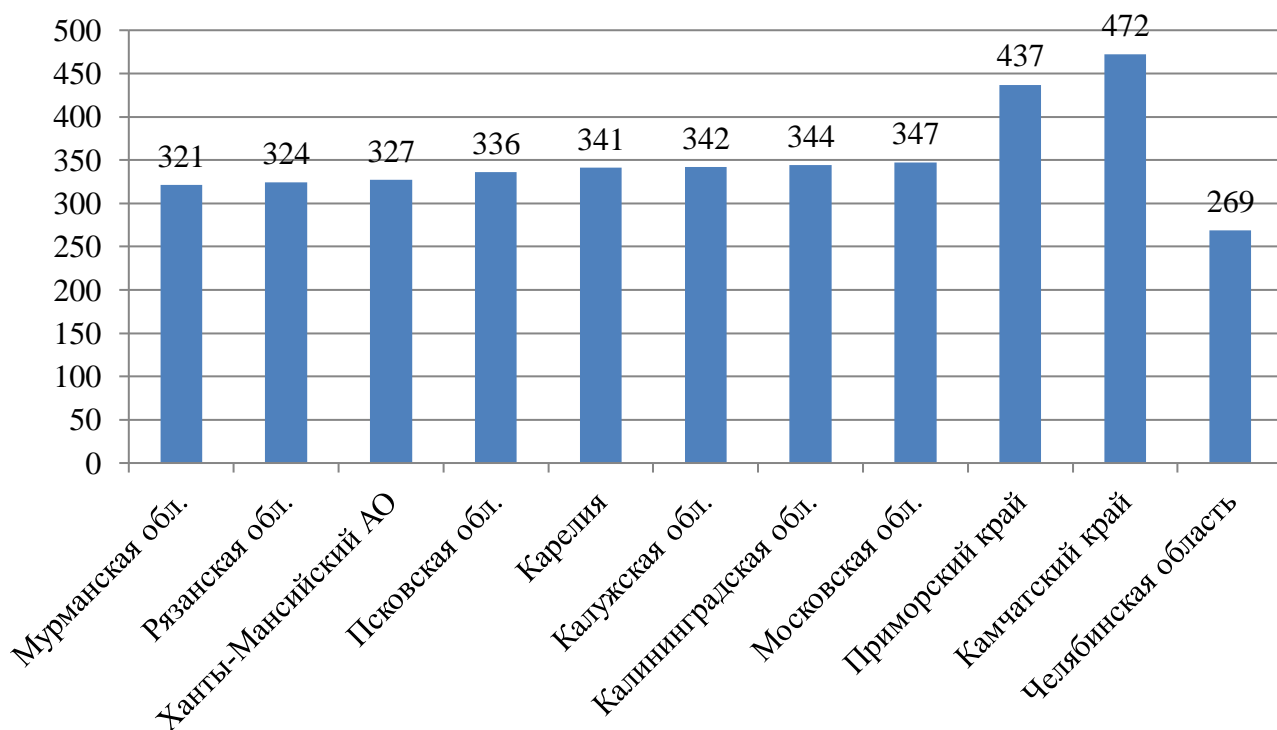


Рисунок 2.3 – Рейтинг регионов РФ по обеспеченности легковыми автомобилями на 1000 жителей [73]

Так из года в год наблюдается стабильное увеличение обеспеченности автомобилями граждан России. На рисунке 2.4 отображена динамика увеличения автомобилей в России.

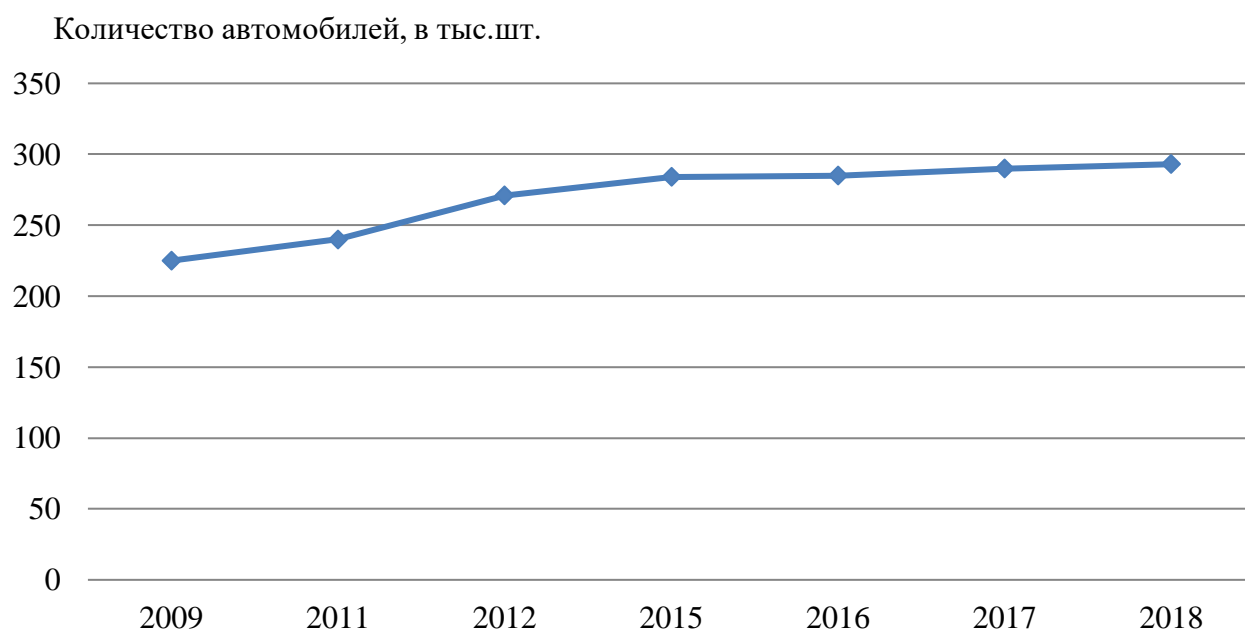


Рисунок 2.4 – Динамика изменения количества автомобилей в России [74]

Так из рисунка 2.4 видно, что обеспеченность автомобилями из года в год растёт, при этом увеличение составляет как минимум миллион автомобилей в год. При этом такая динамика наблюдается во всех городах независимо от величины региона (города) и того, какой уровень жизни населения.

В России из-за переменного климата большую часть года дороги довольно грязные. При этом зачастую они не моются коммунальщиками. Следовательно, все автомобили даже в сухую погоду пачкаются при активной езде максимум за три дня. Поэтому спрос на автомоечные услуги в России всегда будет стабильным.

При этом стоит отметить, что на сегодняшний день он не удовлетворен полностью, так как мы и по сей день наблюдаем очереди на автомойку. Так, несмотря на многочисленность автомоек, данные тенденции позволяют сделать вывод, что открытие еще одной не будет рискованным проектом.

По данным проведенных компанией «БелБизнесКонсалтинг» исследований рынка автомоек в России по состоянию июнь 2017 года в России насчитывалось

около 28 000 автомоек. Наиболее обеспеченным автомойками крупным городом в России является Краснодар. Наименее обеспеченным автомойками крупным городом является Волгоград.

Цены на услуги автомоек самообслуживания в России намного меньше цены на услуги автомоек с полным обслуживанием. Так, при мойки автомобиля за 10 минут средняя цена мойки автомобиля с использованием автохимии составит 150-200 рублей.

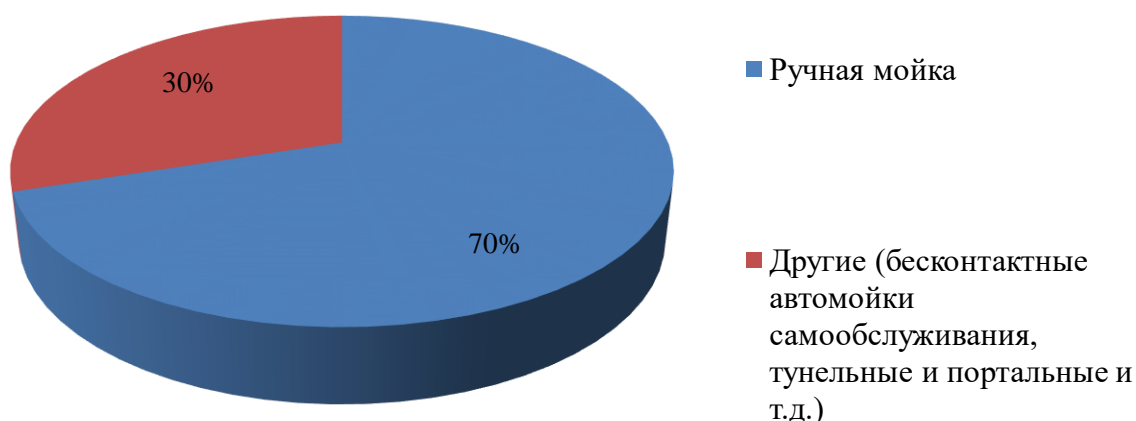


Рисунок 2.5 – Виды автомоечных комплексов России [69]

В настоящее время доля автомоек самообслуживания в России невелика, в то же время, их популярность растет. Помыть машину самостоятельно стоит в среднем в два-три раза дешевле, чем на обычной мойке, это и обеспечивает новой услуге популярность. Наибольшее распространение автомойки самообслуживания получили в Белгороде, Калининграде и Воронеже. Довольно мало автомоек самообслуживания в Москве, Владивостоке, Самаре, Казани, Краснодаре и Уфе.

Так рынок автомоек самообслуживания сейчас пребывает в стадии активного роста. В Европе доля моек в формате самообслуживания составляет 70%, в России – всего 5%. Однако, по мнению экспертов, соотношение в течение 10 лет значительно изменится, потому как услуга самостоятельного мытья пользуется большим спросом среди потребителей.

Крупнейшими региональными рынками автомоечных услуг в России являются Москва и Московская область, которые в совокупности занимают 14,6% от российского рынка или в стоимостном объеме 13,7 млрд. рублей.

Рынок слабо консолидирован – компаний, имеющих больше 10 моек, всего 8. Лидерами российского рынка автомоечных услуг являются «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Мойка Макс» и «Газпромнефть».

Ожидается, что к 2021 году объем российского рынка автомоечных услуг увеличится более чем на 40%. Основными факторами роста рынка будут увеличение парка автомобилей и увеличение использование услуг автомоек за счет увеличивающегося предложения и доступности для потребителей.

Таким образом, анализируя динамику российского рынка, постоянное увеличение обеспеченности автомобилями жителей России можно сделать вывод, что и рынок автомоечных услуг также будет развиваться. Тем более в связи с тем, что погодные условия в нашей стране довольно переменчивы, много пыли, осадков и т.д. необходимость мыть машину будет всегда. А с ростом количества машин, будет расти и потребность в автомойках.

## 2.3 Актуальность создания современного автомоечного комплекса в г.

### Челябинске

Настоящий инвестиционный проект представляет собой план открытия автомоечного комплекса ООО «МойCar», предназначенный для оценки экономической эффективности проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами. Месторасположением компании «МойCar», осуществляющей автомоечные услуги, был выбран город Челябинск.

Так как в данной работе предполагается открывать автомоечный комплекс в городе Челябинске, все необходимые исходные данные берем на основе рыночных условий города Челябинск. Рассмотрим основных конкурентов в

городе, их расположение по районам и проведем анализ ценовой политики для формирования среднего чека.

В Челябинске по данным 2gis.ru в настоящее время функционируют 393 автомоечных комплекса. Распределение их по районам изображено на рисунке 2.6.

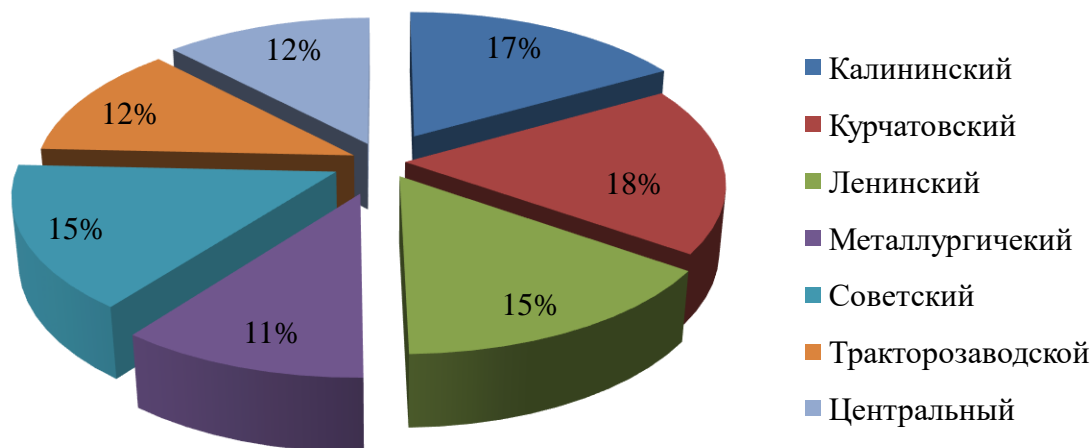


Рисунок 2.6 – Количество автомоечных комплексов в разных районах г. Челябинска [79]

Так из рисунка 2.6 видно, что количество автомоек в городе распределено относительно равномерно. Наибольшее количество автомоек приходится на Курчатовский район, чуть меньше на Калининский район. Наименьшее число автомоек приходится на Metallurgical район.

Также важно проанализировать численность населения в каждом районе города для более полной оценки рынка автомоечных услуг.

На рисунке 2.7 изображено количество жителей разных районов города Челябинска.

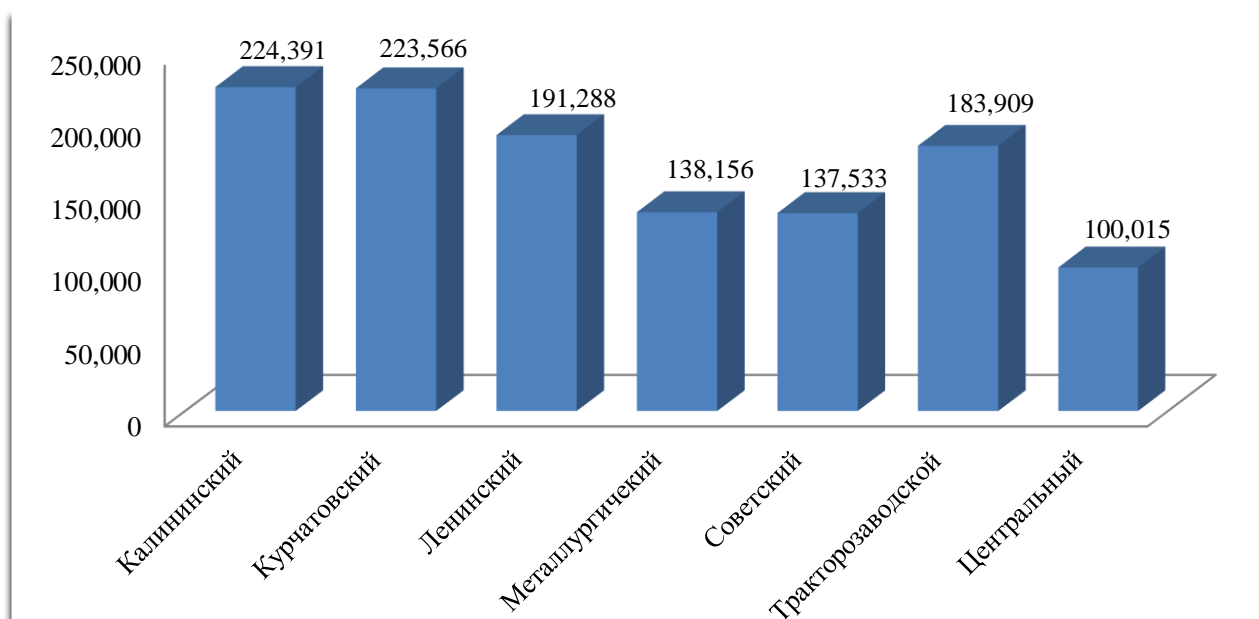


Рисунок 2.7 – Количество жителей города Челябинска в разных районах [72]

Таким образом, автомоечный комплекс планируется открыть в Калининском районе, так как этот район располагается в центральной и западной частях города, наиболее населён. За последние годы в данном районе было построено много новостроек, население также за последние годы увеличилось. Поэтому автомоечный комплекс целесообразно открывать именно в этом районе.

Основной список услуг всех автомоечных комплексов состоит из:

- мойки и полировки кузова;
- мойки двигателя;
- сухой и влажной уборки;
- чистки салона [80].

Средний чек одного клиента будет состоять из стоимостей базовой услуги и дополнительных услуг. Рассмотрим ценовую политику автомоечных комплексов в г. Челябинске, исходя из средней стоимости мойки кузова – это базовая услуга.

Для анализа, были выделены 7 автомоек, по одной в каждом районе города. В центральном районе – автомойка «Времена года», Труда 166; Ленинский район – EcoLand, Копейское шоссе, 35Б; Советский – автомоечный комплекс МОСТ; Свободы, 8а; Металлургический – CarRide, Хлебозаводская, 36; Калининский –

«Автомойка №1», Труда 183; Тракторозаводский район – комплекс «Блеск», Гашека, 12/2; Курчатковский – CarSirvice, Отрадная, 25.

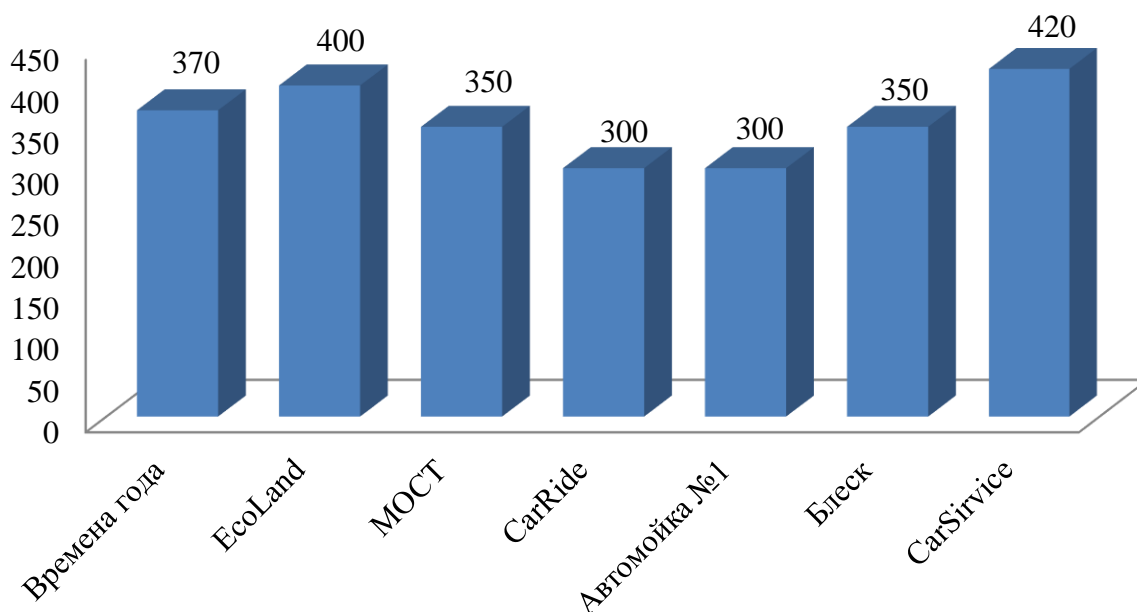


Рисунок 2.8 – Средняя цена мойки кузова

Исходя из рисунка 2.8, средняя цена за обычную мойку кузова для легкового автомобиля в г. Челябинске составляет 355 рублей.

Также следует проанализировать цены за комплексную мойку автомобиля в разных автомоечных комплексах – рисунок 2.9.

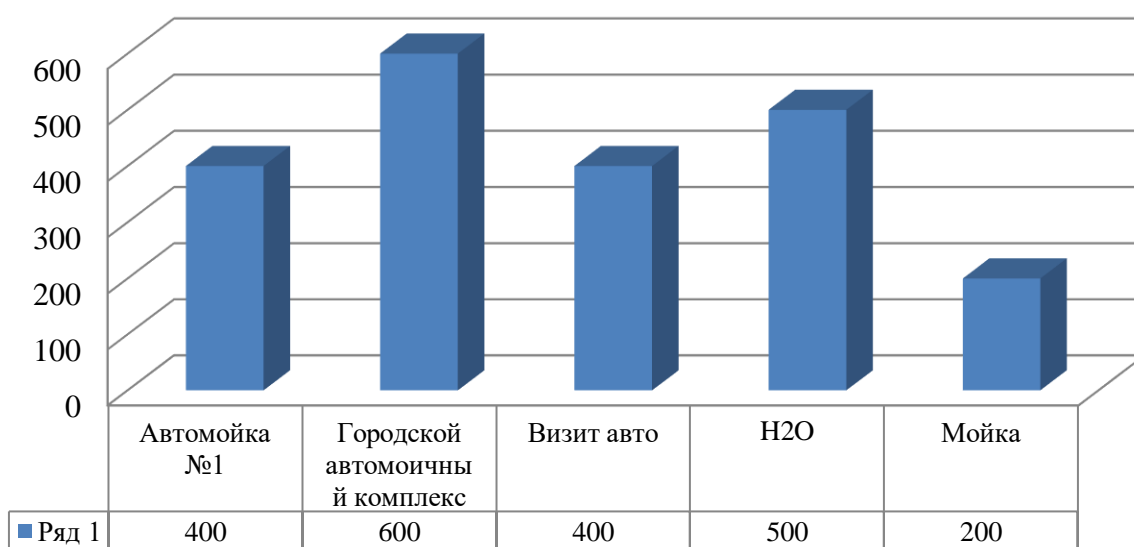


Рисунок 2.9 – Средние цены комплексной мойки

Так средний чек составляет 420 рублей за услугу. Так как конкуренция на рынке довольно высока, для привлечения клиентов на предприятии будет установлена цена ниже среднего – 350 рублей. В дальнейшем, когда клиентская база будет наработана, планируется поднять стоимость данной услуги до среднерыночной.

Цена мойки-самообслуживания, как правило, составляет не более 100 рублей. Такая же цена будет установлена при реализации проекта.

Открыть собственную мойку можно двумя способами:

- покупка франшизы;
- собственное открытие бизнеса.

Одной из самых популярных франшиз автомоечных слуг является франшиза «Мойка Макс». Данная компания – это первая федеральная сеть автомоек в России. На сегодняшний день мойка Макс является признанным лидером сегмента автомобильных моек в России. Главное преимущество данной франшизы – это открытие бизнеса в рамках крупной сети, с наработанной клиентской базой. Однако важной особенностью данной франшизы является то, что предприниматель должен платить денежную компенсацию – роялти, которая составляет 15 000 рублей в месяц. Также главным недостатком является то, что при выборе такого способа ведения бизнеса, предприниматель лишается индивидуального подхода к ведению дел. Франчайзи (субъект, приобретающий франшизу [48]) должен следовать специальным правилам, касающихся ежедневных операций в бизнесе и использования товарного знака франшизы. Всё это не позволяет учитывать региональных особенностей спроса и предпочтений местных потребителей.

В рамках реализации проекта был выбран способ собственного открытия бизнеса.

ООО «МойCar» будет совмещать два вида услуг: как стандартная мойка автомобиля посредством персонала компании, так и самостоятельная посредством оборудования компании. Тем самым данный проект планирует решить такую



распространенную проблему среди автомобилистов, как постоянные очереди на автомойку, ведь, если у клиента немного времени, ему, скорее всего, будет проще воспользоваться мойкой самообслуживания, где он может получить во временное распоряжение оборудование для мойки своего автомобиля и подачу воды.

ООО «МойCar» предлагает качественное обслуживание своих клиентов в следующих направлениях:

- самостоятельная мойка автомобиля;
- бесконтактная мойка кузова;
- полировка кузова;
- мойка двигателя;
- сухая и влажная уборка салона;
- химчистка салона;
- покрытие воском;
- мойки днища автомобиля.

Арендуются как помещение внутри здания для классической автомойки, так и на улице рядом с основным помещением, откуда будут поданы шланги с водой и выведены водостоки. На улице будет оборудована самостоятельная мойка, где клиент будет платить только за время подачи воды.

Преимуществом самостоятельной мойки будет в том, что клиенту будут предоставлены не только вода и шампунь, а еще и в бесплатное пользование тряпки для протирки автомобиля, жидкость для чернения резины, пылесосы двух видов (сухой и водяной) и переносная электрическая батарея для сушки салона после химчистки.

Перейдем к рассмотрению конкурентов и методов борьбы с ними. Основную конкуренцию будут составлять крупные, известные во всем городе предприятия, которых не так уж и много. Главные методы борьбы с ними – более выгодные предложения, акции, скидки, качественные услуги, их доступность. Немаловажным фактором будет и реклама. Правильно спланированный бизнес всегда начинается с разработки рекламной кампании.

Главным инструментом борьбы с конкурентами станет реклама. Придется потратить немало средств на наружную рекламу. Причем это будут не только вывески, но и различные указатели, плакаты. Очень важно продумывать акции, а стоимость менять в соответствии с сезонным спросом. Такая гибкость позволит остаться в плюсе и во времена затишья, переманивая к себе все новых клиентов.

Если говорить о потенциальных покупателях, то это будут автомобилисты. В основном, мужчины в возрасте от 20 до 55 лет. Такой контингент отдает предпочтение качеству услуги, на внутреннее убранство особого внимания потребители этого сегмента не обращают внимания. Доходы потенциальных покупателей средние и выше среднего. Граждане с низким доходом, как правило, осуществляют мойку машин собственными силами.

Женщины тоже пользуются услугой автомоек. Они обращают внимание на внешний вид работников, их ухоженность, наличие вывесок. Стоит ориентироваться на женщин в возрасте 20-45 лет со средними и высокими доходами [75].

Рассмотрим в таблице 1 возможных конкурентов, сравнив их с предполагаемым бизнесом.

Таблица 1 – Сравнение возможных конкурентов с предполагаемым бизнесом

Конкуренты	Преимущества	Недостатки	Как бороться
Автоматические мойки (стационарные)	Постоянные клиенты.	Работа в конкретном месте. Высокая стоимость услуг. Небезопасность технологий.	Более низкая цена. Работа в удаленном месте. Предложение более безопасных технологий.
Мобильные автоматические мойки	Мобильность.	Сложности при транспортировке, дополнительные затраты. Возможность порчи транспортного средства.	Более низкая цена. Предложение более безопасных технологий.

## Окончание таблицы 1

Ручные мойки (стационарные)	Индивидуальный подход. Профессионализм работников.	Долгая работа. Отсутствие мобильности.	Более низкие цены. Использование преимущества в мобильности.
Мобильные ручные мойки	Относительная мобильность. Знания о технологиях у потребителей.	Необходимость перевозки различных средств. Возможность работы рядом с водой. Необходимость специального разрешения.	Предложение клиентам более низкой стоимости. Быстрота предоставления услуги.
Сухие мойки (стационарные)	Качество услуги. Приемлемая стоимость.	Отсутствие мобильности.	Работа в других местах. Активная работа с потенциальными клиентами.
Сухие мойки (мобильные)	Низкая стоимость. Мобильность. Качество.	Сложности работы в холодное время года.	Избегание работы в одной местности.

Основными конкурентами будут именно мобильные мойки. Стоит выстраивать работу так, чтобы привлекать потенциальных клиентов профессионализмом и низкой стоимостью, а также экономией времени на доступ к услугам.

Открывая собственную автомойку, необходимо провести тщательное исследование. Стоит прибегнуть к SWOT-анализу. Эта методика позволяет изучить бизнес всесторонне, указать на недостатки и возможности.

Принято разделять факторы на внешние и внутренние. На первые повлиять или изменить их невозможно. К ним относят возможности и угрозы.

Внутренние факторы можно изменять, работать над недостатками, устранять их. А сильные стороны использовать себе во благо, усиливать их влияние. К внутренним факторам относят сильные и слабые стороны.

SWOT-анализ представлен в таблице 2.

Таблица 2 – SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> <li>– относительно низкий уровень конкуренции на выбранной территории;</li> <li>– выгодное расположение;</li> <li>– возможность принятия на работу опытных работников;</li> <li>– поиск выгодных условий аренды помещения;</li> <li>– приемлемость и доступность цен для клиентов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие опыта работы в данной сфере;</li> <li>– отсутствие постоянных клиентов;</li> <li>– нулевая деловая репутация организации;</li> <li>– ограниченность спроса обусловлена площадью арендуемого помещения;</li> <li>– отсутствие обучающих курсов, подготовки специалистов.</li> </ul>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <li>– увеличение количества автомобилей и, как следствие, рост количества потенциальных клиентов, спроса на услугу;</li> <li>– рост доходов населения;</li> <li>– снижение уровня конкуренции;</li> <li>– возможность открытия смежного бизнеса (автосервиса, например);</li> <li>– продажа запчастей, средств для ухода за автомобилем и прочее.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– рост конкуренции;</li> <li>– увеличение налогового бремени;</li> <li>– снижение спроса из-за экономического спада и меньшей покупательной способности;</li> <li>– вынужденный переезд на новое место;</li> <li>– сезонность бизнеса, резкий спад дохода вследствие этого.</li> </ul>

Все факторы, указанные в таблице 2 необходимо учитывать при открытии автомойки.

Таким образом, проведя SWOT-анализ, были проанализированы сильные, слабые стороны, а также возможности и угрозы компании. Главной сильной стороной компании является приемлемость и допустимость цен для клиентов. Ценовая политика предприятия направлена на привлечение большего количества автовладельцев путём установления привлекательных цен (ниже среднерыночных). Главной слабой стороной компании является отсутствие постоянных клиентов. Однако данный фактор возникает у любого предприятия, которое только начинает свою деятельность. Для привлечения клиентов будет разработана специальная система лояльности.

Проанализировав различные факторы, можно прийти к выводу, что открытие автомойки будет относительно нерискованным проектом.

#### Выводы по разделу два

Анализируя отечественный и зарубежный рынок автомоечных услуг, можно заметить как общую тенденцию развития автомобильного рынка, так и тенденцию развития рынка автомоечных услуг в частности.

Так ежегодно количество автомобилей по всему миру растёт. Во всем мире наблюдается увеличение автомобилей на душу населения. Каждая семья имеет в среднем 2 автомобиля. Наиболее высокий уровень автомобилизации населения в странах США, Европы, Малайзии и Австралии.

Также стоит отметить, что с ростом показателя обеспеченности автомобилями увеличивается спрос и на моечные услуги. Так как это она одна из наиболее популярных среди услуг, связанных с автомобилями и их функционированием.

Главной особенностью зарубежных автомоечных комплексов является их автоматизация. В среднем 70% – это мойки самообслуживания, а 30% – это автоматические мойки.

В нашей стране популярность моек самообслуживания только набирает популярность. Так приблизительно 70% автомоек приходится на ручные мойки и лишь незначительная часть на мойки самообслуживания. Однако эксперты отмечают, тенденцию увеличения данного направления.

В рамках данной работы был также проанализирован челябинский рынок автомоечных услуг. Был проведён анализ действующих предприятий в отрасли (393 автомоечных комплекса), их ценовая политика по разным видам услуг. Также были разработаны основные принципы видения дел на предприятии и проведён SWOT-анализ для выявления сильных, слабых сторон, возможностей и угроз.

### 3 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ АВТОМОЕЧНОГО КОМПЛЕКСА

#### 3.1 Характеристика проекта

Резюме проекта

Название: Общество с ограниченной ответственностью «МойCar».

Сокращенное название: ООО «МойCar».

Юридический адрес: Улица Университетская набережная, дом 64.

Суть проекта: открытие автомойки.

Горизонт расчета: 2 года.

Источники финансирования: собственные средства.

Продуктами проекта является:

- самостоятельная мойка автомобиля;
- бесконтактная мойка кузова;
- полировка кузова;
- мойка двигателя;
- сухая и влажная уборка салона;
- химчистка салона;
- покрытие воском;
- мойки днища автомобиля.

Цель проекта:

- обеспечить потребителя быстрым обслуживанием и возможностью отлучиться;
- предоставить широкий спектр услуг;
- обеспечить отсутствие очередей путем предоставления услуги самостоятельной мойки;
- получение прибыли.

Риски проекта:

- присутствие достаточного количества конкурентов на рынке;
- неправильный подбор помещения с вентиляцией и водостоками;
- неквалифицированный персонал.

Перспективы проекта:

- открытие еще одного предприятия в Челябинске;
- сотрудничество с муниципальными органами власти города;
- сотрудничество с коммерческими автопарками;
- сотрудничество с таксопарками
- создание услуги и запуск приложения для смартфонов по выездной мойке.

Данный инвестиционный проект представляет собой создание автомойки «МойCar», которая будет совмещать два вида услуг: как автомойка посредством персонала компании, так и самостоятельная посредством оборудования компании.

Арендуется как помещение внутри здания для классической автомойки, так и на улице в непосредственном соседстве с основным помещением, откуда будут поданы шланги с водой и выведены водостоки. На улице будет оборудована самостоятельная мойка, где клиент будет платить только за время подачи воды. Такая услуга поможет разгрузить очередь на автомойку. Часто автомобилисты заезжают на автомойку перед поездкой, то есть время для них - один из решающих факторов в выборе автомойки наравне с качеством мойки.

Преимуществом самостоятельной мойки будет в том, что клиенту будут предоставлена не только вода и шампунь, а еще и в бесплатное пользование тряпки для протирки автомобиля, жидкость для чернения резины, пылесос и переносная электрическая батарея для сушки салона после химчистки.

Чтобы спрос на услуги автомоек был высок, помимо прочего, они должны отвечать некоторым требованиям: полнота, комплексность, стоимость услуги должна быть обоснована, оперативность и быстрота исполнения услуг, качество услуги должно быть на высоте, доступна максимально возможному числу

целевых потребителей. По оценкам специалистов, авто рынок будет расти, соответственно рынок автомоек, так же будет увеличиваться.

Увеличение в последние годы объемов продаж легковых автомобилей населению, способствовали динамичному развитию услуг по обслуживанию транспортных средств.

Так как организация «МойCar» – это абсолютно новая организация, изначально необходимо определить ее организационно-правовую форму. Проанализировав возможные ОПФ, было выбрано общество с ограниченной ответственностью.

ООО – самая распространенная организационно-правовая форма предприятий в нашей стране. Обществом с ограниченной ответственностью признается созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества [4].

Регистрация ООО «МойCar» будет осуществлена самостоятельно.

Этапы регистрации организации

1. Выбор юридического адреса организации. Для ООО «МойCar» – это будет арендованное нежилое помещение.

2. Выбор кода деятельности. 45.20.3 – Мойка автотранспортных средств, полирование и предоставление аналогичных услуг.

3. Определение размера и состава капитальных вложений – это следующий этап регистрации. Состав капитальных вложений организации будут сформирован имуществом в размере 2 550 000 рублей. Состав капитальных вложений представлен в таблице 3.



Таблица 3 – Состав капитальных вложений, тыс. рублей

Наименование	Цена	Количество, шт.	Стоимость
1. Автомоечное оборудование	190	4	760
2. Модульный аппарат управления уличной мойкой	135	6	810
3. Строительство бокса уличной мойки	60	6	360
4. Ремонт помещения	100	2	200
5. Мебель	50	2	100
6. Компьютеры и оргтехника	50	3	150
7. Маркетинг (реклама, сайт, вывеска)	170	1	170
Итого			2 550

4. Далее оплачивается государственная пошлина за регистрацию фирмы (в размере 4 000 руб.), а также собираются все необходимые документы.

Для регистрации общества с ограниченной ответственностью (с одним учредителем) необходимо собрать следующий комплект документов:

- заявление по форме Р11001;
- устав ООО;
- решение единственного учредителя ООО;
- квитанция об оплате госпошлины;
- гарантийное письмо о предоставлении адреса, если регистрация не на домашний адрес;
- уведомление о переходе на УСН (при необходимости);
- доверенность на подачу или получение документов (при необходимости).

5. Выбор системы налогообложения. Из всех возможных вариантов была выбрана упрощенная система налогообложения (УСН 6%) – это один из налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса. Рассчитывается как 6% от всех финансовых поступлений.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ для применения УСН необходимо выполнение определенных условий:

- менее 100 сотрудников
- доход менее 150 млн. руб.
- остаточная стоимость основных средств менее 150 млн. руб [1,68].

Данные условия на предприятии соблюдаются, следовательно, на предприятии можно применять УСН.

6. Подача документов в регистрирующий орган.

Определение суммы инвестиционных затрат

Для реализации проекта необходимы инвестиции. Проанализировав специфику деятельности и изучив рынок поставщиков, была сформирована таблица 4, отображающая возникающие инвестиционные затраты

Таблица 4 – Инвестиционные затраты проекта, в рублях

Наименование	Цена, в руб.	Стоимость, в руб.
Оплата государственной пошлины за регистрацию ООО	4 000	4 000
Изготовление печати	1 000	1 000
Открытие расчетного счета	2 000	2 000
Ремонт и выведение коммуникаций	320 000	320 000
Приобретение оборудования в бокс, 4 ед.	212 000	848 000
Приобретение модульной автомойки самообслуживания, 6 ед.	150 000	900 000
Монтаж оборудования	55 000	330 000
Покупка пылесоса		21 500
Расходные материалы		30 000
Реклама	110 000	110 000
Итого		2 544 500

Так сумма инвестиционных затрат на реализацию проекта составит 2 544 500 рублей. Источник финансирования проекта – собственные средства.

#### Организационный план

Персонал – один из самых важных ресурсов предприятия. Без сотрудников невозможно представить работу на предприятии [44].

Таблица 5 – Потребность в персонале, в рублях

Должность	Количество	Зарботная плата в месяц, в т.ч. НДФЛ
Управляющий	1	32 000
Автомойщики	4	28 000
Уборщик	1	20 000
Итого	6	164 000

Таким образом, из таблицы 5 видно, что затраты на оплату труда за месяц составят 164 000 рублей, а за год – 1 968 000 рублей.

Также организация должна перечислять денежные средства в размере 30% от заработной платы работника во внебюджетные фонды (пенсионное, медицинское и социальное страхование) [3]. Расчёт данные отчислений представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Фонд оплаты труда, в рублях

Должность	Зарботная плата в месяц, в т.ч. НДФЛ	Взносы в ФСС	Итого в ФОТ в месяц	Итого ФОТ в год
Управляющий	32 000	9 600	115 200	1 382 400
Автомойщики	28 000	33 600	403 200	4 838 400
Уборщик	20 000	6 000	72 000	864 000
Итого	80 000	49 200	590 400	7 084 800

Так затраты на отчисления во внебюджетные фонды составит 590 400 рублей в год и 49 200 рублей в месяц.

При планировании какой-либо деятельности важным аспектом является календарное планирование проекта – процесс бизнес-планирования, результатом которого является утвержденный план проекта. Далее в таблице 6 представлен календарный график затрат, где отображены все стадии календарного планирования проекта [50].

Таблица 7 – Календарный график затрат

Наименование этапа	Дата начала	Дата окончания	Длительность в днях
<b>Преинвестиционная и инвестиционная стадия</b>			
Разработка технического задания на проектирование	23.12.2018	27.12.2018	5
Маркетинговое исследование рынка	28.12.2018	29.12.2018	2
Сбор и оформление необходимых документов для открытие ООО	06.01.2019	12.01.2019	7
Подготовка бизнес-плана	06.01.2019	12.01.2019	7
Переговоры с поставщиками оборудования	12.01.2019	14.01.2019	2
Заключение договора на покупку оборудования	15.01.2019	15.01.2019	1
Поиск и заключение договора на аренду помещений	15.01.2019	15.01.2019	1
Поставка и монтаж оборудования	15.01.2019	18.01.2019	3
Поиск и найм сотрудников	16.01.2019	20.01.2019	5
Подготовка персонала к работе	21.01.2019	23.01.2019	3

Также для иллюстрации графика работ по проекту ниже в таблице 8 представлена диаграмма Ганта.

Таблица 8 – Диаграмма Ганта

	Декабрь 2018				Январь 2019											
	23	27	28	29	6	12	14	15	16	17	18	19	20	21	23	
Разработка технического задания на проектирование																
Маркетинговое исследование рынка																

## Окончание таблицы 8

Сбор и оформление необходимых документов для открытия ООО															
Подготовка бизнес-плана															
Переговоры с поставщиками оборудования															
Заключение договора на покупку оборудования															
Поиск и заключение договора на аренду помещений															
Поставка и монтаж оборудования															
Поиск и найм сотрудников															
Подготовка персонала к работе															

### Производственный и финансовый план

Составление производственного плана является неотъемлемой частью организации любого бизнеса. В плане должны быть описаны все производственные или прочие рабочие процессы фирмы. С целью подробного описания производства, посредством которого предприятие планирует эффективно производить продукцию и предоставлять ее потребителям [49].

В таблице 9 отображена потребность в оборудовании.

Таблица 9 – Потребность в оборудовании, в рублях

Наименование	Цена	Количество, в шт.	Сумма	Поставщик
KARCHER K 7 профессиональный	29 290	4	117 160	ООО «Ивея»
Резервуар для воды 600л	6 300	1	6 300	ООО «Челябстройсервис»
Итого		5	123 460	

Таким образом, на приобретение оборудования для налаживания бесперебойного процесса работы предприятия, потребуется 123 460 рублей.

В любой деятельности организации возникают затраты. Как правило, эти затраты принято разделять на постоянные и переменные [65].

В таблице 10 отображены постоянные и переменные затраты проекта.

Таблица 10 – Постоянные и переменные затраты, в рублях

Наименование	Цена, руб.	Количество	Затраты в месяц	Итого за год
Постоянные затраты			212 600	2 551 200
Аренда бокса	250	250 кв.м	62 500	750 000
Аренда территории для уличной модульной автомойки	100	400 кв.м	40 000	480 000
Заработная плата АУП			32 000	384 000
Взносы в ФСС			9 600	115 200
Административные затраты (телефон, интернет)			3 500	42 000
Затраты на канцелярию			1 000	12 000
Реклама			6 000	72 000
Коммунальные платежи			28 000	336 000
Расходные материалы			30 000	360 000
Переменные затраты			173 676	2 084 111
Заработная плата рабочим			132 000	1 584 000
Взносы в ФСС			39 600	475 200
Вода	23,59 руб. за кв. м.	88 кв. м.	2 076	24 911
Итого			386 276	4 635 311

Так постоянные затраты по проекту составят 212 600 рублей за месяц и 2 551 200 рублей за год. Переменные затраты 173 676 рублей за месяц и 1 584 000 рублей за год.

Для определения и прогнозирования финансовых результатов проекта, первоначально необходимо рассчитать прогнозное число клиентов и цену, оказываемых услуг [64].

#### Определение цены услуги

Анализируя рынок автомоечных услуг и цены, сформировавшиеся на рынке, для проекта были приняты среднерыночные цены.

Таблица 11 – Цены за оказываемые услуги по годам, в рублях

Наименование услуги	2019 год	2020 год
Комплексная мойка	350	360
Химчистка	3 000	3 100
Полироль	2 000	2 100
Самостоятельная мойка	100	100

Так из таблицы 11 видно, что прогнозная стоимость таких услуг как бесконтактная мойка и самостоятельная мойка осталось неизменна по годам. Это связано прежде всего с тем, что конкуренция на рынке достаточно высока. Поэтому для поддержания конкурентоспособности, а также привлечения дополнительного числа клиентов была установлена неизменная среднерыночная цена для самостоятельной мойки. А также среднерыночная цена для комплексной мойки, увеличенная на значение инфляции за 2 год. Стоимость таких услуг, как химчистка и полироль кузова изменилась по годам незначительно.

#### Определение количества оказываемых услуг

В рамках преддипломной практики был проанализирован потребительский спрос и частота посещения автомоечных комплексов жителями Челябинска. Так было выявлено, что в среднем в месяц количество посещений автомоек составляет 1 100-1 300 раз. При этом это число относится только непосредственно к различным видам мойки. Спрос на такие услуги как химчистка и полироль намного ниже, так как это не является первостепенным для потребителей.

Проанализировав тенденции рынка, было установлено, что, несмотря на увеличение спроса на самостоятельную мойку, потребители продолжают отдавать предпочтение ручным мойкам. Так для расчёта общего посещения автомойки было взято 1 100 посещений в месяц, из которых 60% приходится на бесконтактную мойку, а 40% на самостоятельную мойку.

По мере функционирования проекта и наработка своей клиентской базы планируемое число посещений увеличится. Так для расчёта общего посещения автомойки за второй год работы было взято 1 300 посещений в месяц, из

которых 55% приходится на бесконтактную мойку, а 35% на самостоятельную мойку (учитывается фактор изменения предпочтений потребителя в сторону выбора самостоятельной мойки).

Таблица 12 – Планируемое число посещений автомоечного комплекса

Наименование услуги	2019 год	2020 год
Комплексная мойка	660	715
Химчистка	60	80
Полироль	45	60
Самостоятельная мойка	440	585
Итого	1 205	1 440

Так сопоставляя значения таблиц 11 и 12 можно сформировать прогнозную выручку по проекту по каждому виду услуги – таблица 13.

Таблица 13 – Планируемая выручка по годам, в рублях

Наименование услуги	2019 год		2020 год	
	выручка за месяц	выручка за год	выручка за месяц	выручка за год
Комплексная мойка	231 000	2 772 000	257 400	3 088 800
Химчистка	180 000	2 160 000	248 000	2 976 000
Полироль	90 000	1 080 000	126 000	1 512 000
Самостоятельная мойка	44 000	528 000	58 500	702 000
Итого	545 000	6 540 000	689 900	8 278 800

Так годовая выручка по проекту за 2019 год составила 6 540 000 рублей, а за 2020 год 8 278 800 рублей.

Важным сырьём для автомоечных комплексов является вода. В среднем расход на мойку одной машины составляет 80 литров воды. При этом цена за холодную водопроводную воду в г. Челябинск составляет 23,59 рублей за куб.м. [70]. Зная количество планируемого объёма услуг, можно рассчитать затраты на воду.

2019 год: 80 литров\*1 100 моек = 88 000 литров (или 88 куб.м.).



88 кб.м.\*23,59 рублей = 2 076 рублей (за месяц).

2020 год: 80 литров\*1 300 моек = 104 000 литров (или 104 кб.м.).

104 кб.м.\*23,59 рублей = 2 453 рублей (за месяц).

Также следует определить суммы затрат (постоянных и переменных) по годам – таблица 14.

Таблица 14 – Планируемый объем расходов по годам, в рублях

Наименование показателя	2019 год	2020 год
Аренда бокса	687 500	750 000
Аренда территории для уличной модульной автомойки	435 000	750 000
Заработная плата АУП	384 000	384 000
Административные затраты (телефон, интернет)	42 000	42 000
Взносы в ФСС	115 200	115 200
Затраты на канцелярию	12 000	12 000
Реклама	72 000	72 000
Коммунальные платежи	336 000	336 000
Расходные материалы	360 000	360 000
Постоянные затраты	2 443 700	2 821 200
Заработная плата рабочим (в т.ч. взносы в ФСС)	1 584 000	1 631 520
Взносы в ФСС	475 200	489456
Вода	24 911	29 440
Переменные затраты	2 084 111	2 150 416
Итого	4 527 811	4 971 616

Так из таблицы 14 видно, что переменные затраты (заработная плата, налоги, вода) увеличились на второй год реализации проекта, это связано с тем, что объем оказанных услуг увеличился. Также зарплата рабочим была увеличена на текущий темп инфляции, в соответствии с изменением зарплаты возросли отчисления во внебюджетные фонды.

Так сумма общих затрат за 2019 год составила 4 527 811 рублей, а за 2020 год 4 971 616 рублей.

Сводя данные таблицы 13 и 14 можно просчитать финансовые результаты по проекту – таблица 15.

Таблица 15 – Финансовые результаты проекта, в рублях

Наименование показателя	2019 год	2020 год
Выручка	6 540 000	8 278 800
Себестоимость	4 527 811	4 971 616
Прибыль до налогообложения	2 012 189	3 307 184
Налог на прибыль (УСН)	301 828	496 078
Чистая прибыль	1 710 361	2 811 106

Таким образом, в ходе реализации проекта чистая прибыль за 2019 год составила 1 710 361 рублей, а за 2020 год – 2 812 069 рублей.

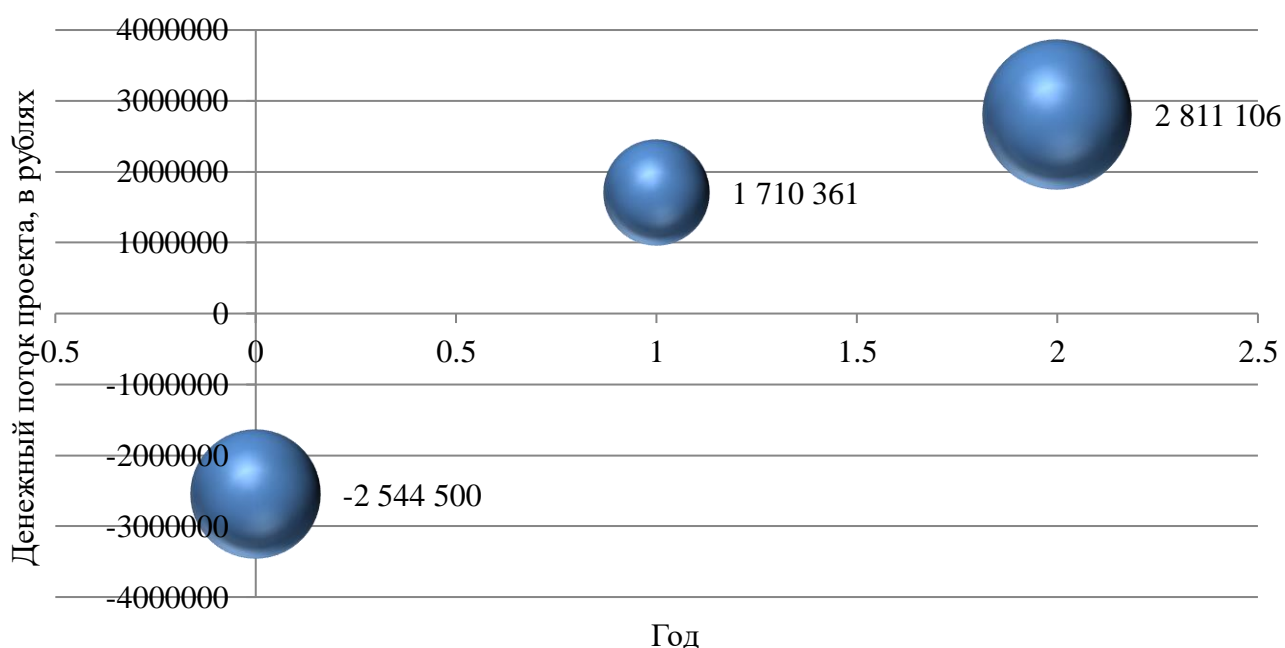


Рисунок 3.1 – Денежные потоки проекта

Таким образом, посчитав инвестиционные затраты, проанализировав деятельность и рынок автомоечных услуг был составлен перечень затрат, возникающий по мере реализации проекта, а также было сформировано прогнозное значение посетителей мойки и цены предоставляемых услуг. Так сопоставляя затраты и выручку по проекту были получены финансовые результаты, изображенные на рисунке 3.1.

### 3.2 Анализ экономической эффективности и коммерческой состоятельности инвестиционного проекта простыми и дисконтированными методами

Для оценки целесообразности инвестиционного проекта и доказательства его экономической эффективности необходимо рассчитать простые и дисконтированные показатели, которые ранее были рассмотрены в первом разделе.

Простые показатели эффективности проекта.

1. Чистый доход (NV) находится по формуле (1) и равен:

$$NV = 2\,544\,500 - (1\,710\,361 + 2\,811\,106) = 1\,976\,967 \text{ рублей.}$$

Полученное значение показывает, что суммарный денежный поток по проекту превышает суммарные инвестиционные затраты на него на 1 976 967 рублей. Таким образом, проект считается приемлемым, так как чистый доход положительный ( $NV > 0$ ).

2. Норма прибыли (ARR) определяется по формуле (2). Для определения данного показателя необходимо знать среднюю прибыль по проекту, которую можно найти по формуле:

$$\overline{Pr} = \frac{1\,710\,361 + 2\,811\,106}{2} = 2\,260\,733 \text{ рублей.}$$

Тогда норма прибыли будет равна:

$$ARR = \frac{2\,260\,733}{2\,544\,500} = 88,85 \%$$

3. Недисконтированный срок окупаемости рассчитывается по формуле (3):

$$PB = \frac{2\,544\,500}{2\,260\,733} = 1,13 \text{ года.}$$

Данный показатель показывает, что данный проект окупит свои инвестиционные затраты через 1,13 года (или 1 год и 1 месяц). Так как срок окупаемости меньше горизонта расчёта (2 года), проект считается приемлемым.

4. Недисконтированный индекс доходности рассчитывается по формуле (4):

$$PI = \frac{1\,976\,967 + 2\,544\,500}{2\,544\,500} = 1,78.$$

Интерпретировать данный показатель можно следующим образом: на единицу вложенных инвестиций приходится 1,78 единицы дохода. Проект является инвестиционно привлекательным, так как критерий приемлемости –  $PI > 1$ .

Дисконтированные показатели эффективности проекта.

1. Чистый дисконтированный доход (NPV) находится по формуле (5). Но для начала найдём ставку дисконтирования, применяя упрощённую формулу Фишера – формула (6).

В качестве минимальной реальной доходности была взята ключевая ставка Банка России, которая составляет 7,25%. Уровень инфляции – 1,81% [71]. Так как планируется открытие нового бизнеса с нуля, то размер премия за риск – высокий. Рисковая премия при реализации нового проекта по «Положению об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации», находится в пределах от 13 % до 15 %. Для расчета была взята ставка – 13%. Следовательно, ставка дисконтирования равна:

$$r = 7,25 + 1,81 + 13 = 22,06\%$$

Зная ставку дисконтирования, далее найдём чистый дисконтированный доход, который представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Чистый денежный поток проекта по годам, в рублях

Год	Инвестиции	Денежный поток	Чистый денежный поток
0	2 544 500		
2019		1 710 361	1 401 246
2020		2 811 106	1 886 820
Итого	2 544 500	4 521 467	3 288 066

С помощью данных, представленных в таблице 16, получим чистый дисконтированный доход:

$$NPV = 3\,288\,066 - 2\,544\,500 = 743\,566 \text{ рублей.}$$

Данный показатель показывает, что инвестор увеличит свой капитал на 743 566 рублей, вкладывая свои средства в данный инвестиционный проект. При этом проект можно считать инвестиционно привлекательным, так  $NPV > 0$ .

2. Внутренняя норма доходности (IRR) находится по формуле (7).

Для определения внутренней нормой доходности воспользуемся двумя методами.

Первый метод – это построение графика функции современной стоимости инвестиционного проекта. Построим график функции современной стоимости инвестиционного проекта (NPV) при разных внутренних нормах доходности и определим такую норму доходности, при которой  $NPV = 0$ .

Зависимость чистой дисконтированной стоимости (NPV) от ставки дисконтирования ( $r$ ) приведена в таблице 17:

Таблица 17 – Влияние на NPV разных ставок дисконтирования

$r, \%$	11	22,06	44	55	66
NPV, руб.	1 277 922	743 566	0	-270 966	-494 019

Графическое отображение стоимости инвестиционного проекта при разных внутренних нормах доходности изображено на рисунке 3.2 представленном ниже:

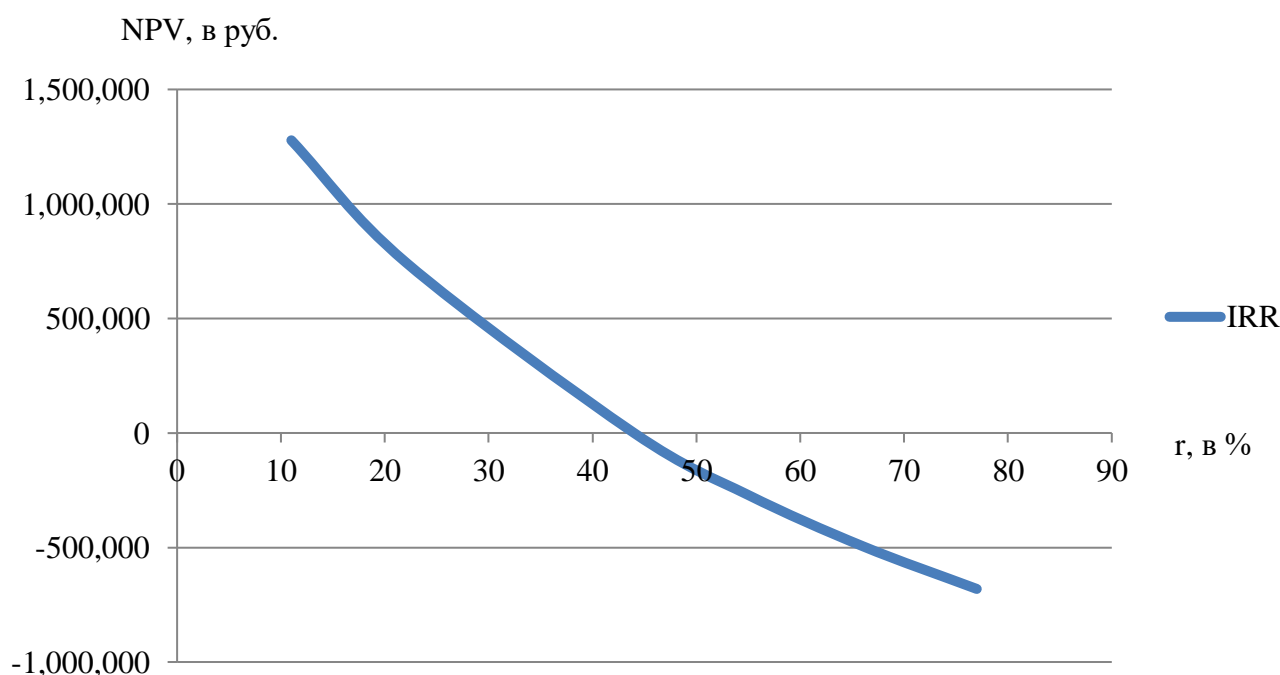


Рисунок 3.2 – График функции современной стоимости инвестиционного проекта

Второй метод определения внутренней нормы доходности – функция ВСД в Excel. Рассчитывая показатель IRR получаем 43,96%.

Можно сделать вывод, что внутренняя норма доходности, при которой инвестиционные расходы будут возмещены полностью, равна 43,96%, а ставка дисконтирования равна 22,06 %, следовательно, проект можно считать эффективным, так как  $r < IRR$ .

3. Дисконтированный срок окупаемости (DBP) определяется по формуле (8). В таблице 18 представлен чистый денежный поток нарастающим итогом.

Таблица 18 – Чистый денежный поток проекта нарастающим итогом

Год	Инвестиции	Денежный поток	Чистый денежный поток	Чистый денежный поток нарастающим итогом
0	2 544 500			
2019		1 710 361	1 401 246	1 401 246
2020		2 811 106	1 886 820	3 288 066
Итого	2 544 500	4 521 467	3 288 066	3 288 066

Исходя из таблицы 18 видно, что инвестиционные затраты покрываются с 1 на 2 год реализации проекта. Найдём срок окупаемости следующим образом:

$$DPB = 1 + \frac{2\,544\,500 - 1\,401\,246}{3\,288\,066} = 1,35 \text{ года.}$$

Данный показатель показывает, что через 1,35 года (1 год и 4 месяца) проект полностью окупится. Проект можно считать приемлемым и экономически целесообразным, так как DPB проекта < горизонта расчёта.

4) Индекс доходности (DPI) определяется по формуле (12) и равен:

$$DPI = 1 + \frac{743\,566}{2\,544\,500} = 1,29.$$

Данный показатель означает, что на каждую единицу вложенных средств приходится 1,29 единиц дохода. По этому показателю проект также является приемлемым, так как DPI > 1.

Таблица 19 – Сводная таблица результатов анализа эффективности проекта

Простые показатели эффективности проекта	
NV, в рублях	1 976 967
ARR, в %	88,85

### Окончание таблицы 19

РВ, лет	1 год и 1 месяц
PI	1,78
Дисконтированные показатели эффективности проекта	
NPV, в рублях	743 566
IRR, в %	43,96
DPB, лет	1 год и 4 месяца
DPI	1,29

Таким образом, анализируя полученные показатели простой и дисконтированной оценки инвестиций (таблица 19) можно сделать вывод, что данный инвестиционный проект по открытию автомоечного комплекса в Калининском районе города Челябинска можно считать инвестиционно привлекательным и экономически целесообразным.

### 3.3 Анализ рисков

#### Оценка безубыточности проекта

В деятельности любого предприятия необходимо знать, в какой момент предприятие полностью покрывает убытки и начнет приносить реальный доход. С этой целью рассчитывается так называемая точка безубыточности (порог рентабельности) [7].

Анализ безубыточности – это специальный инструмент, который отображает соотношение между прибылью и постоянными, переменными издержками [40].

Анализ безубыточности позволяет:

– определить физический объем продукции по данной цене, необходимый для покрытия всех затрат (формула 12) [31];

– определить величину выручку, при которой организация не будет работать в убыток (формула 13) [8].

$$Q^* = \frac{FC}{P - AVC} \quad (12)$$

где  $Q^*$  – критический объем производства;

FC – постоянные затраты;

AVC – удельные переменные затраты.

$$BB^* = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{BB}} \quad (13)$$

где  $BB^*$  – точка безубыточности в стоимостном выражении;

VC – переменные затраты;

BB – выручка.

Найдём значение точки безубыточности, используя вышеуказанные формулы (12) и (13). Полученные значения точки безубыточности в натуральном и стоимостном выражении представлен в таблице 20.

Таблица 20 – Расчет точки безубыточности

Количество услуг (Q), услуг	1 205
Цена услуги (P), в рублях	452
Выручка, в рублях	545 000
Постоянные затраты (FC), в рублях	212 600
Переменные затраты (VC), в рублях	173 676
Удельные переменные затраты (AVC), в рублях	144
Чистая прибыль (ЧП), в рублях	158 724
Точка безубыточности в натуральном выражении (Q*), услуг	670
Точка безубыточности в стоимостном выражении (BB*), в рублях	212 656

Из таблицы 20 видно, что точка безубыточности в натуральном выражении составила 670 услуг в год, а в стоимостном выражении значение составило 212 656 рублей в год.

Для наглядности ниже представлен графическое изображение анализа чувствительности проекта – рисунок 3.3.



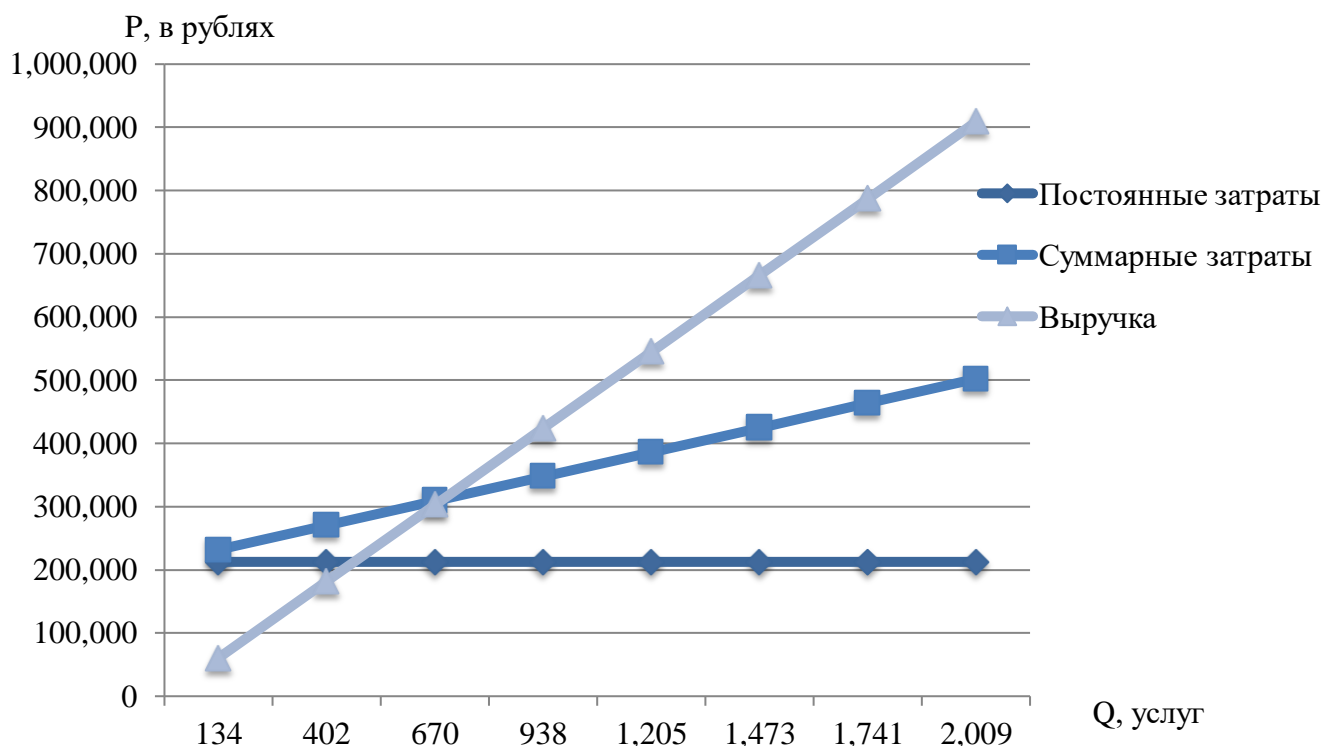


Рисунок 3.3 – График точки безубыточности

Таким образом, при оказании 670 услуги предприятие покрывает все свои затраты, однако прибыли не получает. А при оказании 671 услуги предприятие уже начнёт получать прибыль.

#### Оценка чувствительности проекта

Анализ чувствительности проекта заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых будет использован чистый дисконтированный доход (NPV) [17]. Для инвестиционного проекта проведем оценку следующих факторов:

- чувствительность проекта к изменению цены;
- чувствительность проекта к изменению постоянных затрат;
- чувствительность проекта к изменению переменных затрат [16,29].

Таблица 21 – Чувствительность проекта к изменению уровня цен

Изменение фактора, %	P		NPV		Изменение NPV, %
	до изменения	после изменения	до изменения	после изменения	
20	1 350	1 620	743 566	2 599 077	250
10	1 350	1 485	743 566	1 671 321	125
-10	1 350	1 215	743 566	-184 189	-125
-20	1 350	1 080	743 566	-1 111 945	-250

Из таблицы 21 видно, что проект весьма чувствителен к изменению цен: при изменении цен за услугу в границах  $\pm 10$  и  $\pm 20\%$ , конечная характеристика проекта (NPV) изменилась на  $\pm 125$  и  $\pm 250\%$ .

Таблица 22 – Чувствительность проекта к изменению постоянных затрат

Изменение фактора, %	FC		NPV		Изменение NPV, %
	до изменения	после изменения	до изменения	после изменения	
20	895 200	1 074 240	743 566	81 307	-89
10	895 200	984 720	743 566	412 436	-45
-10	895 200	805 680	743 566	1 074 696	45
-20	895 200	716 160	743 566	1 405 825	89

Из таблицы 22 видно, что проект менее чувствителен к изменению постоянных затрат: при изменении цен за услугу в границах  $\pm 10$  и  $\pm 20\%$ , конечная характеристика проекта (NPV) изменилась на  $\pm 45$  и  $\pm 89\%$ .

Таблица 23 – Чувствительность проекта к изменению переменных затрат

Изменение фактора, %	VC		NPV		Изменение NPV, %
	до изменения	после изменения	до изменения	после изменения	
20	2 006 738	2 408 086	743 566	207 928	-72
10	2 006 738	2 207 412	743 566	475 747	-36
-10	2 006 738	1 806 064	743 566	1 011 385	36
-20	2 006 738	1 605 390	743 566	1 279 204	72

Из таблицы 23 видно, что проект менее всего чувствителен к изменению переменных затрат: при изменении цен за услугу в границах  $\pm 10$  и  $\pm 20\%$ , конечная характеристика проекта (NPV) изменилась на  $\pm 36$  и  $\pm 72\%$ .

Для наглядности полученные результаты отображены на рисунке 3.4.

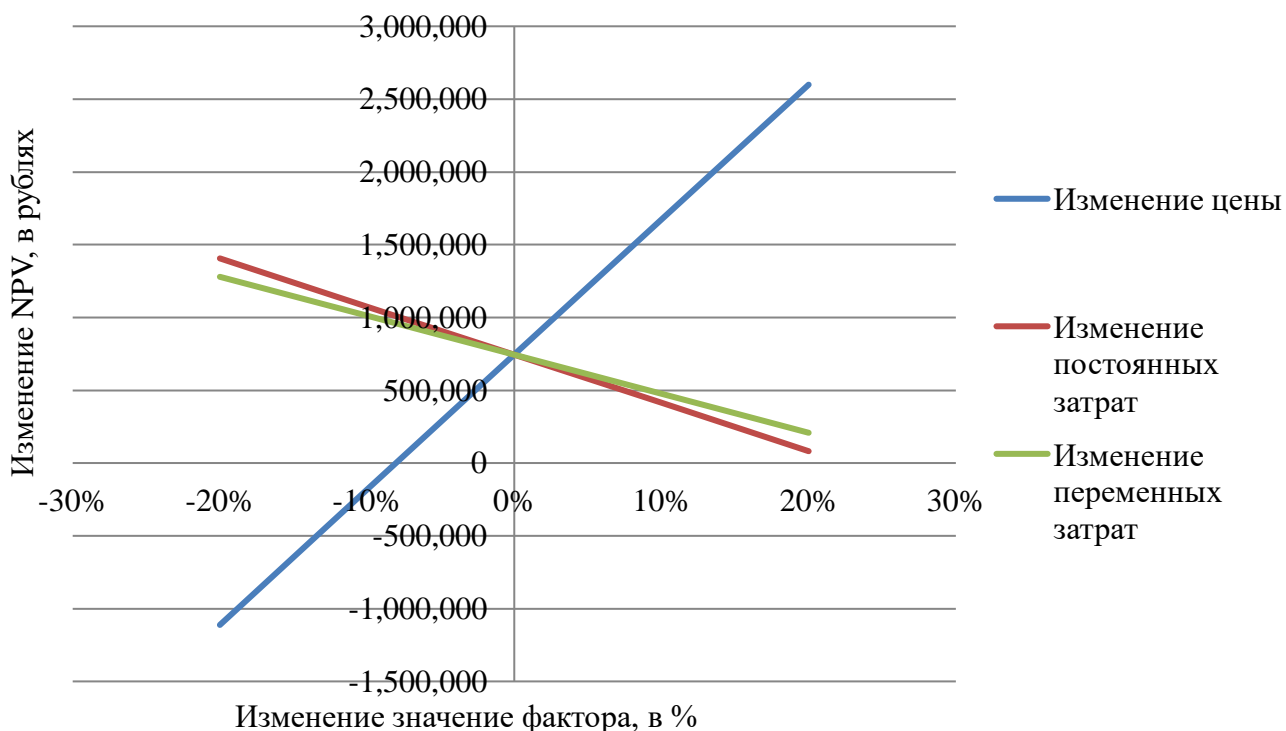


Рисунок 3.4 – График чувствительности NPV к изменению наиболее влияющих факторов

Таким образом, рисунок 3.4 наглядно показал зависимость проекта от изменения таких факторов как цена, постоянные и переменные затраты. Наибольшую чувствительность проект испытывает к изменению такого фактора как цена. Но в связи с тем, что динамика рынка по годам только растёт, значение этого риска можно минимизировать.

Для предприятия необходимо разработать активную и эффективную политику работы с клиентами. В связи с тем, что конкурентов на рынке достаточно много, необходимо более качественно удовлетворять потребность клиентов, разработать систему лояльности, которая бы привлекала клиентов и удовлетворяла их потребности наиболее полно.

Таким образом, в данном пункте был произведён анализ рисков проекта, путём определения точки безубыточности в натуральном и стоимостном выражении, а также проведён анализ чувствительности проекта.

### Вывод по разделу три

В данном разделе была описана суть проекта, приведены возможные инвестиционные затраты для его реализации, постоянные и переменные затраты, составлен прогнозный план финансовых результатов, также был проведён анализ эффективности проекта с помощью дисконтированных и простых методов оценки инвестиций, анализ порога безубыточности и чувствительности проекта.

Так сумма инвестиционных затрат составила 2 544 500 рублей.

Сумма чистой дисконтированной прибыли на период горизонта расчёта (2 года) составила 743 566 рублей. Сумма постоянных затрат составила 2 443 700 рублей и 2 821 200 рублей (за 2019 и 2020 года соответственно). Сумма переменных затрат составила 2 084 111 рублей и 2 150 416 рублей (за 2019 и 2020 года соответственно). При этом при расчёте переменных затрат была учтена инфляция.

Так финансовым результатом проекта является прибыль. Денежный поток за 2019 год составил 1 710 361 рублей и за 2020 год – 2 811 106 рублей.

Дисконтированные и простые показатели отвечают требованиям эффективности. Приведём только дисконтированные показатели, так как они дают наиболее полную и точную оценку эффективности инвестиционного проекта. Чистый денежный поток составил 743 566 рублей. Внутренняя норма доходности – 43,96%. Дисконтированный срок окупаемости составил 1 год и 4 месяца, т.е. проект полностью окупится по истечению 1 года и 4 месяцев. Дисконтированный индекс доходности составил 1,29.

Точка безубыточности проекта в натуральном выражении составила 670 услуг в год, а в стоимостном выражении значение составило 212 656 рублей в год.

Анализ чувствительности выявил, что наибольшую чувствительность проект имеет к изменению такого фактора как цена. Наименьшую чувствительность проект испытывает по отношению таких факторов как постоянные и переменные затраты.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы была проведена оценка инвестиционной привлекательности открытия ООО «МойCar».

Первый раздел носит теоретический характер, в нем приведен анализ инвестиционной привлекательности проекта, в котором рассмотрены сущность и роль инвестиций в развитии малого и среднего бизнеса, а также методические подходы к анализу инвестиционной привлекательности проекта дисконтированными и недисконтированными методами. Из данного раздела можно сделать вывод, что инвестиции играют ключевую роль в развитии экономики. В современных условиях оценка привлекательности инвестиций в тот или иной объект набирает актуальность. Также в данном разделе были рассмотрены методические подходы к анализу инвестиционной привлекательности проекта, из чего можно сделать вывод, что преимуществом дисконтированных показателей является то, что они учитывают фактор разной стоимости денег в разный период времени, что даёт наиболее объективную и приближенную оценку инвестиционного проекта, а достоинством простых методов является то, что они просты в расчёте и на первом этапе оценки проекта помогают понять его прибыльность или убыточность. Так используя всю совокупность вышеуказанных методов был полно и качественно оценен данный инвестиционный проект.

Во втором разделе представлен анализ отечественного и зарубежного рынка автомоечных услуг, где наблюдается как общая тенденция развития автомобильного рынка, так и тенденция развития рынка автомоечных услуг в частности. Изучив теоретические аспекты открытия автомоечного комплекса, можно сделать вывод, что ежегодно количество автомобилей по всему миру растёт, а с ростом показателя обеспеченности автомобилями увеличивается спрос и на моечные услуги. В среднем в зарубежных странах 70% – это мойки самообслуживания, а 30% – это автоматические мойки. В нашей стране популярность моек самообслуживания только набирает популярность. Так

приблизительно 70% автомоек приходится на ручные мойки и лишь 30% на мойки самообслуживания. Однако эксперты отмечают, тенденцию увеличения данного направления. Также был проанализирован челябинский рынок автомоечных услуг. Был проведён анализ действующих предприятий в отрасли (393 автомоечных комплекса), их ценовая политика по разным видам услуг.

Третий раздел представляет собой расчетную часть. В нем была описана суть проекта, приведены возможные инвестиционные затраты для его реализации, постоянные и переменные затраты, составлен прогнозный план финансовых результатов, также был проведён анализ эффективности проекта с помощью дисконтированных и простых методов оценки инвестиций, анализ порога безубыточности и чувствительности проекта.

Так сумма инвестиционных затрат составила 2 544 500 рублей.

Сумма чистой дисконтированной прибыли на период горизонта расчёта (2 года) составила 743 566 рублей. Сумма постоянных затрат составила 2 443 700 рублей и 2 821 200 рублей (за 2019 и 2020 года соответственно). Сумма переменных затрат составила 2 084 111 рублей и 2 150 416 рублей (за 2019 и 2020 года соответственно). Денежный поток за 2019 год составил 1 710 361 рублей и за 2020 год – 2 811 106 рублей.

Так финансовым результатом проекта является прибыль. Денежный поток за 2019 год составил 1 710 361 рублей и за 2020 год – 2 811 106 рублей.

Так как дисконтированные методы дают наиболее полную и точную оценку эффективности инвестиционного проекта., подведем итог опираюсь на данную группу показателей.

Чистый денежный поток составил 743 566 рублей. Внутренняя норма доходности – 43,96%. Дисконтированный срок окупаемости составил 1 год и 4 месяца. Дисконтированный индекс доходности составил 1,29.

Точка безубыточности проекта в натуральном выражении составила 670 услуг в год, а в стоимостном выражении значение составило 212 656 рублей в год.

Анализ чувствительности выявил, что наибольшую чувствительность проект имеет к изменению такого фактора как цена. Наименьшую чувствительность проект испытывает по отношению таких факторов как постоянные и переменные затраты.

Таким образом, поставленные задачи перед выпускной квалификационной работой выполнены в полном объеме, цель достигнута. Подводя итог выпускной квалификационной работы, мною сделан вывод, что проект по открытию автомоечного комплекса в Калининском районе г Челябинска является привлекательным для инвестора, следовательно, проект можно принять к реализации.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2018).
2. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2017).
3. Федеральный закон от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».
4. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. (ред. от 3 июля 2016 г.) N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
5. Постановление Правительства РФ от 22.11.1997 N 1470 (ред. от 03.09.1998) «Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации».
6. Аблеева, А.М. Методические аспекты инвестиционной и инновационной стратегии развития предприятия / А.М. Аблеева, 2015. – 499 с.
7. Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы: учебно-методическое пособие / М.М Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 204 с.
8. Алехин, Б.И. Планирование деятельности предприятия / Б.И. Алехин. – М.: Экономист, 2013. – 267 с.
9. Аскинадзи, В.М. Инвестиционное дело: учебник / В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова, В.С. Петров. – М.: Маркет ДС, 2007. – 512 с.
10. Белозерцева, Н.П. Структура и особенности современного рынка грузоперевозок / Н.П. Белозерцева, М.С. Ярайкина // Вестник ВГУЭС. Серия «Территория новых возможностей». – 2012. – № 1. – С. 64–73.



11. Блау, С.Л. Инвестиционный анализ: учебник для бакалавров / С.Л. Блау. – М.: Дашков и К, 2014. – 256 с.
12. Бочаров, В.В. Инвестиции: учебник для вузов / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
13. Борисова, О.В. Инвестиции. В 2 т. Т.1. Инвестиционный анализ: учебник и практикум / О.В. Борисова, Н.И. Малых, Л.В. Овешникова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 218 с.
14. Бочаров, В. В. Инвестиции: учебник / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2015. – 384 с.
15. Быстров, В.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / В.А. Быстров. – Новокузнецк: СибГИУ, 2013. – 164 с.
16. Войку, И.П. Бизнес-планирование и инвестиции. Часть I: конспект лекций / И.П. Войку. – Псков: Издательство ПсковГУ, 2015. – 92 с.
17. Герчикова, З. Критерии эффективности диктует бизнес / Герчикова // Управление компанией. – 2015. – 210 с.
18. Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Изд-во «Экзамен», 2013. – 436 с.
19. Ефимова, Ю.В. Анализ качества инвестиционного проекта на основе метода оценки его доходности / Ю.В. Михайлов // Финансы и кредит. – 2015. – 250 с.
20. Ивашковский, С.Н. Экономика: микро и макроанализ: учебно-практическое пособие / С.Н. Ивашковский. – М.: Дело, 2014. – 360 с.
21. Игониная, Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / Л.Л. Игониная; под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2013. – 480 с.
22. Инвестиции: учебное пособие / под ред. В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2014. – 360 с.
23. Инвестиции: учебное пособие / под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2014. – 368 с.

24. Казейкин, В.С. Ипотечно-инвестиционный анализ: учебное пособие / В.С. Казейкин. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 176 с.
25. Климова, Н.И. Научные основы инвестиционного обеспечения регионального развития: дис.... д-ра экон. наук / Н.И. Климова. – Екатеринбург, 2013. – 372 с.
26. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Т.С. Колмыкова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 204 с.
27. Колас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / Б.А. Колас. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 780 с.
28. Кондинская, О. Стратегический маркетинг и финансовое планирование / О. Колдинская. – М.: Налоговое планирование, 2014. – 203 с.
29. Ковалев, В.В. Введение в финансы / В.В. Ковалев. – М.: Экономика, 2013. – 318с.
30. Кравченко, Н.А. Инвестиционный анализ / Н.А. Кравченко. – М.: Дело, 2016. – 264 с.
31. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия (методы анализа) / М.Н. Крейнина. – М.: ИКЦ «ДИС», 2014. – 134 с.
32. Кузнецов, Б.Т. Инвестиционный анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата / Б.Т. Кузнецов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 361 с.
33. Кэхилл, М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: учебное пособие / М. Кэхилл. – М.: ДиС, 2013. – 432 с.
34. Краснова, В. А. Инвестиции и инвестиционная деятельность региона: теоретический аспект / В. А. Краснова // Молодой ученый, 2015. – No9. – С. 636 – 642.
35. Леготин, Ф.Я. Бюджет доходов и расходов предприятия / Ф.Я. Леготин. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. Экон. ун-та, 2013. – 355 с.
36. Леготин, Ф.Я. Управление затратами / Ф.Я. Леготин. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. Экон. ун-та, 2014. – 312 с.

37. Леготин, Ф.Я. Управленческая экономика фирмы / Ф.Я. Леготин. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. Экон. ун-та, 2013. – 355 с.
38. Леготин, Ф.Я. Формирование бюджета доходов в рамках бизнес-плана / Ф.Я. Леготин. – Екатеринбург: Изд-во Урал. Гос. Экон. ун-та, 2014. – 312 с.
39. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
40. Мааст, В.В. Бизнес-планирование в условиях рынка / В.В. Мааст. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 318 с.
41. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие / Я.С. Меркулов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 420 с.
42. Николаев, М.А. Инвестиционная деятельность: учебное пособие / М.А. Николаев. – М.: Финансы и статистика, 2014 – 336 с.
43. Нешитой, А. С. Инвестиции: учебник /А.С. Нешитой. – 6-е изд., перераб. и испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 372 с.
44. Одегов, Ю.Г. Управление персоналом: учебник / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. – М.: Финстатинформ, 2013. – 212 с.
45. Павлов, В.М. Производственно-финансовая деятельность предприятия / В.М. Павлов. – М.: Риск, 2014. – 519 с.
46. Поляков, О.В. Бизнес планирование / О.В. Поляков. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 227 с.
47. Попов, В.М. Бизнес-планирование / В.М. Попов. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 602 с.
48. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А. – М.: ИНФРА- М, 2012. – 496 с.
49. Ронов, Г.Н. Финансовый менеджмент / Г. Н. Ронов. – М.: ИНФРА- М, 2011. – 4 396 с.

50. Ронов, Г.Н. Финансы предприятий / Г. Н. Ронов. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 413 с.
51. Ронов, Г.Н. Финансы, налоги и кредит / Г. Н. Ронов. – М.: Финансы и статистика – 2011. – 527 с.
52. Сергеев, И.В. Инвестиции: учебник для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова, В.В. Шеховцов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 314 с.
53. Серебрякова, М.Ю. Анализ рынка транспортных услуг / М.Ю. Серебрякова // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XL междунар. студ. науч.-практ. конф.. – 2016. – № 3 (40). – 108 с.
54. Складорова, Ю.М. Инвестиции / Ю.М. Складорова, И.Ю. Складоров, Л.А. Латышева. – Ростов н/Д.: Феникс, 2015. – 349 с.
55. Стоун, Д.В. Бухгалтерский учет и финансовый анализ. Подготовительный курс / Д. Стоун, К. Хитчинг; пер. с англ. Ю.А. Огибина. – СПб.: АОЗТ «Литера плюс», 1994. – 193 с.
56. Сухова, Л.Ф. Практикум по разработке бизнес-плана и финансового анализа предприятия / Л. Ф. Сухова. М.: ИНФРА – М, 2012. – 396 с.
57. Хазанович, Э.С. Инвестиции: учебное пособие / Э. С. Хазанович. – М.: КноРус, 2015. – 320 с.
58. Худякова, Т.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебное пособие / Т.А. Худякова, А.В. Шмидт. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 73 с.
59. Черевко, А.С. Финансовое состояние предприятия: от ликвидности к рентабельности / А.С. Черевко. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 289 с.
60. Чернов, В.А. Инвестиционный анализ: учебное пособие для вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение», по спец. экономики управления (080100) / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 159 с.

61. Чернов, В.А. Инвестиционный анализ. 2-е изд., перераб. и доп. Учебное пособие. Гриф УМО. Гриф УМЦ «Профессиональный учебник» / В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 159 с.
62. Шобанов А.В. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания внешнеторговых перевозок: учебное пособие для студентов специальности «Мировая экономика» / А.В. Шобанов, Е.В. Струкова – М.: МИИТ, 2016. – 97 с.
63. Шумов, И.В. Экономика предприятия / И. В. Шумов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 304 с.
64. Якин, А.С. Оценка основных фондов предприятия / А. С. Якин – М.: Знание, 2015. – 200 с.
65. Якин, А.С. Совершенствование управления основными фондами / А. С. Якин – М.: Знание, 2015. – 220 с.
66. Юзвович, Л.И. Инвестиции: учебник для вузов / под ред. Л.И. Юзвович, С.А. Дегтярева, Е.Г. Князевой. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2016. – 543 с.
67. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2013. – 368 с.
68. Электронный журнал об упрощенной системе налогообложения «Упрощенка» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.26-2.ru/about>. – (Дата обращения: 26.03.2018).
69. Обзор и анализ рынка автомоек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://aqua-technic.ru/stati-info/obzor\\_i\\_analiz\\_rynka\\_avtomоек.html](http://aqua-technic.ru/stati-info/obzor_i_analiz_rynka_avtomоек.html). – (Дата обращения: 26.03.2018).
70. Тарифы на холодное водоснабжение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://msvd.ru/klientam/dejstvujushhie-tarify/cheljabinsk>. – (Дата обращения: 12.04.2018).

71. Уровень инфляции по Челябинской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russian-inflation.ru/by-regions/uralfo/chelyabinskaya-oblast/>. – (Дата обращения: 12.04.2018).

72. Численность населения города Челябинска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D1%8B\\_%D0%A7%D0%B5%D0%BB%D1%8F%D0%B1%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D1%8B_%D0%A7%D0%B5%D0%BB%D1%8F%D0%B1%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0). – (Дата обращения: 01.06.2018).

73. Аналитическое агентство автостат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/22910/>. – (Дата обращения: 20.05.2018).

74. Аналитическое агентство автостат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.autostat.ru/press-releases/27115/>. – (Дата обращения: 20.05.2018).

75. Number of passenger cars [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/281134/number-of-vehicles-in-use-world-wide/>. – (Дата обращения: 20.05.2018).

76. Аналитическое агентство автостат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.autostat.ru/infographics/22910/>. – (Дата обращения: 20.05.2018).

77. Экономическая и социальная география [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://knigi.link/sotsialnaya-geografiya-ekonomicheskaya/transport44516.html>. – (Дата обращения: 20.05.2018).

78. Role and importance of transportation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketinglord.blogspot.ru/2012/06/role-and-importance-of-transportation.html>. – (Дата обращения: 20.05.2018).

79. Международная картографическая компания transportation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://2gis.ru/chelyabinsk>. – (Дата обращения: 02.05.2018).

80. Перечень услуг автомоек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moymobil.ru/uslugi>. – (Дата обращения: 02.05.2018).