

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования

«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»

Высшая школа экономики и управления

Кафедра «Финансовые технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, проф., д.э.н.

И.А. Баев

«__» _____ 2019 г.

Оценка целесообразности расширения видов деятельности ООО «Сканд»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.02.2019.070.ВКР

Руководитель работы,

ст. преподаватель кафедры

И.А. Мостовщикова

«__» _____ 2019 г.

Автор работы,

студент группы ЭУ–407

Н.В. Косенкова

«__» _____ 2019 г.

Нормоконтролер,

ст. преподаватель кафедры

Е.Ю. Куркина

«__» _____ 2019 г.

АННОТАЦИЯ

Косенкова Н.В. Оценка целесообразности расширения видов деятельности ООО «Сканд». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-407, 102 с., 11 ил., 25 табл., библиограф. список – 40 наим., 1 прил.

Выпускная квалификационная работа была выполнена с целью проведения оценки эффективности расширения видов деятельности ООО «Сканд».

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью Центр Автоматизации «Сканд». Предмет исследования – экономическая эффективность внедрения нового вида услуг (обслуживание контрольно-кассовых аппаратов).

Актуальность выбора темы работы определяется тем, что инвестиции – это основополагающий стержень стратегического развития компании, который должен обеспечивать устойчивый экономический рост и расширение бизнеса компании, повышение конкурентоспособности оказываемых услуг.

В первом разделе данной работы были рассмотрены теоретические основы инвестиционного проектирования, оценки эффективности проектов, а также проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО Центр Автоматизации «Сканд».

Во втором разделе ВКР путем анализа ключевых факторов и тенденций рынка обслуживания контрольно-кассовых аппаратов, рассчитана емкость рынка для компании. Также данный раздел включает расчеты по оценке эффективности инвестиционного проекта, его финансовой реализуемости и анализ рисков проекта.

ANNOTATION

Kossenkova N.V. Assessment of the feasibility of expanding the activities of the «Skand», the Limited Liability Company. – Chelyabinsk: SUSU, HSEM-475, 102 pp., 11 fig., 25 tables, bibliographic list – 40 titles.

The graduation qualification work was performed in order to assess the feasibility of expanding the activities of Limited Liability Company «Skand».

The object of the research of the graduation project is the Limited Liability Company Center for Automation «Skand» and the subject is the investment project of this company, namely the project of introducing a new type of service, like servicing cash registers.

The relevance of the choice of the topic of work is determined by the fact that investment is a fundamental pivot of the company's strategic development, which should ensure sustainable economic growth and expansion of the company's business, increasing the competitiveness of the services provided.

The first section of this work examined the theoretical foundations of investment design, evaluating the effectiveness of projects, as well as a description and a financial analysis of the state of the company «Skand».

The second section contains a description of the project of introducing a new type of service, analyzing the industry and calculating the market capacity. Also, this section includes calculations for evaluating the effectiveness of this investment project, its financial feasibility and analysis of project risks.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ	
1.1 Определения понятия, виды, жизненный цикл и задачи инвестиционного проекта.....	10
1.2 Основные критерии оценки эффективности инвестиционного проекта.....	18
1.3 Характеристика и финансовый анализ компании ООО Центр Автоматизации «Сканд»	
1.3.1 Общая характеристика ООО «Сканд».....	24
1.3.2 Организационная структура управления компании «Сканд».....	26
1.3.3 Анализ финансового состояния компании «Сканд».....	33
2 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	
2.1 Характеристика проекта. Анализ отрасли. Расчёт емкости рынка.....	43
2.2 Оценка экономической эффективности проекта.....	65
2.3 Анализ рисков инвестиционного проекта.....	76
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	86
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	91
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Финансовая отчетность ООО Центр Автоматизации «Сканд» за 2015 – 2018 гг.	

ВВЕДЕНИЕ

Долгосрочная эффективная работа любого предприятия, его экономический рост и развитие определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом использовать имеющиеся ресурсы.

Актуальность выбора темы работы определяется тем, что инвестиции – это основополагающий стержень стратегического развития компании, который должен обеспечивать устойчивый экономический рост и расширение бизнеса компании, повышение конкурентоспособности оказываемых услуг.

Компания ООО Центр Автоматизации «Сканд» с 1997 года занимается автоматизацией предприятий на базе программ «1С». Данная компания предоставляет такие услуги, как продажа и сопровождение 1С, в том числе, удаленное, консультация по подбору программ 1С и настройки 1С, а также проводит семинары для казенных, бюджетных и автономных учреждений. Компания «Сканд» уже много лет входит в пятерку ведущих 1С-франчайзи в Челябинской области. Для того чтобы и дальше развиваться и расширяться, а также не отставать от своих конкурентов, компания планирует внедрить новый вид услуг, как обслуживание кассовых аппаратов (ККА). В связи с этим необходимо провести анализ и оценить эффективность реализации данного проекта для компании.

Объектом исследования ВКР является Общество с ограниченной ответственностью Центр Автоматизации «Сканд». Предмет исследования – экономическая эффективность внедрения нового вида услуг (обслуживание контрольно-кассовых аппаратов).

Цель работы – оценить целесообразность расширения видов деятельности компании ООО «Сканд».

В соответствии с поставленной целью решаются следующие задачи:

- исследовать теоретические основы инвестиционного проектирования;
- исследовать показатели, характеризующие эффективность инвестиционного проекта;

– оценить финансовое состояние и перспективы развития компании ООО Центр Автоматизации «Сканд»;

– охарактеризовать инвестиционный проект по обслуживанию контрольно-кассовых аппаратов;

– провести анализ рынка контрольно-кассовых аппаратов;

– спрогнозировать объем продаж услуги по обслуживанию ККА;

– оценить экономическую эффективность инвестиционного проекта компании;

– провести анализ рисков проекта.

В первом разделе данной работы были рассмотрены теоретические основы инвестиционного проектирования, оценки эффективности проектов, а также представлена характеристика и был проведен финансовый анализ компании ООО Центр Автоматизации «Сканд».

Во втором разделе ВКР дана характеристика проекта внедрения нового вида услуг, проведен анализ отрасли и рассчитана емкости рынка для предприятия, осуществлена оценка эффективности инвестиционного проекта и его финансовой реализуемости, проанализированы риски проекта.

1 ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

1.1 Определение понятия, виды, жизненный цикл и задачи инвестиционного проекта

Инвестирование является одним из наиболее важных аспектов деятельности любой динамично развивающейся организации, руководство которой отдает приоритет рентабельности с позиции долгосрочной, а не краткосрочной перспективы [9].

В соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», утвержденными Госстроем РФ, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Госкомпромом РФ 31 марта 1994 г. № 7-12/47, понятие «инвестиционный проект», может использоваться в следующих значениях:

- дело, деятельность, мероприятие, осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов);
- система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий, или их описание [11].

Кроме вышеописанного определения инвестиций, есть Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», в котором инвестиции определяются, как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1]. В рамках данной работы под инвестициями в самом общем виде нами будет пониматься вложение денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение прибыли в течение длительного периода времени.

Реализация целей инвестирования предполагает формирование инвестиционных проектов, которые обеспечивают участников проекта необходимой информацией для принятия решения об инвестировании.

Понятие инвестиционного проекта можно трактовать двояко: инвестиционный проект – это деятельность, которая предполагает выполнение каких-либо операций для достижения целей, либо как систему, которая имеет определенный пакет организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, которые необходимы для выполнения операций или описывающая эти операции [9].

Также в федеральном законе, о котором шла речь ранее, есть определение и инвестиционному проекту, согласно ему инвестиционное проектирование – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

В отличие от других видов проектирования (инженерного, дизайнерского и др.) инвестиционное проектирование, кроме своеобразного объекта, использует специфический понятийный аппарат. К числу основных понятий относятся:

1. Инвестиционный проект;
2. Продукт проекта (объект инвестирования);
3. План инвестиционного проекта.

Продукт инвестиционного проектирования определяется в содержании проекта. В зависимости от сложности состава инвестиционного проекта он может включать один или несколько компонентов продукта.

План инвестиционного проекта представляет собой детализированную плановую разработку последовательной реализации инвестиций в определенный объект. План проектирования всегда отражает специфику проектов, поскольку описывает процесс создания продукта проекта и его компонентов, а также учитывает масштаб реализации, стоимость, эффективность во внешней среде и отраслевую принадлежность проекта. Кроме того, в каждом проекте к продукту предъявляются адекватные его особенностям требования, для чего зачастую от менеджера тре-

буется разрабатывать уникальные подходы к организации проекта и составлению плана его реализации. Поэтому, приступая к разработке проекта, менеджер должен проявить умения в работе с инструментарием их финансирования, исследованиями внешней экономической среды, правовой базой, позволяющими в совокупности составить план реализации инвестиций по принципам экономической эффективности [10].

В настоящее время в зависимости от признаков, положенных в основу классификации, можно выделить следующие виды инвестиционных проектов.

По отношению друг к другу существуют проекты:

1. Независимые, то есть те проекты, которые могут осуществляться одновременно и отдельно, но при этом характеристики их исполнения не оказывают влияние друг на друга;

2. Альтернативные (взаимоисключающие), т.е. из всего множества альтернативных проектов может быть реализован только один. На практике такие проекты часто выполняют одну и ту же функцию и предназначены для достижения одних и тех же целей;

3. Взаимодополняющие, проекты, которые могут быть реализованы совместно.

Также выделяют проекты по срокам реализации:

1. Краткосрочные, для реализации таких проектов требуется примерно год, максимум три;

2. Среднесрочные проекты, которые осуществляются примерно за 3 – 5 лет;

3. Долгосрочные, такие проекты могут потребовать для исполнения свыше 5 лет. Следующий признак, по которому классифицируют проекты – по масштабам. Оценка масштаба основывается на нескольких показателях, а именно на таких как:

– насколько высоко количество людей (групп, организаций и так далее), которые смогут воспользоваться результатами проектирования;

– какова потребность проекта в кадровых ресурсах, сколько суммарного времени всех занятых в проекте необходимо для его реализации;

- как много финансовых средств и материально-вещественных ресурсов нужно затратить, чтобы проект был исполнен в том объеме, в котором планируется;
- какова сложность проектирования по своей структуре, отчетности и т. д.;
- на какое время и для какой территории рассчитано исполнение проекта.

С учетом этих показателей выделяют малые проекты, средние проекты, крупные проекты и мегапроекты.

Малые проекты, обычно такие проекты реализуются небольшими фирмами. Эти проекты невелики, просты в управлении и не требуют крупного финансирования. Также эти проекты отличаются небольшими сроками реализации.

Средние проекты – в большинстве случаев это проекты реконструкции и технического перевооружения уже существующего механизма производства продукции (предоставление услуг или выполнения работ). Они реализуются по этапам, в строгом соответствии с заранее разработанными графиками поступления всех видов ресурсов.

Крупные проекты – реализацией таких проектов обычно занимаются крупные предприятия, в основе таких проектов лежит прогрессивно «новая идея» производства продукции, предоставления услуг или выполнения работ, необходимая для удовлетворения спроса на внутреннем и внешнем рынках;

Мегапроекты – это целевые инвестиционные программы, в которых имеется множество взаимосвязанных конечных проектов. Такие программы могут быть международными, государственными и региональными [9].

Проекты классифицируются по основной направленности:

- коммерческие проекты, главная цель данных проектов заключается в получение прибыли;
- социальные проекты, ориентированные, например, на устранение безработицы в регионе, поддержка материнства и профилактика сиротства и т.д.;
- экологические проекты, в основе таких проектов лежит идея улучшения окружающей среды.

В зависимости от того, как результаты реализации инвестиционного проекта влияют на внешние или внутренние рынки финансовых, материальных продуктов

и услуг, труда, а также на социальную и экологическую обстановку, выделяют следующие виды.

Глобальные проекты, исполнение таких проектов оказывает сильное влияние на социальную, экономическую или экологическую ситуацию на Земле.

Народнохозяйственные проекты, результаты от реализации данных проектов существенно сказываются на социальной, экономической или экологической ситуации в стране.

Крупномасштабные проекты, такие проекты будут оказывать влияние на социальную, экономическую или экологическую ситуацию в отдельно взятой стране.

Локальные проекты, никак не оказывающие существенного влияния на социальную, экономическую или экологическую ситуацию определенных регионах и (или) городах.

Так как неотъемлемой частью инвестиционного процесса является неопределенность, степень которой может значительно варьироваться, то в зависимости от величины риска проекты подразделяются таким образом:

Надежные проекты, которые характеризуются высокой вероятностью получения гарантируемых результатов (например, проекты, которые выполняются по государственному заказу).

Рисковые проекты, для которых характерна высокая степень неопределенности как затрат, так и результатов (например, проекты, связанные с созданием новых производств и технологий) [9].

На практике данная классификация инвестиционных проектов не является завершающей и допускает дальнейшую детализацию.

Не стоит забывать, что инвестиционный процесс – это последовательность этапов и операций по осуществлению инвестиционной деятельности. Конкретное направление инвестиционного процесса обуславливается объектом инвестирования и видами инвестирования (реальные или финансовые инвестиции). Финансовые инвестиции — вложение свободных средств в проекты путем приобретения ценных бумаг, т.е. помещение средств в финансовые активы. Такие вложения не дают приращения реального вещественного капитала, но способны приносить

прибыль за счет изменения курса ценной бумаги во времени или различия курсов в разных местах их купли-продажи.

Реальные инвестиции представляют собой капитальные вложения. Капиталообразующие инвестиции – вложения денежных средств в активы, которые напрямую связаны с производством товаров и услуг для последующего получения прибыли.

Всем инвестиционным проектам характерны некоторые общие черты, которые позволяют их стандартизировать. Это наличие временного лага между моментом инвестирования и моментом получения прибыли, а также стоимостная оценка проекта. Промежуток времени между моментом появления проекта (началом осуществления) и моментом окончания его реализации (его ликвидацией) есть жизненный цикл инвестиционного проекта. Разработка любого инвестиционного проекта – от первоначальной идеи до эксплуатации – может быть представлена в виде цикла, который состоит из трех фаз: предынвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной (производственной) (рисунок 1). Суммарная продолжительность этих трёх фаз составляет жизненный цикл проекта. По мнению Подшиваленко Г.П. универсального подхода к разделению фаз инвестиционного цикла на этапы нет. Решая эту задачу, участники инвестиционного проекта должны обращать внимание на особенности и условия реализации данного проекта. Рассмотрим примерное содержание фаз жизненного цикла проекта.

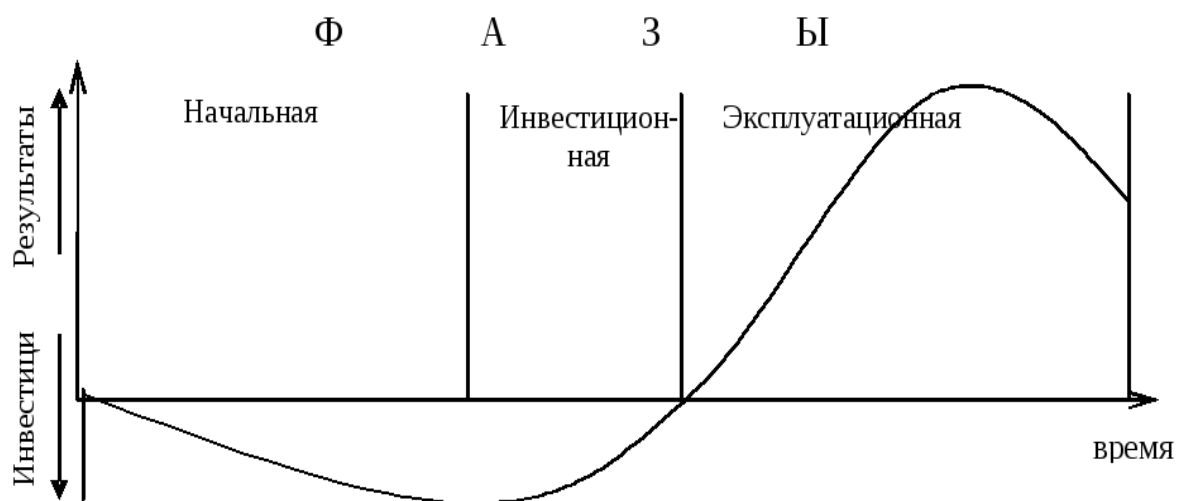


Рисунок 1 – Жизненный цикл инвестиционного проекта

Фаза 1 – прединвестиционная, предшествующая основному объему инвестиций, не может быть определена достаточно точно. В этой фазе проект разрабатывается, исследуются его возможности, осуществляются предварительные технико-экономические исследования, ведутся переговоры с потенциальными инвесторами и другими участниками инвестиционного проекта, выбираются поставщики сырья и оборудования. Если проект предусматривает привлечение заемных средств, то в данной фазе заключается соглашение на их получение, проводится юридическое оформление инвестиционного проекта: подготовка документов, оформление контрактов и регистрация предприятия. Расходы, связанные с осуществлением первой стадии, в случае положительного результата и перехода к реализации проекта капитализируются и входят в состав предпроизводственных затрат, а затем через механизм амортизации относятся на себестоимость продукции.

Фаза 2 – инвестиционная, когда осуществляется инвестирование или реализация проекта. В данной фазе совершаются конкретные действия, которые требуют значительно больших расходов и носящие необратимый характер, а именно: формируется проектно-сметная документация; заказывается оборудование; готовятся производственные площадки; поставляется оборудование и осуществляется его монтаж и пусконаладочные работы; проводится обучение персонала; ведутся рекламные мероприятия. На этой фазе формируются постоянные активы предприятия. Некоторые затраты, ещё их называют сопутствующими (например, расходы на обучение персонала, проведение рекламных компаний, пуск и наладка оборудования), частично могут быть отнесены на себестоимость продукции (как расходы будущих периодов), а частично капитализированы (как предпроизводственные затраты).

Фаза 3 – эксплуатационная (производственная). Данная фаза начинается с момента ввода в действие основного оборудования (в случае промышленных инвестиций) или покупки недвижимости либо других видов активов. В этой фазе осуществляется пуск в действие предприятия, начинается производство продукции или оказание услуг, возвращается банковский кредит в случае, если он был ис-

пользован. У данной фазы есть соответствующие поступления и текущие издержки. Продолжительность эксплуатационной фазы оказывает значительное влияние на общую характеристику проекта. Чем дальше во времени отнесена её верхняя граница, тем больше совокупная величина дохода.

Общим критерием продолжительности жизни инвестиционного проекта или периода использования инвестиций является значимость или существенность, с точки зрения инвестора, денежных доходов, которые зарабатываются в результате этих инвестиций [9].

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», основной целью инвестиционных проектов, кроме получения прибыли, является создание новых центров социально-экономического развития (точек регионального экономического роста) и сети территориально-производственных и туристических кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий федеральных округов.

В соответствии с вышесказанным реализация приоритетных инвестиционных проектов предусматривает решение следующих задач:

1. Привлечение инвестиций в экономику федеральных округов;
2. Реализация конкурентных преимуществ территорий федеральных округов и развитие их экономической специализации;
3. Создание новых рабочих мест;
4. Повышение уровня социально-экономического развития территорий федеральных округов, на которых реализуется инвестиционный проект;
5. Комплексное и гармоничное развитие территорий федеральных округов [1].

Если же не брать во внимание закон, то, конечно же, каждый инвестиционный проект в ходе реализации преследует заранее предусмотренные цели. В экономической теории существует классификация целей, применимых к тому или иному инвестиционному проекту.

Укрупненно данные цели можно представить следующим образом.

1. Цели, которые связаны с ростом удовлетворенности потребностей инвестора.

2. Цели, которые связаны с оптимизацией финансового положения компании.

Эти цели могут быть представлены и в стоимостном выражении (через те или иные экономические показатели), например:

- максимизация прибыли;
- рост объема продаж;
- увеличение товарооборота;
- минимизация текущих издержек;
- сокращение инвестиционных затрат и т.д.

Однако существуют некоторые цели конкретных инвестиционных проектов, которые не могут быть выражены в денежной форме. К ним относятся:

- стремление к престижу и известности;
- завоевание определенного сегмента рынка;
- стремление к независимости;
- осуществление социальных программ;
- улучшение экологической ситуации и т.п.

Данный факт наличия подобных целей влияет на оценку эффективности инвестиционного проекта и должен быть учтен на начальном этапе замысла конкретного проекта. Таким образом, подводя итог, можно сказать, что инвестиции являются важнейшей экономической категорией, они необходимы для обеспечения нормального функционирования компаний в будущем, стабильного финансового состояния и получения максимальной прибыли.

1.2 Основные критерии оценки эффективности инвестиционного проекта

Инвестиционные решения должны быть эффективными и финансово состоятельными, поэтому подлежат обязательной оценке с этой точки зрения [4]. В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой здесь является проблема их сопостави-

мости. Относиться к ней можно по-разному в зависимости от существующих объективных и субъективных условий: темпа инфляции, размера инвестиций и генерируемых поступлений, горизонта прогнозирования, уровня квалификации аналитика и т.п.

Различают две группы методов оценки инвестиционных проектов:

1. Простые или статические методы;
2. Методы дисконтирования.

Простые или статические методы базируются на допущении равной значимости доходов и расходов в инвестиционной деятельности, не учитывают временную стоимость денег. К простым относят расчет срока окупаемости, расчет нормы прибыли. Метод простой нормы прибыли (Accounting Rate of Return – ARR) использует в качестве показателя эффективности капиталовложений. Норма прибыли показывает, какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли. Она рассчитывается как отношение среднего значения чистой прибыли (ЧП) к средней стоимости инвестиционных затрат [9]. Для получения величины ЧП из валовой выручки нетто (доходов) следует вычесть прямые и накладные расходы, процентные выплаты по кредитам и налоги.

Формула для расчета нормы прибыли выглядит следующим образом (1):

$$ARR = \frac{NP}{I_B}, \quad (1)$$

где NP – среднегодовая чистая прибыль;

I_B – средняя балансовая стоимость инвестиций.

Преимуществом данного показателя эффективности инвестиций является простота расчета. В то же время он имеет и существенные недостатки. Простая норма прибыли не учитывает альтернативные затраты и денежные потоки, что является весомым недостатком данного критерия.

Дисконтированные методы оценки эффективности инвестиционного проекта характеризуются тем, что они учитывают временную стоимость денег. При экономической оценке эффективности проекта используются широко известные в

мировой практике показатели:

- чистый дисконтированный доход (NPV);
- индекс доходности (PI);
- внутренняя норма рентабельности (IRR);
- простой срок окупаемости (PP)
- дисконтированный срок окупаемости (DPP).

Рассмотрим подробно каждый из вышеперечисленных критериев эффективности инвестиционного проекта.

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value – NPV) – это стоимость, полученная путем дисконтирования отдельно на каждый временной период разности всех оттоков и притоков доходов и расходов, накапливающихся за весь период функционирования объекта инвестирования при фиксированной, заранее определенной процентной ставке (норме процента). Если коротко, то чистый дисконтированный доход – это разница между дисконтированными притоками и оттоками денежных средств инвестиционного проекта. Это один из методов оценки инвестиционных проектов, предложенных ЮНИДО. Его суть в том, что для каждого периода величина чистого потока годовой наличности приводится к году начала осуществления инвестиционного проекта, что в сумме и представляет собой чистую текущую стоимость или чистый дисконтированный доход (как разность между дисконтированными потоками доходов и дисконтированными потоками расходов).

Формула для расчета NPV выглядит следующим образом (2):

$$NPV = \frac{\sum S_t}{(1+r)^t} - \frac{\sum I_t}{(1+r)^t} = \frac{\sum C_t}{(1+r)^t}, \quad (2)$$

где S_t – поток денежных средств проекта в t -м году (приток денежных средств);

I_t – инвестиции (отток денежных средств) в t -м году;

C_t – денежный поток с учетом знака;

r – ставка дисконтирования.

После того, как будут произведены расчеты чистого дисконтированного дохода (ЧДД), полученное значение нужно сравнить с нулем. Инвестиционный проект экономически эффективен при $ЧДД > 0$.

Стоит отметить, что чистый дисконтированный доход имеет свои достоинства и недостатки. Главным достоинством данного критерия является то, что он никогда не врет, то есть, если правильно спрогнозировать денежные потоки и неопределенность прогнозов отсутствует, следует выбирать проект с максимальной величиной NPV. При этом вы получаете максимальный экономический эффект, ради чего и затевается любое коммерческое инвестирование. Также достоинство критерия в том, что он отражает рост стоимости фирмы и достояния акционеров, недостаток же – не позволяет судить о ликвидности и рентабельности и не учитывает масштабы проекта [3].

Следующий критерий, который будет рассмотрен – это индекс доходности (Profitability Index – PI). Индекс доходности показывает эффективность дисконтированных инвестиций по дисконтированному доходу. В отличие от NPV данный критерий является относительным показателем, благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV [7].

Индекс доходности (ИД) представляет собой отношение суммы дисконтированных потоков от операционной деятельности к сумме дисконтированных инвестиций денежных средств и рассчитывается по формуле (3):

$$PI = \frac{\sum S_t [1/(1+r)]^t}{\sum I_t [1/(1+r)]^t}, \quad (3)$$

Полученные значение индекса доходности принято сравнивать с 1. Очевидно, что если:

- $PI > 1$, то проект следует принять;
- $PI < 1$, то проект следует отвергнуть;
- $PI = 1$, то проект ни прибыльный, ни убыточный [7].

Недостаток ИД в том, что он не учитывает масштаб и эффект проекта, и может обмануть при выборе лучшего из возможных.

Внутренняя норма рентабельности (Internal Rate of Return – IRR) – такая ставка дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход проекта обращается в ноль, предельная цена капитала, при которой проект еще не убыточен.

В соответствии с определением, для расчета величины IRR необходимо решить следующее уравнение (4):

$$NPV = \frac{\sum C_t}{(1+IRR)^t} = 0, \quad (4)$$

где IRR – ставка дисконтирования, при которой $NPV = 0$.

Для того, чтобы рассчитать приблизительное значение IRR используют формулу (5):

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \cdot (r_2 - r_1), \quad (5)$$

где r_1 – принятая ставка дисконтирования;

r_2 – такая ставка, при которой NPV равен нулю, либо принимает отрицательные значения;

NPV_1 – значение ЧДД, рассчитанное при ставке r_1 ;

NPV_2 – значение ЧДД, рассчитанное при ставке r_2 .

По правилу внутренней нормы рентабельности проект может быть принят, если ставка дисконтирования r меньше или равна IRR, при это ЧДД будет больше или равна нулю, что соответствует правилу принятия проекта по критерию ЧДД. Также стоит отметить, что внутренней норме рентабельности присущи те же недостатки, что и двум вышеперечисленным критериям, а именно неспособность учитывать масштаб проекта и дополнительный минус возможны множественные значения. Безусловное достоинство критерия IRR состоит в том, что он показывает, какую предельную цену капитала может «выдержать» проект, оставаясь без-

убыточным. Его использование, кроме оценки эффективности проекта, позволяет оценить риски проекта, а именно запасы прочности инвестиционного проекта к изменению доходности и цены капитала.

Простой срок окупаемости (Payback Period – PP) – период, за который суммы притоков и оттоков проекта сравниваются. Иными словами, срок окупаемости – это тот период, за который проект возвращает вложенные в него деньги. Данный критерий рассчитывается очень просто. Нужно суммировать нарастающим итогом притоки и оттоки проекта, и год, в котором первая сумма сравнивается со второй, будет сроком окупаемости проекта. Простой срок окупаемости называется простым, так как в этом случае потоки не дисконтируются. В этом и заключается недостаток данного критерия, он не учитывает временную стоимость денег, а также эффективность за сроком окупаемости. В связи с недостатком простого срока окупаемости лучше применять для оценки эффективности инвестиционного проекта дисконтированный срок (Discounted Payback Period – DPP). Этот метод предполагает сначала дисконтирование денежных потоков, а уже после оценку времени окупаемости капиталовложений. В этом случае сроком окупаемости считается момент времени, когда дисконтированная сумма оттоков сравнивается с дисконтированной суммой притоков денежных средств по инвестиционному проекту. Достоинство критерия – в полной мере позволяет провести экономическую оценку ликвидности проекта. Но DPP имеет очень важный недостаток – он не показывает ни эффекта, ни эффективности проекта, а так же, как и PP, не учитывает эффективность проекта за сроком окупаемости.

Разобравшись с наиболее часто используемыми критериями оценки эффективности инвестиционного проектирования, необходимо выяснить, какие из них наиболее целесообразно использовать на практике.

Большое количество фирм используют метод срока окупаемости, то есть принимают только те проекты, в которых первоначальные инвестиции возмещаются в течении некоторого времени. Другие компании традиционно используют метод простой нормы прибыли. Но, по-моему мнению, при оценки эффективности инвестиционных проектов использовать только один или два критерия не совсем целе-

сообразно, потому что сложно увидеть всю картину целиком и вследствие этого можно принять ошибочные решения, которые принесут ущерб компании. В связи с этим, я думаю, наиболее правильным вариантом для оценки эффективности инвестиционного проекта станет использование таких критериев, как чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма рентабельности и дисконтированный срок окупаемости. Именно эти критерии я и буду в дальнейшем использовать в своей выпускной квалификационной работе.

1.3 Характеристика и финансовый анализ компании

ООО Центр Автоматизации «Сканд»

1.3.1 Общая характеристика ООО Центр Автоматизации «Сканд»

ООО Центр Автоматизации «Сканд» занимается автоматизацией предприятий на базе программ «1С» с 1997 года. Данная компания предоставляет такие услуги, как продажа и сопровождение 1С, в том числе, удаленное, консультация по подбору программ 1С и настройки 1С, а также проводит семинары для казенных, бюджетных и автономных учреждений. Должность руководителя с момента основания занимает Владислав Владимирович Карпенко. Под его руководством Компания «Сканд» уже много лет входит в пятерку ведущих 1С-франчайзи в Челябинской области. Первыми клиентами Центра автоматизации «Сканд» были строительная компания НЭП-Холдинг и торговая фирма ЧелябинскВостокСервис. В 1998 году «Сканд» получила статус – сертифицированный 1С: Франчайзи. В период с 1996 по 2002 гг. было сделано около 50 успешных внедрений, а с 2007 по 2012 гг. более 700 внедрений. Компания с каждым годом развивается. В год двадцатилетия, в 2017 году, «Сканд» прошла аттестацию по СМК ISO 9001:2015. На данный момент клиентами «Сканд» являются Компания Slakon, Семейная клиника "Жемчужина", АО «ЧРЗ «Полёт», Компания «Бенет», «Вэладент» и т.д. Компания «Сканд» принимала участие в 108 торгах, из которых выиграла 46. Основным заказчиком является Гострудинспекция в Ямало-Ненецком Автономном Округе, ФГКУ [17].

Организационно – правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью. Местонахождение компании «Сканд»: г. Челябинск, ул. Пл. Революции, д.7, офис 116. Уставный капитал компании составляет 10 000 рублей. Численность сотрудников составляет 18 человек.

ООО Центр Автоматизации «Сканд» имеет свою политику в области качества предоставляемых услуг. По отношению к клиентам компания ориентируется на долговременный успех, сохранение достигнутых результатов и освоение новых областей деятельности, также компания оперативно и беспристрастно рассматривает все обращения и споры. Основные задачи – это создать у клиентов правильные ожидания от программ и сервисов 1С, помочь в настройке программ для удобной работы и оперативно реагировать на запросы клиентов. Компания старается предложить несколько вариантов решения задачи, каждый из которых должен быть нацелен на долгосрочное сотрудничество и оказывает услуги согласно достигнутым договоренностям и срокам. По отношению к сотрудникам политика компании такова, что каждый сотрудник своей деятельностью влияет на качество оказываемых услуг, может дать обратную связь по поводу изменений, или предложить идею по улучшению. Компания дает сотрудникам возможность получать новые знания и навыки, а размер оплаты труда зависит только от самого сотрудника: его компетенций, умений, навыков и уровня ответственности.

Кроме того, в компании есть своя система менеджмента (управления) качеством (СМК). СМК компании соответствует требованиям международного стандарта ISO 9001, подтверждающим документом является сертификат, выданный аудиторской компанией. Система качества охватывает все подразделения компании и распространяется на деятельность компании в рамках области сертификации. Основные обязанности, ответственность и полномочия участников СМК указаны в таблице ниже (таблица 1).

Таблица 1 – Ответственность и полномочия участников СМК

Участник СМК	Обязанности, ответственность и полномочия
Высшее руководство компании	Несёт ответственность за результативность СМК, ее систематический анализ, достижение намеченных результатов в области СМК в целом.

Окончание таблицы 1

Участник СМК	Обязанности, ответственность и полномочия
Высшее руководство компании	Обеспечивает доступность ресурсов, необходимых для СМК.
	Распределяет обязанности, ответственность и полномочия между участниками СМК, а также пересматривает их при изменениях в СМК.
	Вовлекает сотрудников в процесс достижения результативности СМК.
	Поддерживает ориентацию на клиента на уровне всей компании, с учетом интересов прочих заинтересованных сторон.
	Анализирует цели изменений в СМК и их потенциальные последствия, обеспечивает наличие ресурсов для внедрения изменений.
	Обеспечивает интеграцию требований СМК в бизнес-процессы компании. Обеспечивает соответствие политики и целей в области качества стратегическим направлениям развития и миссии компании.
Менеджер по качеству	Обеспечивает соответствие системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO 9001.
	Оказывает сервис по разработке нормативных документов для владельцев процессов.
	Имеет полномочия по поддержанию связи с внешними сторонами по вопросам, касающимся СМК. Информировывает руководство о показателях СМК
Владелец процесса:	Отвечает за разработку, внедрение и поддержание в рабочем состоянии процессов, для которых является владельцем.
	Обеспечивает однозначное понимание всеми участниками процесса их ответственности и полномочий.
	Несёт ответственность за выполнение процесса и достижение планируемых результатов процесса.
	Имеет полномочия по распределению ресурсов в рамках своего процесса.

Также необходимо отметить, что у данной компании есть свои принципы:

1. Качество услуг – основа благосостояния компании и всех её сотрудников.
2. Любой вид деятельности подлежит постоянному совершенствованию.
3. Руководство компании берёт на себя обязательства: соответствовать требованиям международного стандарта ISO 9001 и другим применимым требованиям; обеспечивать ресурсами и улучшать деятельность СМК.

1.3.2 ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ

Во главе руководства компанией стоит управляющий, которому подчинятся остальные сотрудники. В основе формирования функциональной структуры управления лежит принцип полноправного распорядительства: каждый руководи-

тель имеет право давать указания по вопросам, входящим в его компетенцию. Это создает условия для формирования аппаратов специалистов, которые в силу своей компетенции отвечают за определенный участок работы. Это значительно повышает эффективность функционирования аппарата управления. На рисунке 2 представлена организационная структура компании «Сканд».

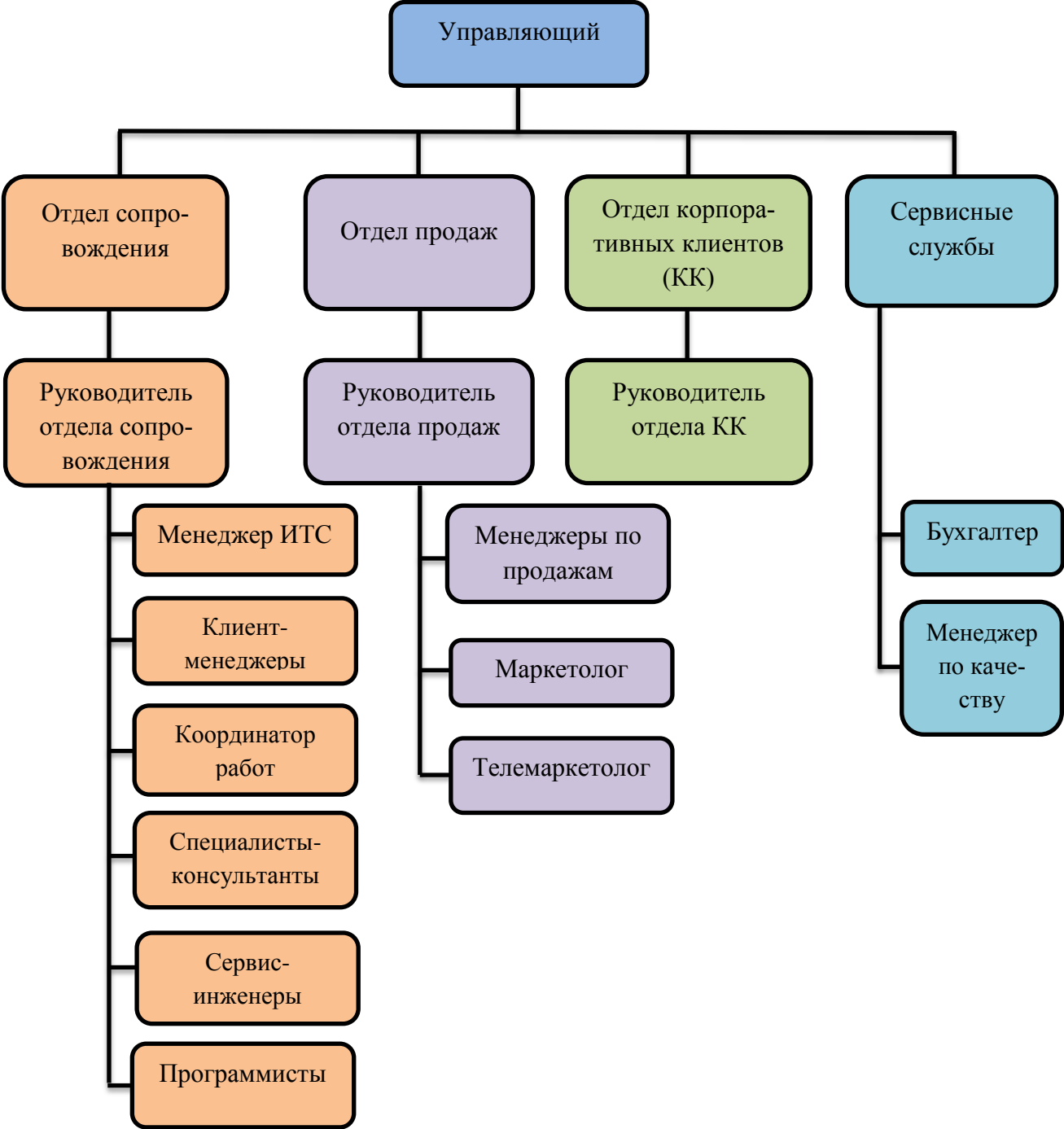


Рисунок 2 – Организационная структура компании «Сканд»

Далее следует отметить наиболее подробно, какие функции выполняет каждый сотрудник.

Управляющий выполняет такие функции, как:

1. Выработка стратегии, целей компании и планов для подразделений.
2. Анализ деятельности СМК и обеспечение ресурсами.
3. Контроль достижения целей и выполнения показателей процессов.
4. Подбор новых сотрудников на открытые вакансии.
5. Начисление зарплаты сотрудникам.

Руководитель отдела продаж:

1. Разработка и выполнение плана привлечения клиентов (мероприятия, акции, рассылки).
2. Обеспечение притока новых клиентов на ИТС.
3. Обработка списка от 1С, содержащего перечень клиентов без договора ИТС и назначение менеджера по продажам для работы с данными клиентами.
4. Организация мероприятий по привлечению клиентов (семинары, рассылки, обзвоны).
5. Обеспечение соблюдения сотрудниками отдела требований внутренних регламентов, устных правил и требований фирмы 1С.
6. Выполнение целевых показателей и плана подразделения.
7. Переговоры с ключевыми клиентами.
8. Разбор жалоб клиентов, которые возникли в отношении работы отдела привлечения и стандартного внедрения.
9. Контроль посещаемости сайта, заказ услуг по продвижению в интернете.

Менеджер по продажам:

1. Работа с клиентами по продажам ПП, лицензий и любых сервисов 1С.
2. Регистрация новых клиентов в учетной базе.
3. Формирование Заказов в учетной системе, отправка заказов дистрибьютору.
4. Оформление договора и приложения по продаже ПП, лицензий и сервисов 1С.
5. Регистрация новых клиентов в сервисах 1С.

6. Регистрация анкет 1С в партнерском разделе.
7. Сопровождение продажи до передачи клиенту товара/ подключения услуги.
8. Продажа дополнительных услуг при продаже ПП в рамках первичного внедрения. Оформление закрывающих документов по платным работам.
9. Продажа и продление сервисов 1С-Отчетность и 1С-ЭТП, оформление всех закрывающих документов.
10. Сопровождение клиентов с базовыми версиями ПП (информирование, регулярные звонки с предложениями сервисов и платных услуг, продажа платных услуг таким клиентам).
11. Работа с входящими обращениями новых клиентов на ИТС, оформление договора на ИТС, передача заявки на регистрацию ИТС в отдел сопровождения.
12. Работа с клиентами без договора ИТС, список которых прислала фирма 1С.
13. Организация и проведение семинаров для клиентов с целью получения потенциальных клиентов для продажи ПП, лицензий, сервисов и ИТС.
14. Организация и проведение единых семинаров фирмы 1С.

Маркетолог:

1. Наполнение сайта в части информации по программам 1С, мероприятиям, акциям.
2. Администрирование и наполнение страниц в соц. сетях.
3. Осуществление рассылок клиентам.

Руководитель отдела сопровождения:

1. Разработка плана развития сопровождения.
2. Контроль и анализ показателей 1С: ИТС.
3. Участие в переговорах с ключевыми клиентами.
4. Согласование КП и спецификаций на платные работы.
5. Анализ оценки удовлетворенности клиентов.
6. Разбор жалоб клиентов.
7. Предоставление информации по запросам от фирмы 1С (опросы, мнение, статистика и т.п.).
8. Выполнение плана подразделения и показателей процесса сопровождения.

9. Обеспечение соблюдения сотрудниками отдела требований внутренних регламентов, устных правил и требований фирмы 1С.

10. Контроль уровня компетенций сотрудников отдела.

11. Планирование и организация обучения сотрудников отдела для повышения квалификации.

Менеджер ИТС:

1. Регистрация купонов на льготное сопровождение.

2. Продление договора сопровождения 1С:ИТС, согласование с клиентом способа оказания услуг. Включение в договор сопутствующих сервисов и дополнительных часов, если клиент сам попросил об этом при продлении ИТС.

3. Оформление ИТС в 1С: Франч и в бумажных вариантах по всем клиентам.

4. Регистрация ИТС в 1С, в том числе и новых ИТС.

5. Заказ и получение комплектов 1С: ИТС от дистрибьютора.

6. Подготовка комплектов 1С: ИТС для передачи клиентам.

7. Планирование отгрузки комплектов ИТС клиентам.

8. Отправка комплектов ИТС клиентам с помощью курьерской службы.

9. Проведение оценки удовлетворенности по клиентам (выборочно).

Клиент-менеджер

1. Работа с действующими клиентами отдела сопровождения, выявление потребностей в платных услугах.

2. Продажа и продление сервисов 1С действующим клиентам (кроме сервисов 1С-Отчетность и 1С-ЭТП, по ним запрос должен быть передан в отдел продаж).

3. Общение с клиентом по продаже платных работ, заключение договоренностей по оплате и срокам. Подписание договора и спецификации на платные работы с клиентом.

4. Формирование общей базы коммерческих предложений по платным услугам.

5. Привлечение сотрудников отдела сопровождения для качественного определения потребностей и корректной оценки потенциальных работ.

6. Создание и актуализация общего каталога платных услуг.

7. Формирование Заказов клиента, Договоров, Счетов и Актов в 1С: Франч на платные работы по сопровождению.

8. Подготовка и передача исполнителям документов для подтверждения клиентами выполненных работ (протоколы, промежуточные акты, отчеты).

9. Активирование платных работ: отправка клиентам документов по платным работам, контроль возврата документации.

Координатор работ:

1. Контроль поступающих заявок и распределение их по специалистам отдела сопровождения (назначить исполнителя у Задания), включая программистов.

2. Координация загрузки и ежедневное планирование заданий на сотрудников ЛК, сервис-инженеров и программистов.

3. Организация и оптимизация системы управления загрузкой исполнителей по платным работам.

4. Контроль выполнения заданий (ЛК, ИТС и платные работы), в т.ч. программистами.

5. Контроль выполнения платных работ согласно договору и/или спецификации (объем работ и сроки).

6. Получение подтверждения клиента по платным работам - выполнены ли работы и все ли хорошо.

7. Контроль закрытия обращений на ЛК в течение дня.

8. Проверка отчетов по работам сотрудников отдела сопровождения на предмет корректного заполнения.

9. Отправка клиентам с 7.7. обновлений по эл. почте архивом в период отчетности (таких 5 клиентов).

10. Координация работы консультантов на ЛК.

Сервис-инженер:

1. Установка ПП у клиента.

2. Подключение и консультирование по сервисам 1С: ИТС у клиента на выезде и с помощью удаленного доступа.

3. Установка стандартных обновлений конфигураций.

4. Выполнение переноса данных из исторических систем в новую базу.
5. Настройка программы и создание печатных форм.
6. Выполнение прочих работ в рамках своих компетенций.
7. Подготовка и участие в мероприятиях, которые организует компания для клиентов (семинары, выставки, вебинары).
8. Повышение квалификации путем получения сертификатов фирмы 1С.

Специалист-консультант:

1. Работа с обращениями, поступившими от клиентов на ЛК (консультирование по работе с 1С, обучение, помощь в разборе ошибок, помощь в сложных вопросах ведения учета, и т.п.).
2. Подготовка и участие в мероприятиях, которые организует компания для клиентов (семинары, выставки, вебинары).
3. Повышение квалификации путем получения сертификатов фирмы 1С, участия в курсах и семинарах.

Программист:

1. Участие в процессе оценки объема и сложности платных работ, в подготовке спецификации на платные работы.
2. Выполнение внутренних работ по автоматизации операций для сотрудников компании.
3. Повышение квалификации путем получения сертификатов фирмы 1С, участия в курсах и семинарах.

Руководитель отдела корпоративных клиентов:

1. Разработка плана продаж корпоративного ПП.
2. Контроль и анализ показателей по направлению.
3. Поиск новых клиентов и успешных технологий по их привлечению.
4. Переговоры с клиентами, ведение продажи до заключения договора.
5. Оформление сделки по продаже корп. ПП, подготовка документации, заказ ПП в фирме 1С.
6. Передача программ и лицензий клиенту.

Бухгалтер и Главный бухгалтер:

1. Ведение бухгалтерского учета в части первичной документации, в т.ч. архива документов.
2. Коммуникации с фискальными органами.
3. Работа с дебиторкой и кредиторкой, сверка взаиморасчетов.
4. Контроль возврата первичной документации от контрагентов.
5. Упаковка и отправка ИТС в конвертах по почте. Фиксация в эл. журнале комплекта отправки (могут быть и документы).
6. Обеспечение офиса канц. принадлежностями, водой, чай-кофе.
7. Решение вопросов с арендодателем (заявление на пропуски, прочее).

Менеджер по качеству:

1. Формирование и поддержание системы управления качеством (СМК).
2. Разработка документации по СМК.
3. Проведение внутренних аудитов, контроль обработки жалоб.
4. Подготовка отчетов для анализа СМК.
5. Организация совещаний по оценке результативности СМК.

1.3.3 Анализ финансового состояния ООО «Сканд»

В ходе выполнения работы был проведен финансовый анализ компании ООО Центр Автоматизации «Сканд». Данный анализ проводился на основе финансовой отчетности компании, а именно бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах компании (Приложение А).

Следует отметить, что ООО Центр Автоматизации «Сканд» формирует упрощенную бухгалтерскую отчетность. Для начала был составлен аналитический баланс (таблица 2), так как он позволяет произвести более детализированный анализ имущественного и финансового потенциалов предприятия. В расчете использовались данные за 2016 – 2018 гг.

Аналитический баланс более нагляден, удобен для восприятия и анализа. После составления аналитического баланса необходимо провести финансовый анализ деятельности компании.

Таблица 2 – Аналитический баланс ООО «Сканд»

Показатель	Абсол. вел., тыс. руб.			Доля в валюте баланса, %			Изменение						
	Период, год												
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	доли, %		абсол. вел., тыс. руб.		темп прироста, %		
							2017	2018	2017	2018	2017	2018	за отчётный и предыдущий годы
1. Актив	5 356	7 700	10 378	100	100	100	–	–	–	–	–	–	–
1.1. ВОА	15	10	10	0,280	0,130	0,096	-0,150	-0,034	-5	0	-33,333	0,000	-33,333
1.2. ОА	5 341	7 690	10 368	99,720	99,870	99,904	0,150	0,034	2 349	2 678	43,981	34,824	94,121
2. Пассив	5 356	7 700	10 378	100	100	100	–	–	–	–	–	–	–
2.1. СК	4 438	6 922	8 157	82,864	89,897	78,599	7,034	-11,298	2 484	1 234	55,959	17,825	83,758
2.2. ЗК	918	778	2 221	17,136	10,103	21,401	-7,034	11,298	-140	1 443	-15,251	185,476	141,939
2.2.1. ДО	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2.2.2. КО	918	778	2 221	17,136	10,103	21,401	-7,034	11,298	-140	1 443	-15,251	185,476	141,939
3. Валюта баланса	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
3.1. Б	5 356	7 700	10 378	100	100	100	–	–	2 344	2 677	43,764	34,762	93,728

Исходя из таблицы 2, можно сделать следующие выводы о том, что наибольшую долю в активе занимает раздел «Оборотные активы» (ОА), это связано с тем, что компания не занимается производством, а только лишь предоставляет услуги. Величина ОА с каждым годом увеличивалась за счет увеличения статьи «Финансовые и другие оборотные активы», в которые входит НДС, дебиторская задолженность (ДЗ), финансовые вложения и прочие оборотные активы. В пассиве наибольшая доля приходится на раздел «Капитал и резервы», то есть собственный капитал (СК), что является положительным фактором для компании. Так же, как и ОА, собственный капитал компании только увеличивается. Долгосрочные обязательства (ДО) у компании отсутствуют. Краткосрочные обязательства (КО), состоящие только из кредиторской задолженности (КЗ), с 2016 по 2017 год уменьшились на 140 тыс. руб., но в 2018 году ситуация изменилась и кредиторская задолженность выросла на 1 443 тыс. руб. За последние три года баланс (Б) компании увеличился, в основном в 2018 году это произошло за счет увеличения оборотных активов, а именно существенное увеличение статьи «Денежные средства и денежные эквиваленты» (Приложение А), собственного капитала и кредиторской задолженности.

Далее были рассчитаны коэффициенты ликвидности (таблица 3), с помощью которых можно определить, способна ли компания своевременно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам перед контрагентами.

Таблица 3 – Коэффициенты ликвидности

Показатель	Нормативное значение	Период, год			
		2015	2016	2017	2018
Коэффициент текущей ликвидности	Рекомендуемое ≥ 2	6,361	5,818	9,884	4,668
Коэффициент быстрой ликвидности	0,7 – 1	6,282	5,732	9,797	4,593

Окончание таблицы 3

Показатель	Нормативное значение	Период, год			
		2015	2016	2017	2018
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 – 0,5 (0,05 – 1)	1,142	0,614	0,450	0,797

Также для наглядного представления был построен график (рисунок 3), отражающий динамику коэффициентов ликвидности за 2015 – 2017 гг.

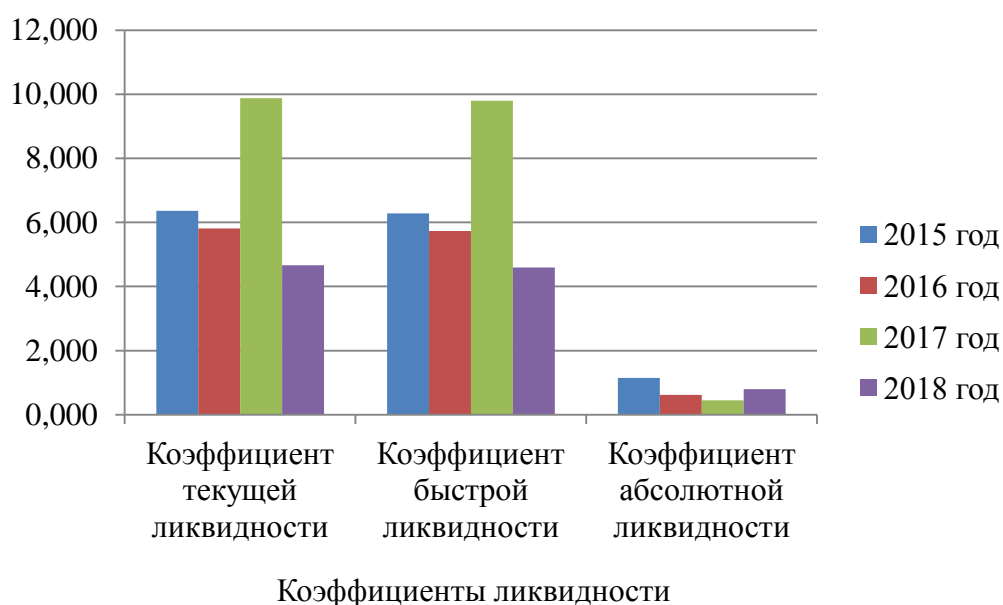


Рисунок 3 – Динамика коэффициентов ликвидности за 2015 – 2017 гг.

Из таблицы 3 видно, что все коэффициенты ликвидности больше нормативного значения либо находятся в их пределах, если говорить о коэффициенте абсолютной ликвидности. Значения коэффициентов ликвидности в разные периоды ведут себя по-разному. Такое волнообразное изменение значений коэффициентов связано с кредиторской задолженностью, которая в 2017 году уменьшилась, а в 2018 значительность выросла. Коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении всего периода снижался, но в 2018 году наблюдался рост данного коэффициента, это связано с тем, что с увеличением КЗ происходило существенное уве-

личение статьи «Денежные средства и денежные эквиваленты». В целом можно сделать вывод, что компания способна отвечать по своим обязательствам и является платежеспособной, так как все коэффициенты больше нормативных значений или находятся в их пределах.

Далее были рассчитаны коэффициенты финансовой устойчивости (таблица 4).

Таблица 4 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	Нормативное значение	Период, год			
		2015	2016	2017	2018
Коэффициент финансовой независимости	0,5 – 0,7	0,844	0,829	0,899	0,786
Коэффициент финансовой зависимости	0,6 – 0,7	0,156	0,171	0,101	0,214
Плечо финансового рычага	0,5 – 0,7	0,185	0,207	0,112	0,272
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	> 0	3 211	4 423	6 912	8 147
Коэффициент маневренности	0,1 и выше	0,990	0,996	0,998	0,999

Анализ финансовой устойчивости свидетельствует о достаточно хорошем финансовом состоянии предприятия. За рассматриваемый период коэффициент финансовой независимости оставался на высоком уровне, но снизился в 2016 и 2018 гг., но при этом остается в пределах норматива. Таким образом, большая часть имущества предприятия формируется за счет собственного капитала. На протяжении анализируемого периода увеличилась часть собственного капитала, которая используется для финансирования текущей деятельности, о чем свидетельствует рост коэффициента маневренности. Так как значение коэффициента маневренности входит в интервал нормативного значения, это положительно харак-

теризует финансовое состояние предприятия. Плечо финансового рычага имеет небольшие значения, так как доля собственного капитала намного превышает долю заемных средств. Положительное значение чистого оборотного капитала также подтверждает финансовую устойчивость компании. Но также стоит обратить внимание, что для компании не всегда хорошо, когда у нее маленький процент заемных средств, то есть компания не использует свой потенциал для развития. Следовательно, можно привлечь дополнительное финансирование и реализовать проект по расширению бизнеса, например, внедрить новый вид предоставляемых услуг. Таким образом, в целом можно утверждать, что за рассматриваемый период компания была и является финансово устойчивой, стабильной и платежеспособной.

Следующим шагом был расчет коэффициентов доходности (рентабельности). Полученные значения представлены в таблице 5, также для наглядного представления значения были отражены на рисунке 4.

Таблица 5 – Коэффициенты доходности (рентабельности)

В процентах

Показатель	Период, год		
	2016	2017	2018
Рентабельность продаж	9,606	13,536	6,169
Рентабельность активов	31,028	43,115	18,054
Рентабельность собственного капитала	31,168	43,725	17,135

Исходя из таблицы 5, видно, что в 2017 году наблюдается рост всех коэффициентов доходности (рентабельности). Происходит это из-за роста выручки компании. Рентабельность продаж и рентабельность активов снизились в 2018 году, так как помимо роста выручки также стремительно возросли и расходы по обычной деятельности. Рентабельность собственного капитала уменьшилась в связи с уменьшением чистой прибыли компании (Приложение А).

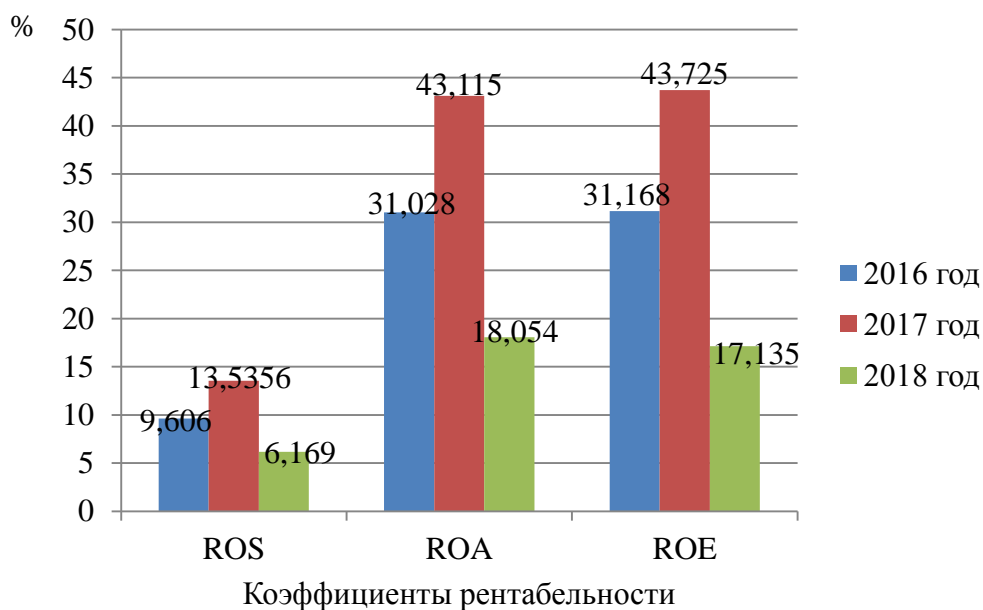


Рисунок 4 – Динамика коэффициентов доходности

Также при финансовом анализе компании необходимо рассчитать коэффициенты деловой активности (оборачиваемости). Полученные значения представлены в таблице 6 и на рисунке 5 изображена динамика коэффициентов.

Таблица 6 – Коэффициенты деловой активности

В оборотах

Показатель	Период, год		
	2016	2017	2018
Коэффициент оборачиваемости запасов (Коб.З.)	213,159	244,653	211,234
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Коб.ОА)	3,247	3,192	2,930
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Коб.КЗ)	17,705	21,205	16,552
Коэффициент оборачиваемости активов (Коб.А)	3,231	3,186	2,926

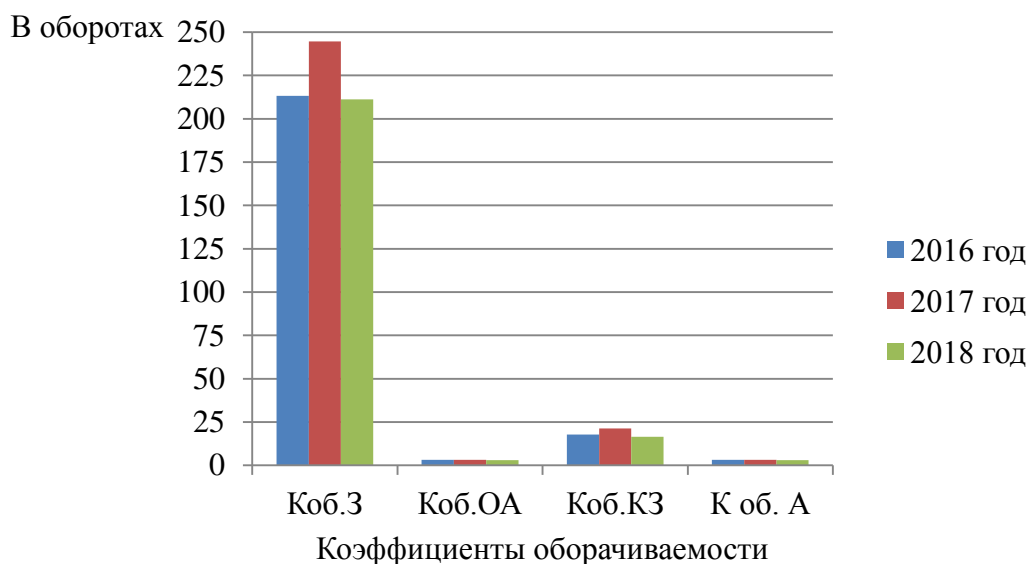


Рисунок 5 – Динамика коэффициентов деловой активности

В дополнении к полученным результатам рассчитаем периоды оборачиваемости. Данные представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Период оборачиваемости

В днях

Показатель	Период, год		
	2016	2017	2018
Период оборачиваемости запасов (Т об.З.)	1,712	1,492	1,728
Период оборачиваемости оборотных активов (Т об.ОА)	112,416	114,351	124,587
Период оборачиваемости кредиторской задолженности (Т об.КЗ)	20,616	17,213	22,052
Период оборачиваемости активов (К об.А)	112,969	114,570	124,725

Исходя из полученных данных таблицы 6, значения коэффициентов деловой активности с 2016 по 2017 гг. увеличивались либо оставались примерно на том же уровне. Но с 2018 года наблюдается снижение коэффициентов, что является негативной тенденцией, так как чем выше оборачиваемость, тем выше платежеспособность предприятия и его финансовая устойчивость. Коэффициент оборачиваемости

мости снизился из-за увеличения величины запасов, коэффициент оборачиваемости ОА – из-за увеличения величины оборотных активов, в особенности статьи «Финансовые и другие оборотные активы». Коэффициент оборачиваемости КЗ значительно снизился из-за увеличения статьи «Кредиторская задолженность». С уменьшением скорости оборотов возрастает период оборачиваемости статей, что видно в таблице 7.

В дополнении можно отметить, что при рассмотрении отчета о финансовых результатах, за последние три года чистая прибыль компании только росла, при этом рост затрат был несущественным. Но в 2018 году чистая прибыль снизилась, но не критично.

Таким образом, обобщенный анализ полученных итогов позволяет утверждать о достаточно хорошем финансовом состоянии компании. К тому же, на конец года предприятие является финансово здоровым, стабильным, устойчивым и платежеспособным. С каждым годом компания «Сканд» укрепляет свои позиции и для того, чтобы не отставать от конкурентов и улучшать финансовое состояние расширяет вид оказываемых услуг.

Выводы по разделу один

В первом разделе работы были рассмотрены теоретические основы инвестиционного проектирования, оценки эффективности проектов, а также представлена характеристика компании и был проведен финансовый анализ ООО Центр Автоматизации «Сканд».

Исходя из проделанной работы, можно твердо утверждать, что инвестиции – это основополагающий стержень стратегического развития предприятия, который обеспечивает устойчивый экономический рост и расширение бизнеса компании, повышение конкурентоспособности оказываемых услуг. В работе были рассмотрены различные критерии, с помощью которых на практике оценивают инвестиционные проекты. В итоге было принято решение, что наиболее правильным вариантом в выпускной квалификационной работе при оценке инвестиционного

проекта будет использование таких критериев, как чистый дисконтированный доход, индекс доходности, внутренняя норма рентабельности и дисконтированный срок окупаемости, потому что сложно увидеть всю картину целиком и вследствие этого принять ошибочные решения, если проводить оценку проекта с использованием одного или двух критериев.

В ходе сбора информации об объекте исследования, были получены следующие факты о компании «Сканд». Компания ООО Центр Автоматизации «Сканд» с 1997 года занимается автоматизацией предприятий на базе программ «1С». Данная компания предоставляет такие услуги, как продажа и сопровождение 1С, в том числе, удаленное, консультация по подбору программ 1С и настройки 1С, а также проводит семинары для казенных, бюджетных и автономных учреждений. Компания «Сканд» уже много лет входит в пятерку ведущих 1С-франчайзи в Челябинской области. Для того чтобы и дальше развиваться и расширяться, а также не отставать от своих конкурентов, компания планирует внедрить новый вид услуг (обслуживание кассовых аппаратов).

В связи с этим необходимо провести анализ финансового состояния компании и оценить, насколько будет эффективным принятие данного проекта. Проведенный анализ показал, что финансовое состояние компании благополучно. Компания ликвидна и платежеспособна, то есть способна погасить все обязательства без нарушения сроков погашения. На протяжении анализируемого периода ООО «Сканд» эффективно функционирует и развивается, также компания не несет убытков и увеличивает свои доходы за счет успешных внедрений. Таким образом, у компании имеются все ресурсы для того, чтобы внедрить новый вид услуг.

2 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

2.1 Характеристика проекта. Анализ отрасли. Расчёт емкости рынка

Рассматриваемая мной компания ООО Центр Автоматизации «Сканд» для своего дальнейшего развития и с целью повышения конкурентоспособности планирует внедрить новый вид услуг, как обслуживание контрольно-кассовых аппаратов (ККА). Для начала необходимо разобраться, что из себя представляет данная отрасль рынка.

Контрольно-кассовые машины (ККМ) предназначены для регистрации продаж во время денежных расчетов в торговых объектах. Это происходит при помощи печати отрывного кассового чека, оттиска на контрольной ленте, записи денежных сумм в память ККМ. Причем кассир самостоятельно пробивает только чек, прочие операции делаются автоматически и никто не имеет к ним доступ. Иными словами, весь учет выручки осуществляется автоматически и начинается он после пробития чека кассиром. Если в момент продажи товара или услуги чек не пробит, учета выручки произведено не будет [12]. Современная контрольно-кассовая машина представляет собой сложное и многофункциональное электронное оборудование. В настоящее время существует классификация ККМ по областям применения и по конструкции. По областям применения ККМ разделяются на следующие группы:

- для торговли;
- сферы услуг;
- торговли нефтепродуктами;
- отелей и ресторанов.

Автоматизация предприятия розничной торговли предусматривает решение целого комплекса задач, одной из которых является правильный подбор оборудования в магазин.

Важно отметить, что в июне 2016 г. вступил в силу Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» и отдельные

законодательные акты Российской Федерации. Согласно этому закону все компании и индивидуальные предприниматели обязаны перейти на кассовые аппараты, которые автоматически передают информацию в Федеральную налоговую службу в режиме онлайн (онлайн-касса). Основные положения предлагаемой системы – это:

1. Передача информации о расчетах в электронном виде в адрес налоговых органов через оператора фискальных данных.

2. Электронная регистрация ККТ без посещения налогового органа и без физического предоставления ККТ.

3. Построение системы гарантированного выявления нарушений на основе автоматизированного анализа информации о расчетах, выявления зон риска совершения правонарушений и проведения точечных результативных проверок.

4. Вовлечение покупателей в гражданский контроль.

Какие же преимущества дает новая технология? В первую очередь она позволяет добросовестному владельцу ККТ:

1. Снизить ежегодные расходы на ККТ;

2. Получить инструмент, с помощью которого он сможет в режиме реального времени следить за своими оборотами, показателями, и лучше контролировать свой бизнес;

3. Иметь возможность через сайт ФНС России зарегистрировать ККТ без ее физического предоставления в налоговый орган;

4. Применять в составе ККТ современные электронные устройства – мобильные телефоны и планшеты;

5. Избавиться от проверок, так как оперативное получение информации о расчетах обеспечивает соответствующую среду доверия;

6. работать в условиях честной конкурентной бизнес среды за счет пресечения возможности недобросовестных налогоплательщиков незаконно минимизировать свои налоговые обязательства и нечестно получать конкурентное преимущество.

Гражданину новая технология дает дополнительную защиту своих прав как потребителя за счет возможности:

1. получить электронный чек у оператора фискальных данных и (или) в своей электронной почте;

2. самостоятельно быстро и удобно проверить легальность кассового чека через бесплатное мобильное приложение и в случае возникновения вопросов тут же направить жалобу в ФНС России.

Контрольно-кассовую технику (ККТ, онлайн-касса) обязаны применять все организации и предприниматели при осуществлении расчетов, как наличными денежными средствами, так и в безналичном порядке. Исключение - случаи, установленные Законом № 54-ФЗ (ст. 1.1, п. 1 ст. 1.2 Федерального закона от 22.05.2003 № 54-ФЗ. Так, до 1 июля 2019 года отсрочкой могут воспользоваться следующие категории предпринимателей:

– организации, применяющие патенты, общую систему налогообложения и УСН, оказывающие услуги по подпунктам 1-5, а также 10-14 ст. 346.43 НК РФ;

– предприниматели, которые оказывают услуги и осуществляют розничную торговлю, не имеют в штате наемных сотрудников, указанные в пп 6-9 п.2 статьи 346.26 Налогового Кодекса РФ;

– юр. лица и предприниматели на ЕНВД и патентах, занимающиеся вендингом;

– ИП на патентах, которые оказывают различные услуги, перечисленные в 346.43 НК РФ [2].

Таким образом, с 2016 года началось внедрение современных онлайн-касс для передачи информации в налоговые органы. Онлайн-кассы имеют функцию записи и хранения фискальных данных. Переход на онлайн-кассы затрагивает все организации, как с маленьким, так и с большим оборотом денежных средств. Финансовая отчетность при работе с покупателями благодаря онлайн-кассам становится абсолютно прозрачной. Контрольно-кассовые аппараты должны применять любые организации, которые занимаются продажей товаров, оказанием услуг и выполнением работ, независимо от правовой формы. С 1 июля 2019 года, согласно ФЗ «О применении контрольно-кассовых аппаратов» № 54, поставить кассы обя-

заны уже все и ИП, и организации. Важно, что техника должна быть нового образца с подключением к интернету для онлайн-передачи данных в налоговую.

С 2013 по 2018 гг. на рынке кассовых аппаратов в России отмечался постоянный рост. По данным «Анализа рынка контрольно-кассовых аппаратов в России», подготовленного BusinesStat в 2018 г, в 2013-2017 гг. натуральный объем их продаж в стране возрос более чем в 6 раз: с 243,1 тыс. шт. в 2013 г до 1 490,3 тыс. шт. в 2017 г. Максимальный темп прироста объема продаж пришелся на 2017 г – показатель возрос более чем в 2,5 раза к уровню 2016 г или на 901,5 тыс. шт. Также рост связан с тем, что на рынке в последнее время появилось большое количество мобильных онлайн-касс, не привязанных к одному месту и позволяющих вести торговлю или продажу услуг в любом месте. Компания BusinesStat проводит исследования рынков России и других стран мира по основным экономическим показателям предложение, спрос, средняя рыночная цена.

В 2018 году рост продаж на рынке ККТ, по оценке экспертов BusinesStat, также продолжился. Вместе с ростом продаж ККТ наблюдается снижение цен на этом рынке:

- за период с 2014 по 2018 гг. цена сократилась почти на 57 %;
- если в 2014 г. средняя цена одной единицы техники составляла 18 700 рублей, то в 2018 г. 8 100 рублей;
- однако из-за возросшего объёма продаж за этот период рынок возрос в стоимостном выражении в 2.7 раза.

Далее (после 2019 года и ориентировочно до 2022 года) он будет понемногу снижаться, так как большинство организаций перейдут на пользование онлайн-кассами, и необходимость в их замене на некоторое время исчерпается [13].

Потенциал российского рынка контрольно-кассовых аппаратов (ККТ), или онлайн-касс оценивается в 2018 году до 3,5 миллиона штук, сообщил РИА Новости генеральный директор компании-оператора фискальных данных «Платформа ОФД» группы Сбербанка Антон Румянцев [14].

Для наглядности изобразим на графике изменение объема продаж контрольно-кассовых аппаратов (ККА) в России (рисунок 6).

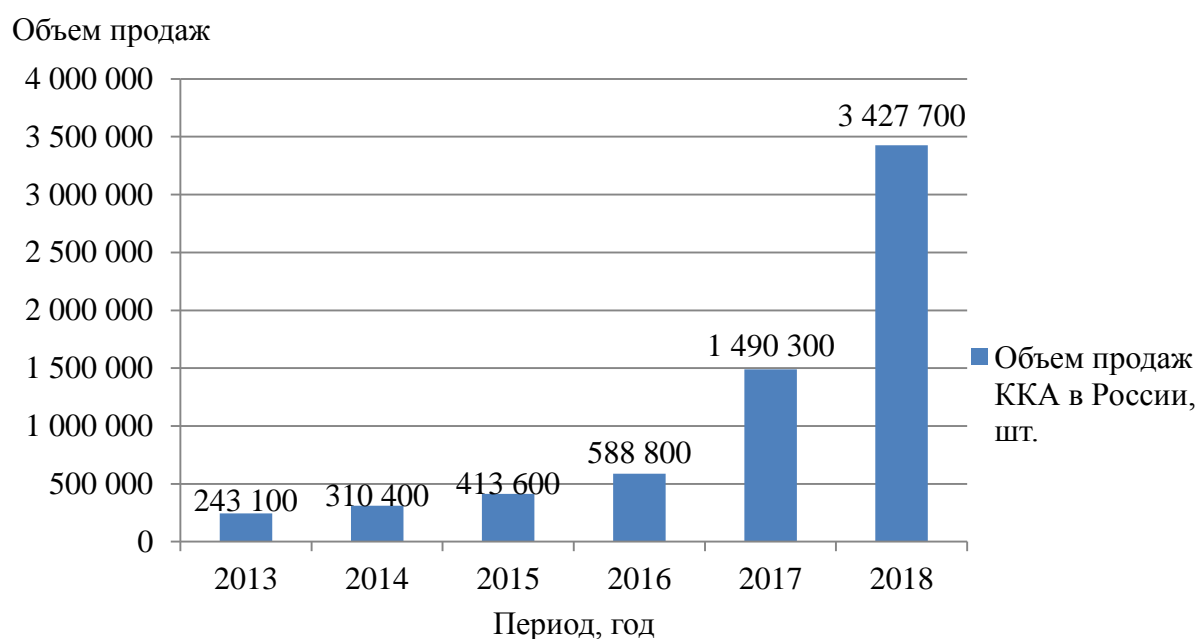


Рисунок 6 – Объем продаж ККА в России за 2013 – 2018 гг.

Рынок контрольно-кассовой техники будет и дальше расти, если будут открываться новые организации, предприятия и ИП, которые будут обязаны по закону иметь контрольно-кассовые аппараты. Исходя из этого, необходимо определить какова динамика открытия новых организаций и ИП в Челябинской области. По данным Челябинскстат в 2019 году на Южном Урале насчитывается 89 244 организации и 95 796 индивидуальных предпринимателей [15]. Подсчеты ведутся на основе данных статистического регистра хозяйствующих субъектов. В первом случае учитываются и организации, созданные без прав юридического лица, во втором — подсчитали вместе с главами крестьянских (фермерских) хозяйств, нотариусами и адвокатами.

Сравнивая свежие цифры с данными 2018 г., можно сделать вывод, что если организаций за год стало меньше более чем на 9 тысяч, то количество индивидуальных предпринимателей возросло почти на 4 тысячи.

Надо отметить, что тенденция сокращения организаций в Челябинской области стала наблюдаться с 2017 года. 2016 год стал пиковым для региона по количе-

ству зарегистрированных организаций — 113 878 субъектов (Челябинскстат дает сравнительный анализ, начиная с 2012 года).

С этого же периода начал проявлять себя тренд на увеличение числа ИП. В общей сложности, начиная с 2016 года и по 2019 год, их количество выросло почти на 10 тысяч [15].

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что рынок контрольно-кассовых аппаратов Челябинской области будет и дальше расти, хоть и не так интенсивно как в период с 2016 года по 2018 год, за счет открытия ИП.

На 1 июля 2018 г. в Челябинской области в соответствии с новым порядком было зарегистрировано 18 053 единицы контрольно-кассовой техники, что составило 81% общего парка ККТ в регионе. В настоящий момент Челябинская область, по данным оператора фискальных данных OFD.RU, занимает 10 место среди регионов РФ по количеству касс, работающих по новому порядку.

В регионе на данный момент подключено более 28 тысяч касс, 44% из которых находятся в Челябинске, то есть 12 320 контрольно-кассовых аппаратов. При этом 45% (5 544 касс) приходится на крупный бизнес и 55% (6 776 касс) на средний и малый бизнес. В текущем году начнется вторая волна подключения предпринимателей к онлайн-кассам.

В 2018 г. на использование подключённых к интернету ККТ с фискальным накопителем перешли организации и ИП на ЕНВД при оказании услуг населению, ИП, применяющие патентную систему налогообложения, а также организации и ИП, использующие торговые автоматы.

На новый порядок в 2019 г. Челябинской области перейдут порядка 9 тысяч организаций с 30 тысячами касс, при этом 44% (13 200 контрольно-кассовых аппаратов) всех подключений в регионе будет в Челябинске [16].

Кроме грамотного подбора контрольно-кассовой техники, очень важно в дальнейшем её правильное обслуживание. Основная задача обслуживания ККА - поддержание оборудования в рабочем состоянии, своевременный ремонт, продление его срока эксплуатации. При выборе компаний, которые занимаются данным видом услуги, руководствуются качеством и спектром предлагаемых услуг,

репутацией (количество лет на рынке) самой компании и, конечно, стоимостью. Исходя из этого, следует провести анализ конкурентов, чтобы определить, какие услуги они предоставляют и по какой цене, чтобы в дальнейшем для рассматриваемой мной компании ООО «Сканд» установить конкурентное преимущество для привлечения потребителей.

В Челябинске обслуживанием контрольно-кассовых аппаратов занимаются около 26 компаний, например, ЦТО Касс-Системы, Рембыттехника, ЦТО Искра, Центр автоматизации Челяб-интер, Компания РМС, Техно-проф, ККТ-сервис и другие. Некоторые из этих компаний являются центрами технического обслуживания (ЦТО) и их основной деятельностью как раз-таки является обслуживание контрольно-кассовых аппаратов, другие же занимаются автоматизацией предприятий на базе программ «1С» и их основная деятельность направлена на продажу и сопровождение 1С и в дополнении к основным видам деятельности такие компании занимаются обслуживанием кассовых аппаратов.

Анализ конкурентов на рынке обслуживания ККА представлен в таблице 8. Всего было проанализировано 26 компаний. В качестве критериев для сравнения были рассмотрены пакет услуг, стоимость услуг (цена), количество лет компании на рынке, удобство расположения компании, есть ли услуга круглосуточного сервиса.

Таблица 8 – Анализ конкурентов на рынке обслуживания контрольно-кассовых аппаратов

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
1	ООО «ЦТО Касс-Системы»	<ul style="list-style-type: none"> - Регистрация в ФНС; - Кабинет ОФД 12 мес. при покупке онлайн кассы; - Электронная подпись; - Кабинет ОФД 36 мес. при покупке онлайн кассы; - Перепрошивка, обновление онлайн-касс. 	<ul style="list-style-type: none"> 1 500 руб.; 2 000 руб.; 1 500 руб.; 5 000 руб.; 1 500 руб. 	10 лет	Удобное расположение	Нет
2	ООО «Хешдеск»	<ul style="list-style-type: none"> - Подбор онлайн-кассы с учетом специфики бизнеса - Выдача цифровой подписи (изготовление); - Настройка личных кабинетов пользователя ФНС и ОФД; - Заключение договора с ОФД и услуги по нему; - Комплекс действий по регистрации ККТ на сайте ИФНС и ОФД; - Программирование ККТ, Инструктаж и ввод номенклатуры (заполнение Базы Данных), (1 час). 	<ul style="list-style-type: none"> Бесплатно; 2 000 руб.; 1 500 руб.; 3 000 руб.; 1 500 руб.; 1 000 руб. 	7 лет	Удобное расположение	Есть

Продолжение таблицы 8

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
3	ООО «ПКФ «ИСКРА» ЦТО	<ul style="list-style-type: none"> - Регистрация ККТ на сайте ОФД и в ИФНС с ЭЦП; - Пакет ОФД; - Обновления ПО для всех кассовых аппаратов; - Замена фискального накопителя (ФН). 	<p>1 500 руб.;</p> <p>3 000 руб.;</p> <p>1 500 руб.;</p> <p>8 000 – 12 900 руб.</p>	25 лет	Удобное расположение	Нет
4	ООО «Про-Сервис»	<ul style="list-style-type: none"> - Замена ФН; - Настройка ККТ через удаленный доступ, работы на сайте ФНС; - Настройка ЭЦП; - Обучение; - Оператор фискальных данных (ОФД); - Подключение ККТ с нуля; - Регистрация ККТ ИФНС; - Техобслуживание. 	<p>1 014 руб.;</p> <p>312 руб.;</p> <p>1 560 руб.;</p> <p>1 170 руб.;</p> <p>1 200 руб.;</p> <p>3 120 руб.;</p> <p>2 340 руб.;</p> <p>312 руб.</p>	16 лет	Удобное расположение	Нет

Продолжение таблицы 8

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
5	ООО «ПКФ Импульс»	<ul style="list-style-type: none"> - Пакет услуг «Простой» (Регистрация и настройка кассы); - Пакет услуг «Простой +» (Регистрация и настройка кассы, услуги ОФД); - Пакет услуг «Оптимальный» (Регистрация и настройка кассы, услуги ОФД Изготовление ЭЦП); - Пакет услуг «Премиум» (Регистрация и настройка кассы, услуги ОФД Изготовление ЭЦП, годовое тех. обслуживание). 	<p>2 000 руб.;</p> <p>4 000 руб.;</p> <p>5 500 руб.;</p> <p>10 060 руб.</p>	15 лет	Удобное расположение	Нет

Продолжение таблицы 8

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
6	ООО «Рустехпром»	<ul style="list-style-type: none"> - Регистрация кассового аппарата; - Снятие ККМ с учета; - Подключение фискальных регистраторов к программному обеспечению; - Получение ЭЦП для юридических лиц; 	<p>2 000 руб., 4 000 руб. 2 520 руб. за 1 час; 2 242 – 4 720 руб.;</p>	11 лет	Удобное расположение	Нет
7	ООО «Техно-Сервис»	<ul style="list-style-type: none"> - Программирование и настройка ККТ; - Ремонт кассовых аппаратов; - Технич. обслуживание ККТ в квартал; - Обновление прошивки ККТ онлайн; - Подключение к ОФД на 12 месяцев. 	<p>От 750 руб.; от 750 руб.; 900 руб.; от 1 000 руб.; 2 500 руб.;</p>	17 лет	Удобное расположение	Нет

Продолжение таблицы 8

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
8	ООО «ККТ-Сервис»	Информация отсутствует	-	-	Удобное расположение	Да
9	ООО «ТЕР-МИНАЛ-КОМ»	- Техническое обслуживание автономной ККТ; - Регистрация Контрольно-кассовой техники в ИФНС.	500 руб./месяц; 1 600 руб.	17 лет	Неудобное расположение	Нет
10	ООО Компания «РМС»	- Заключение договора на тех. обслуживание ККТ; - Перерегистрация ККТ; - Техническое обслуживание ККТ; - Снятие ККТ с учета; - Выезд специалиста в нерабочее время - Малый ремонт ККТ; - Средний - 1 ремонт ККТ; - Капитальный ремонт ККТ.	320 руб.; 2 000 руб.; 530 руб./мес.; 600 руб.; 900 руб.; 1 200 руб.; 1 600 руб.; 3 500 руб.	20 лет	Удобное расположение	Нет, но имеется выезд специалиста в нерабочее время

Продолжение таблицы 8

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
12	ООО «Челяб-интер»	<ul style="list-style-type: none"> - Регистрация онлайн-касс под ключ; - Техническое обслуживание ККТ; - Удаленное сопровождение ККТ; - Подключение и настройка ККТ на точке (выезд). 	1 500 руб.; 390 руб.; 2 500 руб.; 1 500 руб.	19 лет	Удобное расположение	Нет
13	«Торговая техника»	<ul style="list-style-type: none"> - Регистрация ККТ на сайте ФНС с получение рег. карточки ККТ; - Модернизация ККТ до модели с ФН; - Снятие с учета ККМ перед модернизацией; - Договор обслуживания. 	1 500 руб.; 2 500 руб.; 1 000 руб.; 400 – 700 руб.	-	Удобное расположение	Нет
14	ООО «Центр-Сервис»	Информация отсутствует	-	-	Удобное расположение	Нет
15	ООО «Техно-Проф»	<ul style="list-style-type: none"> - Ежемесячное обслуживание за ед. ККТ; - Снятие с налогового учета одной ед. ККТ; 	400 руб.; 1 500 руб.;	-	Удобное	-

Продолжение таблицы 8

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
16	ООО «Метровес»	<ul style="list-style-type: none"> - Регистрация Онлайн-ККТ; - Договор на обслуживание онлайн-касс; - Подключению фискального регистратора или чекового принтера к ПО. 	<p>950 – 1 300 руб.;</p> <p>3 500 руб./год;</p> <p>950 – 1 235 руб.</p>	15 лет	Удобное расположение	Нет
17	ООО «Онлайн-касса.ру»	<ul style="list-style-type: none"> - Подключение к ОФД; - Регистрация в ФНС; - Электронная подпись; - Техническое сопровождение; - Обучение работе на ККТ; - Замена фискального накопителя; - Перерегистрация ККТ; - Снятие кассы с учета. 	<p>3 140 руб./год;</p> <p>1 990 руб.;</p> <p>2 900 – 4 000 руб.;</p> <p>650 руб./мес.;</p> <p>1 490 руб.;</p> <p>1 000 – 3 000 руб.;</p> <p>1 000 – 3 000 руб.;</p> <p>3 000 руб.</p>	2 года	Удобное расположение	Нет

Продолжение таблицы 8

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
18	ООО «Паллада»	<ul style="list-style-type: none"> - Пакет: - кассовый аппарат АТОЛ; - фискальный накопитель; - договор с офд; - регистрация ккт в личном кабинете налогоплательщика - программирование, настройка и сборка ккм консультация по - пользованию ккм. 	Пакет 1 (13 мес.) 20 200 руб.; Пакет 2 (36 мес.) 26 200 руб.	7 лет	Удобное расположение	Нет
19	ООО «Миг-Сервис»	Информация отсутствует	-	-	Удобное расположение	Нет
20	Группа Компаний АБ74	Информация отсутствует	-	-	Неудобное расположение	Нет

Продолжение таблицы 8

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
21	ООО «Проксима»	Информация отсутствует	-	-	Удобное расположение	Нет
22	ООО «Ноябрь-плюс»	Информация отсутствует	-	11 лет	Неудобное расположение	Нет
23	ООО «Сфера-сервис»	- Ежемесячное тех. облсл. ККТ в зависимости от программного обеспечения - Консультации по "Горячей линии".	От 360 руб./мес.	14 лет	Удобное расположение	Нет
24	ООО «ПервыйБит»	- Подключение касс с онлайн передачей данных; - Регистрация касс, фискального накопителя в налоговой; - Настройка рабочего места кассира (РМК); - Подключение к ОФД;	Стоимость 1 часа работ от 1 900 руб.	21 год	Удобное расположение	Нет

Продолжение таблицы 8

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
25	ООО «Микрос»	<ul style="list-style-type: none"> - Консультация по особенностям перехода; - Проведение диагностики для покупки кассы; - Настройка квалифицированной электронной подписи (КЭП); - Регистрация ККТ в личном кабинете налогоплательщика ФНС; - Подключение онлайн-кассы к оператору фискальных данных в сервисе «1С-ОФД»; - Запуск кассы в работу (настройка клише чека, настройка таблиц, ввод данных ОФД в онлайн-кассе, фискализация); - Подключение кассы к программам 1С и тестирование совместной работы. 	<p>Стоимость подключения одной кассы и обучения работе с ней – 3 500 рублей.</p> <p>Консультация по работе 1 750 руб/час.</p>	27 лет	Удобное расположение	Нет

Окончание таблицы 8

№	Компания	Критерии сравнения				
		Пакет услуг	Цена	Количество лет на рынке	Удобство расположения	Круглосуточный сервис
26	ООО «1С-Рарус»	<p>Регистрация контрольно-кассовых машин (ККМ) в государственных налоговых органах (ГНИ):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Техническое освидетельствование ККМ; - Постановка на учет; - Ввод в эксплуатацию ККМ (фискализация). <p>Техническое (абонентское) обслуживание ККМ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Профилактическое обслуживание; - Замена ЭКЛЗ; - Гарантийный и постгарантийный ремонт ККМ; - Консультации по горячей линии; - Восстановление утерянных паспортов на ККМ; - Снятие ККМ с учета в ГНИ. 	От 1 900 руб. / час.	25 лет	Удобное расположение	Нет

Из таблицы 8 видно, что по некоторым компаниям информация полностью отсутствует, это связано с тем, что в открытых источниках не удалось найти достоверную и полную информацию, например, сайт компании; что касается остальных, то можно сделать вывод, что в пакет услуг по обслуживанию контрольно-кассовых аппаратов в основном входит их подключение, регистрация в федеральной налоговой службе (ФНС), обновление касс, обновление программного обеспечения (ПО) для всех ККА, замена фискального накопителя, перепрошивка касс, заключение договора с ОФД и ремонт контрольно-кассовой техники. Стоимость услуг по обслуживанию ККА варьируется от 1 500 до 12 тыс. рублей в зависимости от услуг, входящий в пакет.

Далее необходимо провести расчет емкости обслуживания контрольно-кассовых аппаратов.

На данный момент компания ООО Центр Автоматизации «Сканд» на челябинском рынке 1С занимает 3 место, а ее доля составляет 10,49 %. Динамику развития компании можно наглядно увидеть на рисунке 7. Основными конкурентами выступают такие компании, как ООО «Первый Бит», ООО «Микос» и ООО «1С-Рарус», которые занимают 1, 2 и 4 места на рынке соответственно.

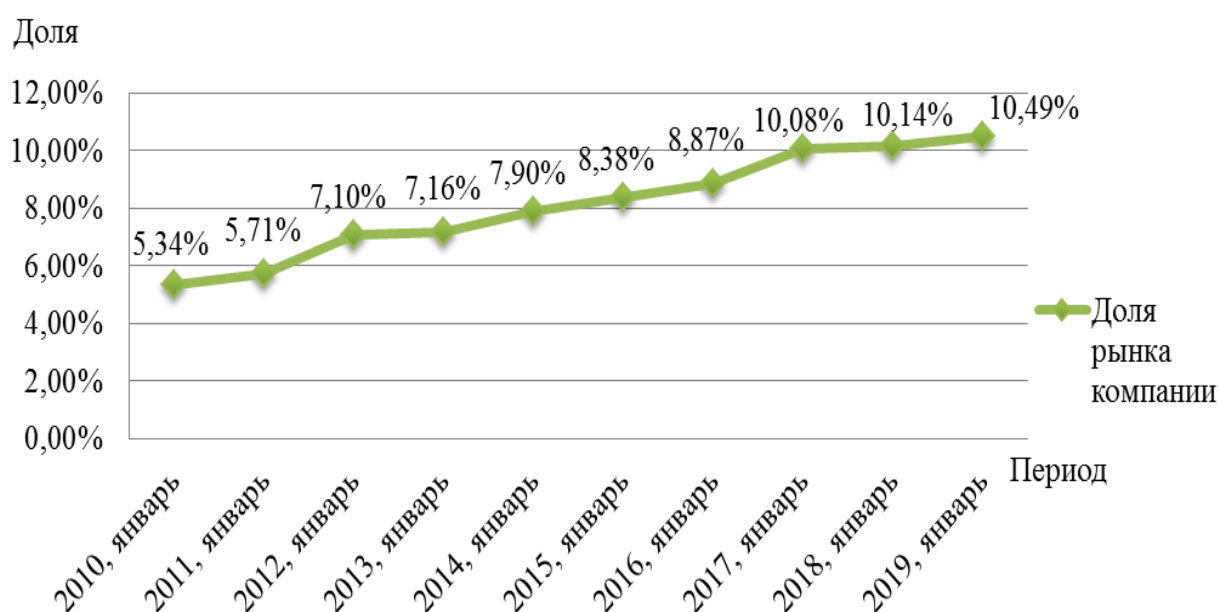


Рисунок 7 – Динамика развития компании ООО «Сканд»

Всего клиентов, которым предоставляет свои услуги компания, насчитывается около 774, из которых 203 (26,23%) используют в своей деятельности контрольно-кассовые аппараты (рисунок 8).

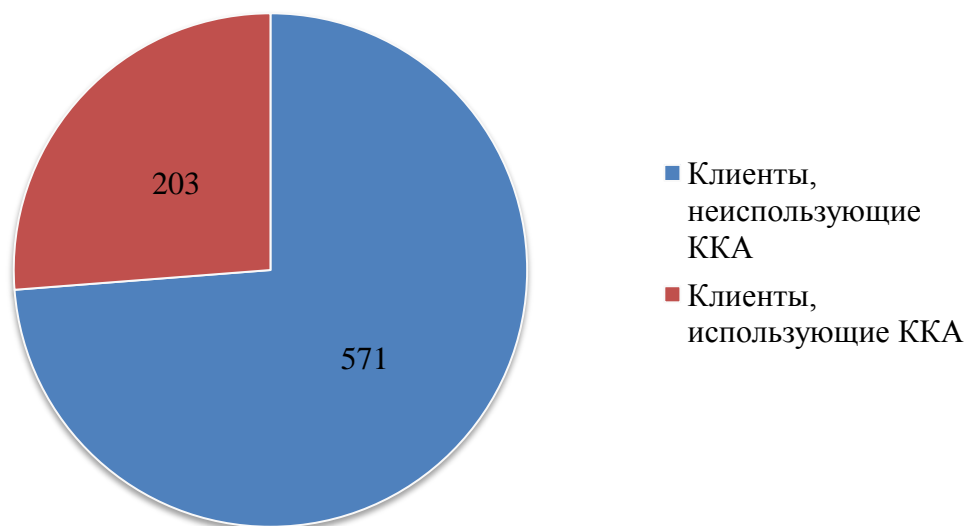


Рисунок 8 – Структура клиентов компании в зависимости от использования ККА

Для того чтобы определить, сколько из уже имеющихся клиентов готовы сотрудничать с компанией «Сканд» по обслуживанию ККА, был проведен опрос, который показал, что около 23 (11,4%) клиентов готовы в ближайшее время перейти на услуги Центра Автоматизации «Сканд». Для привлечения клиентов, которые уже сотрудничают с рассматриваемой компанией, будет предоставляться скидка до конца 2019 года в размере 15%. Также конкурентным преимуществом компании является то, что она будет предоставлять услуги по обслуживанию контрольно-кассовых аппаратов, непосредственно связанные с программой 1С, а именно подключение контрольно-кассовых аппаратов к программе 1С и настройка обмена кассы с программой 1С через облачную систему.

Структура данных клиентов представлена на рисунке 9. Наибольшую долю занимают малые предприятия и средние предприятия.

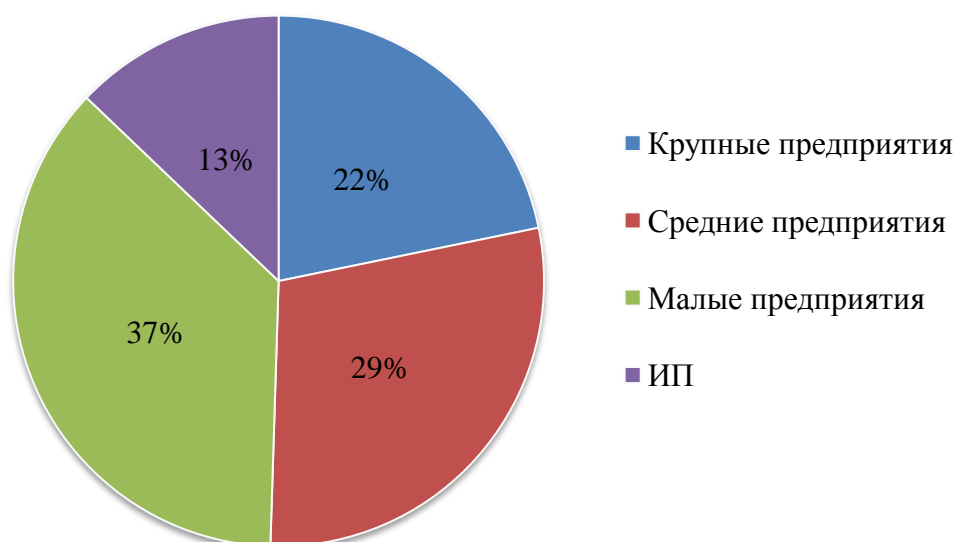


Рисунок 9 – Структура клиентов компании «Сканд»

Исходя из структуры клиентов компании, рассчитаем количество компаний в каждой группе (таблица 9).

Таблица 9 – Количество компаний в группе

Всего заинтересованных клиентов, шт., из них:	23
количество крупных компаний	5
количество средних компаний	7
Количество малых компаний	8
Количество ИП	3

Далее необходимо определить, сколько ККА используют крупный, средний, малый бизнес и ИП (таблица 10). Данные являются приблизительными и усредненными, были получены из опроса постоянных клиентов компании «Сканд».

Таблица 10 – Количество ККА для разного типа бизнеса

Тип бизнеса	Среднее количество ККА
Крупный	80
Средний	45
Малый	12
ИП	2

Далее необходимо найти потенциальное количество контрольно-кассовых аппаратов. Для этого проведем следующие расчеты (таблица 11):

Таблица 11 – Расчет потенциального количества ККА

Количество предприятий в группе		Среднее количество ККА, шт.	Потенциальное количество ККА, шт.
Крупные компании	5	80	400
Средние компании	7	45	315
Малые компании	8	12	96
ИП	3	2	6
Итого	23	140	817

Также при расчете емкости рынка необходимо учесть долю вновь открывающихся компаний, которые могут стать потенциальными клиентами. Как уже упоминалось, на 15.01.2019 возросло открытие ИП на 4 тыс., также из официальной статистики по Челябинской области каждый год идет увеличение ИП на 3-4%, следовательно, можно ожидать, что и в следующие года будет рост в этих же пределах либо выше. Из этих 4 тыс. ИП около 34% (1 360) в своей деятельности используют контрольно-кассовую технику и работают с программой 1С. Исходя из этого, можно предположить, что около 5% (68) станут клиентами компании «Сканд»; для ИП характерно среднее количество касс – 2 шт. Следовательно, прогнозная емкость рынка для анализируемой компании в первый год (12 месяцев) равна 953 шт. контрольно-кассовых аппаратов. Исходя из этой цифры, можно рассчитать, что в месяц компания будет обслуживать около 79 шт. контрольно-кассовых аппаратов, а в день около 3 шт. ККА.

Далее необходимо спрогнозировать емкость рынка обслуживания ККА на 2,5 года (рисунок 10). Предполагается, что емкость рынка компании на рынке обслуживания ККА в последующие годы будет увеличиваться с учетом динамики объ-

ема продаж компании на рынке программ 1С (рисунок 7) и динамики рынка ККА в Челябинске, то есть каждый год будет расти примерно на 5%.

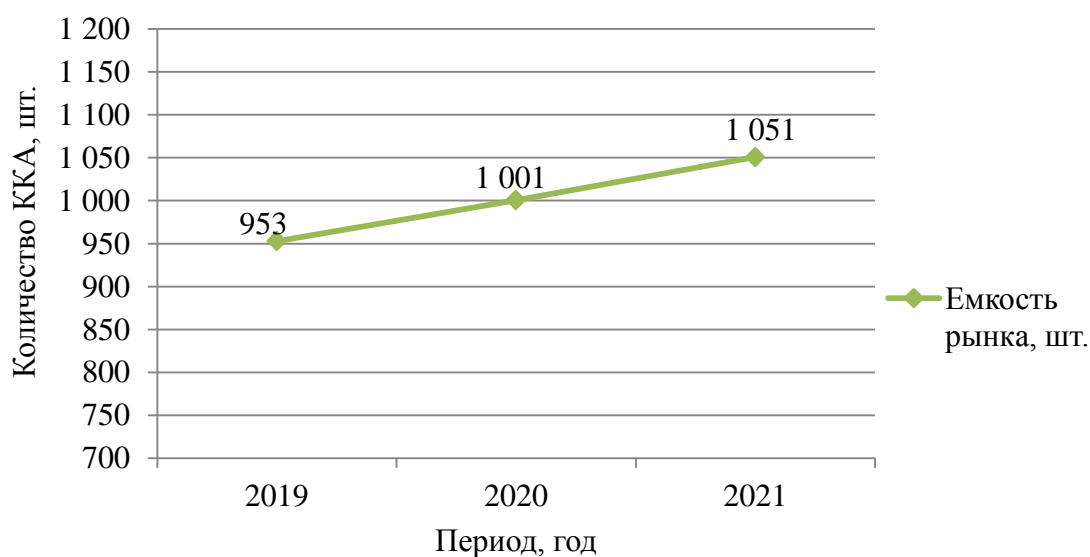


Рисунок 10 – Динамика емкости рынка компании «Сканд», шт.

2.2 Оценка экономической эффективности проекта

Итак, ООО Центр Автоматизации «Сканд» планирует реализацию инвестиционного проекта по внедрению нового вида услуг – обслуживание контрольно-кассовых аппаратов. Для расчетов было принято взять горизонт планирования инвестиций 2,5 года.

Инвестиционные затраты проекта:

- 1) обеспечение персонала рабочим местом;
- 2) закупить необходимое оборудование;
- 3) реклама для привлечения клиентов (рассылки своим постоянным клиентам по списку адресов, а также новым потенциальным клиентам, контекстная реклама, выступления на семинарах, конференциях, выставках) (таблица 12).

Таблица 12 – Инвестиционные затраты проекта

В рублях

Затраты	Период, год	
	2019	
Оборудование	95 390	
Мебель	13 900	
Канцелярия	340	
Заработная плата с отчислениями для первых двух месяцев	83 304	
Реклама	70 000	
Итого	262 934	

Разберем по порядку каждую группу затрат. Для работы сотрудникам необходимо предоставить и подготовить рабочее место (стол, кресло, канцелярия) и закупить необходимое оборудование для выполнения своих должностных обязанностей (ноутбук, принтер) (таблица 13). По опыту конкурентов в среднем один сервис-инженер может обслужить 6 контрольно-кассовых аппаратов в день, следовательно, в начале 2020 года из-за роста количества ККА необходимо нанять дополнительно еще одного сервис-инженера, чтобы равномерно распределить нагрузку между сотрудниками, это объясняет дополнительные затраты в 2020 году на обеспечение рабочим местом и оборудованием в таблице 13.

Таблица 13 – Обеспечение персонала рабочим местом и оборудованием

В рублях

Показатель	Период, год					
	2019			2020		
	Количество	Цена	Стоимость итого	Количество	Цена	Стоимость итого
Канцелярия			340			170

Окончание таблицы 13

Показатель	Период, год					
	2019			2020		
	Количество	Цена	Стоимость итого	Количество	Цена	Стоимость итого
Кресло	2	2 800	5 600	1	2 800	2 800
Стол	2	4 150	8 300	1	4 150	4 150
Ноутбук	2	43 700	87 400	1	43 700	43 700
Принтер	1	7 990	7 990			
Итого			109 630			50 820

Для того чтобы обеспечить первоначальный объем продаж нужно продвижение, а именно реклама, чтобы донести информацию до целевой аудитории (таблица 14). В первые два месяца с начала реализации инвестиционного проекта планируется затрачивать на рекламу около 70 000 руб., далее в следующие месяцы сумма будет составлять 15 000 ежемесячно.

Таблица 14 – Инвестиционные затраты на рекламу

Наименование	Период, год	
	2019	
	Величина, руб.	Описание
Реклама (e-mail рассылки, контекстная реклама, выступления на семинарах, конференциях)	70 000	В первые два месяца

Для реализации проекта в первый год компании необходимо нанять менеджера и сервис-инженера (таблица 15), первые будут заниматься продвижением услуг, переговорами и прочее, вторые непосредственно будут оказывать услуги по обслуживанию контрольно-кассовой техники.

Таблица 15 – План по персоналу

В рублях

Долж- ность	Период, месяц					
	Июль 2019 – март 2020			Март 2020 – 2021		
	Коли- чество сотруд- ников	Зарплата, руб./мес.	Зарплата руб./год	Коли- чество сотруд- ников	Зарплата, руб./мес.	Зарплата руб./год
Менеджер	1	12 000+премия 200 руб./ед.	144 000+200 руб./ед.	1	12 000+200 руб./ед.	144 000+ +200 руб./ед.
Сервис- инженер	1	12 000+премия 200 руб./ед.	144 000+200 руб./ед.	2	24 000+200 руб./ед.	288 000+200 руб./ед.
Итого	2	24 000+ +премия	288 000+ +премия	3	36 000+ +премия	432 000+ +премия

Кроме того, в связи с реализацией проекта будут увеличены общие затраты компании на:

- 1) Телефонную связь (продвижение, переговоры и др.);
- 2) Канцелярские товары (ручки, маркеры, бумага для принтера а4 Снегурочка, бумажные блоки для записей)
- 3) рекламу для привлечения клиентов (рассылки своим постоянным клиентам по списку адресов, реклама через интернет, выступления на семинарах, раздаточный материал на конференциях, семинарах, баннерная реклама) (таблица 16).

Таблица 16 – Общие затраты компании

Наименование	Период, год			
	2019		2020 – 2021	
	Величина, руб.	Описание	Величина, руб.	Описание
Телефонная связь	2 000	Ежемесячно	2 000	Ежемесячно
Канцелярские то- вары	780	По мере ис- пользования	1050	По мере ис- пользования

Окончание таблицы 16

Наименование	Период, год			
	2019		2020 – 2021	
	Величина, руб.	Описание	Величина, руб.	Описание
Реклама	15 000	Ежемесячно	15 000	Ежемесячно
Итого	17 780		18 050	

Далее необходимо определить, какие из затрат будут постоянными, а какие переменными (таблица 17).

Таблица 17 – Виды затрат

Наименование затрат	Вид затрат
Персонал (оклад)	Постоянные
Персонал (премия)	Переменные
Обеспечение персонала рабочим местом	Постоянные
Канцелярия (бумага для принтера, бумажные блоки для записей, маркеры, ручки)	Переменные
Реклама	Постоянные
Телефонная связь	Постоянные

Предприятие ООО Центр Автоматизации «Сканд» работает на упрощенной системе налогообложения. Упрощенная система налогообложения является специальным налоговым режимом, направленным на снижение налоговой нагрузки, облегчения и упрощения ведения налогового и бухгалтерского учета субъектами малого и среднего бизнеса. Для организаций он предполагает замену единым налогом таких налогов, как (п. 2 ст. 346.11 НК РФ):

- налог на прибыль;
- налог на имущество;
- НДС [2].

Ставки налогов, периодичность выплат и налогооблагаемая база определены в соответствии с действующим Налоговым кодексом Российской Федерации. Эти данные приведены в таблице 18. Также при расчете затрат на заработную плату необходимо учитывать размер страховых взносов, который также приведен в таблице 18.

Таблица 18 – Налоги

Название	Ставка, %	Налогооблагаемая база	Периодичность выплат
Единый налог при УСН	15,0	Доходы минус расходы	Квартал
Страховые взносы	30,0	Зарплата	Месяц

Для определения источника финансирования необходимо рассмотреть структуру баланса объекта исследования, а именно статью «Капитал и резервы». Для реализации инвестиционного проекта необходимо 262 934 руб. (таблица 12). Компания обладает достаточным количеством собственных средств и имеет возможность их отвлечь от основной деятельности (Приложение А). Для оценки экономической эффективности и финансовой реализуемости проекта необходимо сопоставлять дисконтированные денежные потоки.

Для того, чтобы найти ставку дисконтирования воспользуемся моделью Фишера (формула 6):

$$E = (1 + i) \cdot (1 + inf) \cdot (1 + r) - 1, \quad (6)$$

где i – безрисковая ставка;

inf – инфляция;

r – премия за риск.

Согласно Центральному Банку Российской Федерации инфляция составляет 5,2%, безрисковая ставка равна ставке рефинансирования ЦБ РФ 7,75% [18], пре-

мия за риск равна 4% (по проектам подобного риска и доходности). Используя эти данные, получим ставку дисконтирования, равную 17,89%.

Кроме расчетов ставки дисконтирования важным шагом проекта является прогноз объёма продаж (таблица 20). Далее, проведя все необходимые расчеты, полученные данные из таблицы 20, будем использовать для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта (таблица 21). Дополнительной информацией для дальнейших действий будет то, что в первый год, как уже упоминалось, ООО «Сканд» для привлечения клиентов, которые уже давно работают с компанией, будет предоставлять скидку в размере 15%. Стоимость обслуживания – 2 000 руб. за настройку одной кассы. Также в таблице 20 для прогноза привлеченных клиентов использовали конверсию по каждому из трех каналов продвижения (таблица 19). Продвижение услуг компании на семинарах, конференциях предполагает, что в каждом новом семинаре, конференции буду участвовать разные компании, в среднем 40 новых компаний. Также стоит отметить, что участие в данных семинарах и конференциях бесплатное.

Таблица 19 – Методы продвижения

Метод продвижения	Стоимость, руб.	Привлечение клиентов	Конверсия, %
Е-mail рассылка	5 000	600 – 1000 адресов	0,5
Контекстная реклама	30 000	100 - 800	1
Участие на семинарах, конференциях	0	40 компаний	5

Таблица 20 – Прогнозный объём продаж в первый год

В штуках

Объём продаж	Период, месяц											
	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Обслуживание ККА (постоянные клиенты)	10	17	24	34	44	54	68	82	97	116	133	139
Обслуживание ККА клиентов, привлеченных за счет рекламы, а именно:												
Е-mail рассылка	3	3	3	4	4	4	5	5	5	5	5	5
Контекстная реклама	1	2	2	4	4	6	6	6	7	7	8	8
Участие на семинарах, конференциях	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Итого ККА за счёт рекламы	6	7	7	10	10	12	13	13	14	14	15	15
Итого ККА	16	24	31	44	54	66	81	95	111	130	148	154

Таблица 21 – Оценка экономической эффективности проекта

В рублях

Денежный поток (ДП)	Подготови- тельный пе- риод	Период, год		
		0	2019	2020
Затраты на оборудование	-95 390	-	-	-
Затраты на обеспечение персонала рабочим местом (мебель, канцелярия)	-14 240	-	-	-
Заработная плата для первых двух месяцев с отчислениями	-83 304	-	-	-
Реклама (первые два месяца)	-70 000	-	-	-
Итого ДП от инвестиционной деятельности	-262 934	-	-	-
Выручка по проекту	0	416 120	2 002 000	2 102 000
Переменные затраты	0	-123 690	-410 410	-430 910
Постоянные затраты, в т.ч.:	0	-384 590	-769 620	-765 600
1. Окладная заработная плата с отчислениями	0	-187 200	-514 800	-561 600
2. Телефонная связь	0	-12 000	-24 000	-24 000
3. Реклама	0	-90 000	-180 000	-180 000
4. Затраты на приобретение необходимого оборудования	0	-95 390	-43 700	-
5. Затраты на мебель и канцелярию	0	-	-7 120	-
Итого затраты (переменные и постоянные)	0	-508 280	-1 180 030	-1 196 510
Прибыль до налогообложения	0	-92 160	821 970	905 490
Налоговые выплаты	0	-13 824	-123 295	-135 824
Чистая прибыль	0	-78 336	698 675	769 666

Окончание таблицы 21

Денежный поток	Подготовительный период	Период, год		
	0	2019	2020	2021
Итого ДП от операционной деятельности (Чистая прибыль + затраты на приобретение оборудования)	0	17 054	742 375	769 667
ДП по двум видам деятельности	-262 934	17 054	742 375	769 667
Дисконтированный ДП	-262 934	14 466	534 157	469 755
Дисконтированный ДП нарастающим итогом	-262 934	-248 468	285 689	755 445

Далее необходимо оценить финансовую реализуемость инвестиционного проекта (таблица 22).

Таблица 22 – Оценка финансовой реализуемости (коммерческой состоятельности) проекта

В рублях

Денежные потоки	Период, год			
	0	2019	2020	2021
ДП от инвестиционной деятельности	-262 934	-	-	-
ДП от операционной деятельности	0	17 054	742 375	769 667
ДП от финансовой деятельности	262 934	-	-	-
Сальдо	0	17 054	742 375	769 667
Сальдо нарастающим итогом	0	17 054	759 429	1 529 096

Из таблицы 22 видно, что данный инвестиционный проект финансово реализуем, т.е. имеется достаточное количество денежных средств на каждом шаге реализации проекта.

Далее необходимо оценить эффективность инвестиционного проекта, используя такие критерии, как NPV (Чистый дисконтированный доход), PI (Индекс доходности), IRR (внутренняя норма рентабельности) и DPP (Дисконтированный срок окупаемости).

Рассчитанные значения показателей экономической эффективности инвестиционного проекта представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Показатели экономической эффективности проекта

Наименование показателя	Величина	Критерий
Ставка дисконтирования (r), %	17,89	
Чистый приведенный доход (NPV), руб.	755 445	> 0
Индекс доходности (PI)	3,8	> 1

Окончание таблицы 23

Наименование показателя	Величина	Критерий
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	109	$> r$
Дисконтированный срок окупаемости (DBP), год	1,5	–

Проанализировав таблицу 23, можно сделать вывод об экономической эффективности инвестиционного проекта. Чистая приведенная стоимость, равная 755 445 руб., больше нуля, что также говорит об эффективности инвестиционного проекта. Что касается индекса доходности, то он равен 3,8. Это означает, что на один вложенный рубль инвестиций мы получаем 3 рубля 8 копеек дохода. Значение внутренней нормы рентабельности (доходности) равно 109%, что намного больше ставки дисконтирования, это говорит о высоком запасе финансовой прочности проекта и проект считается экономически эффективным. Дисконтированный срок окупаемости равный 1 году и 5 месяцев меньше, чем длительность проекта равная 2 года и 6 месяцев, следовательно, проект достаточно быстро окупится.

Однако, принимая решение о реализации проекта, следует уделить внимание анализу рисков, сопряженных с ним.

2.3 Анализ рисков инвестиционного проекта

Обязательной составляющей оценки эффективности инвестиционного проекта является анализ проектных рисков, назначение которого – предоставление потенциальным инвесторам необходимых данных для принятия решения о целесообразности участия в проекте и определение мер по защите от возможных финансовых потерь.

Под проектными рисками понимается, как правило, предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающее под влиянием

неопределенности. В количественном выражении риск обычно определяется как изменение численных показателей проекта: чистой приведенной стоимости (NPV), внутренней нормы доходности (IRR) и срока окупаемости (DBP) [20].

Перечислим типы рисков инвестиционного проекта:

1. Рыночные – неопределенность объемов реализации продукта проекта.
2. Капитальные – возможность неудачного хода конструктивной фазы проекта или неопределенность ее результатов (в общем случае).
3. Операционные (в них входят затратный, управленческий, технический и экологический) – неопределенность хода проекта в его продуктивный период, когда активы вводятся в эксплуатацию и проект производит продукцию или услуги.
4. Правовые (политический, юридический, суверенный) — возможность изменения правовой среды, в которой осуществляется бизнес, остановки проекта по политическим или правовым мотивам, изменения статуса проекта по причине войн, локальных конфликтов, революций и т.п.
5. Финансовые (процентный, валютный) – неопределенность обменных и процентных ставок на финансовых рынках и чувствительность к ним эффекта проекта.
6. Кредитные – объединяют в себе все предшествующие риски и являются их следствием. Состоят в возможности неплатежеспособности проекта (или его инициаторов) по предоставленным на его осуществление кредитам и займам [21].

Таким образом, наиболее значимыми рисками при реализации инвестиционного проекта по расширению видов деятельности ООО «Сканд» являются рыночные, то есть не достижение плановых объемов продаж, а также стоимости проекта.

Для того, чтобы оценить, каким образом наиболее значимые рисковые факторы могут повлиять на показатели эффективности инвестиционного проекта, необходимо провести количественный анализ рисков. Анализ позволит выяснить, насколько велико влияние изменения критических факторов на экономическую эффективность проекта.

В данной работе для оценки рисков были выбраны такие методы, как анализ безубыточности и анализ чувствительности.

Анализ безубыточности

Точка безубыточности показывает объем производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль.

Рассчитаем точку безубыточности ($Q_{кр.}$) в натуральном выражении по формуле 7:

$$Q_{кр.} = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (7)$$

где FC – постоянные затраты, руб.

P – цена предоставляемой услуги, руб.

AVC – переменные затраты на ед., руб.

Помимо точки безубыточности в данном подразделе необходимо также рассчитать порог рентабельности по формуле (8), который показывает выручку в точке безубыточности, то есть такое значение выручки, при достижении которой у компании уже нет убытков, но еще нет прибыли и запас финансовой прочности по формуле (9), который показывает, насколько можно снизить плановый объем продаж до безубыточного состояния.

$$\text{Порог рентабельности} = Q_{кр.} \cdot P, \quad (8)$$

$$\text{ЗФП} = \text{TR} - \text{Порог рентабельности}, \quad (9)$$

где ЗФП – запас финансовой прочности, руб.

TR – выручка, руб.

Полученные результаты представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Расчет безубыточности инвестиционного проекта

Показатель	Период, год		
	2019	2020	2021
Выручка (TR), руб.	416 120	2 002 000	2 102 000
Переменные затраты (AVC), руб.	405	610	610
Постоянные затраты (FC), руб.	384 590	769 620	765 600
Цена, руб.	1 743	2 000	2 000
Точка безубыточности ($Q_{кр.}$), шт.	288	554	551
Порог рентабельности, руб.	501 020	1 107 367	1 101 583
Запас финансовой прочности (ЗФП), руб.	-84 900	894 633	1 000 417

Исходя из таблицы 24, можно сделать следующие выводы: в 2019 году компании необходимо обслужить 288 шт. ККА, чтобы расходы были компенсированы доходами. Порог рентабельности в 2019 году составил 501 020 руб., что больше величины прогнозируемой выручки, значит, компания в 2019 году несёт убытки и не имеет возможность покрыть свои расходы, что также подтверждает отрицательное значение запаса финансовой прочности. В 2020 и 2021 году выручка превышает порог рентабельности, проект становится прибыльным.

Для наглядного представления полученные в ходе расчетов значения выручки и порога рентабельности изображены на рисунке 11.

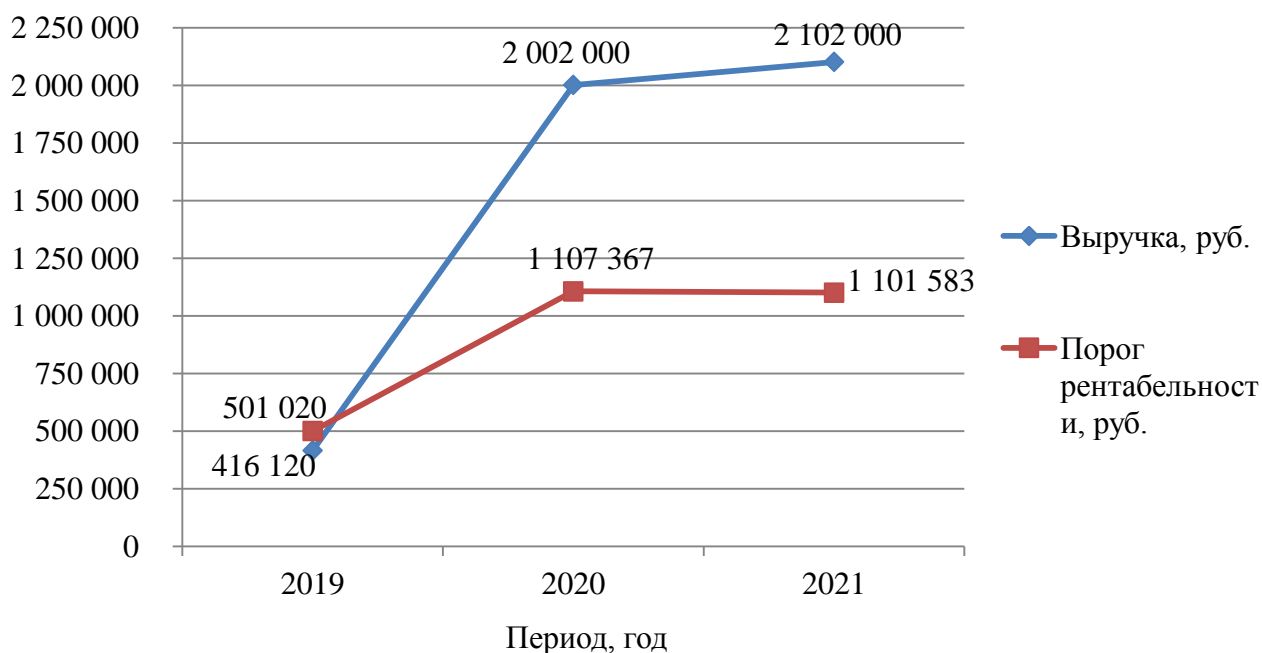


Рисунок 11 – Безубыточность проекта

Запас финансовой прочности растет и имеет положительное значение, что говорит о финансовой устойчивости проекта.

Анализ чувствительности

Следующий метод, который был использован в качестве оценки рисков – анализ чувствительности. Главная цель и задача данного анализа – определить, к изменению каких показателей финансовый результат, а точнее NPV, более чувствителен. Для проведения анализа были выбраны 4 ключевых параметра, отклонение которых обычно оказывает наибольшее влияние на показатели экономической эффективности проекта:

1. Изменение выручки от реализации при изменении объёмов продаж;
2. Переменные затраты;
3. Постоянные затраты;
4. Ставка дисконтирования.

Анализ будет проведен на основе таблицы 21. Изменение показателей производится путем увеличения и уменьшения каждой переменной поочередно на 35%,

оставив остальные переменные на ожидаемом уровне, после чего проводятся расчеты чистой приведенной стоимости. Полученные данные представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Изменение NPV

Показатель	Процентное изменение показателей		
	-35%	0%	+35%
Чувствительность NPV к изменению выручки за счет изменения объёма продаж, руб.	-235 364	755 445	1 746 254
Чувствительность NPV к изменению переменных затрат, руб.	952 753	755 445	558 137
Чувствительность NPV к изменению постоянных затрат, руб.	1 122 829	755 445	388 060
Чувствительность NPV к изменению ставки дисконтирования за счет изменения инфляции, руб.	799 932	755 445	713 615

Выше из расчетов видно, что изменение величины выручки от реализации услуги в положительную сторону на 35% влечет за собой значительное изменение величины NPV, увеличивая его на 990 809 руб. Далее предположим, что спрос на услугу упал, что повлекло за собой уменьшение выручки от реализации на 35%. В данной ситуации снижение выручки от реализации на 35% способствовало снижению величины NPV на 990 809 руб. Также необходимо отметить, что чистая приведенная стоимость имеет отрицательное значение, что говорит об убыточности проекта. Можно сделать вывод, что рассмотренный параметр оказывает непосредственное прямое и значительное влияние на величину чистой приведенной стоимости, что заставляет нас обращать особое внимание на изменение выручки при анализе чувствительности.

Далее допустим, что изменились переменные затраты на 35%. При их увеличении наблюдается снижение чистой приведенной стоимости на 197 308 руб., а

при снижении на ту же величину чистая приведенная стоимость увеличивается на 197 308 руб. Вследствие увеличения постоянных затрат на 35% чистая приведенная стоимость уменьшилась на 367 385 руб. При снижении постоянных затрат NPV увеличилась на 367 385 руб. Последний параметр, который был изменен, это ставка дисконтирования, а точнее изменение инфляции, которая заложена в ней.

При увеличении ставки дисконтирования на 35% чистый дисконтированный доход уменьшился на 41 830 руб., а при снижении он увеличился на 41 830 руб.

Таким образом, изменение значений переменных и постоянных затрат, ставки дисконтирования по сравнению с изменением выручки, оказало влияние на изменение NPV в меньшей степени, но влияние этих показателей нельзя считать незначительным.

Для наглядности результаты анализа чувствительности можно представить на графике (рисунок 11).

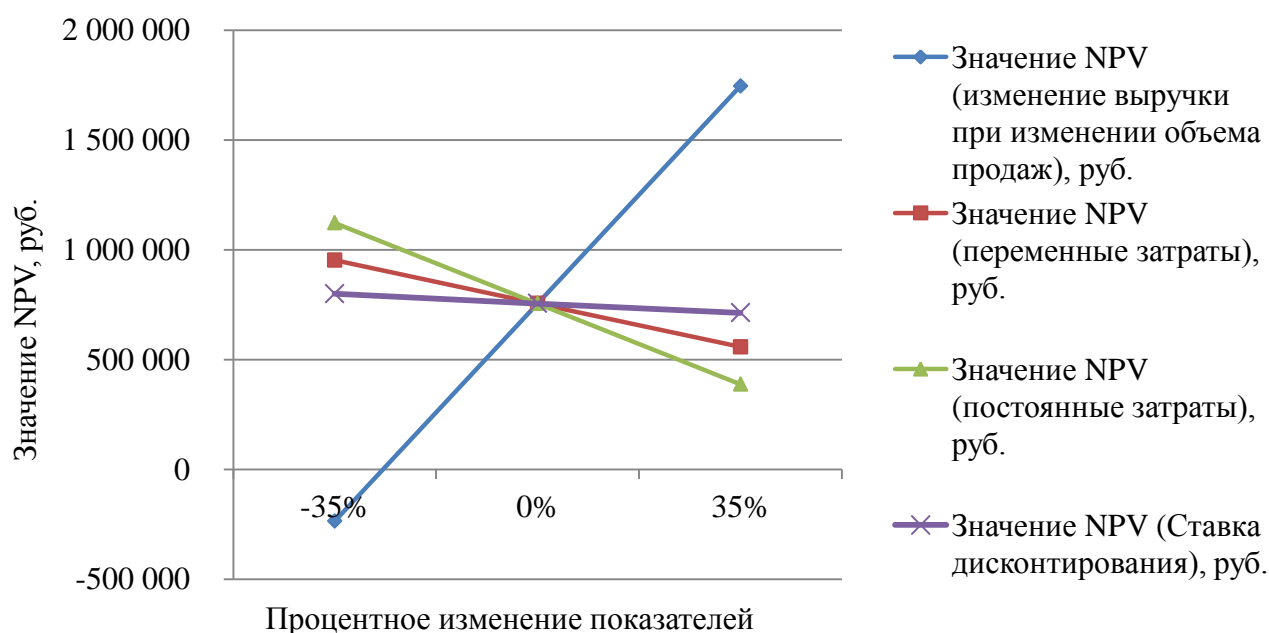


Рисунок 11 – Чувствительность проекта к изменению ключевых показателей проекта

Лучше подписать линии, как «Чувствительность NPV к изменению такого-то параметра»

Таким образом, в процессе исследования эффективности реализации проекта анализ чувствительности помог выявить наиболее уязвимые параметры проекта. Из графика на рисунке 11 можно наблюдать очевидную прямую линейную зависимость изменения чистого приведенного дохода от изменения выручки от реализации, и обратную линейную зависимость от переменных и постоянных затрат, ставки дисконтирования. При этом к изменению последних показателей проект менее чувствителен (график наиболее близок к горизонтали). Наибольшую чувствительность можно наблюдать к изменению выручки от реализации, так как график зависимости от изменения цен на реализацию продукции наиболее крутой. Следовательно, чтобы обезопасить проект, компании необходимо правильно и эффективно использовать различные методы продвижения, что бы объемы продаж не снижались, а наоборот с каждым годом увеличивались. Также в качестве условий предотвращения или снижения рисков может быть рекомендовано такое мероприятие, как наличие долгосрочных договоров с клиентами на предоставление услуги с четкими условиями.

Выводы по разделу два

Во втором разделе выпускной работы был описан инвестиционный проект по внедрению нового вида услуг, был проведен анализ отрасли контрольно-кассовых аппаратов и расчет емкости рынка. Также данный раздел включает расчеты по оценке эффективности данного инвестиционного проекта, его финансовой реализуемости и анализ рисков проекта.

Из проделанной работы можно сделать следующие выводы, контрольно-кассовые машины (ККМ) предназначены для регистрации продаж во время денежных расчетов в торговых объектах. Контрольно-кассовые аппараты должны применять любые организации, которые занимаются продажей товаров, оказанием услуг и выполнением работ, независимо от правовой формы. Переход на онлайн-кассы затрагивает все организации, как с маленьким, так и с большим оборотом денежных средств. Онлайн-кассы имеют функцию записи и хранения фис-

кальных данных. С 1 июля 2019 года, согласно ФЗ «О применении контрольно-кассовых аппаратов» № 54, поставить кассы обязаны уже все и ИП, и организации. Важно, что техника должна быть нового образца с подключением к интернету для онлайн-передачи данных в налоговую.

С 2013 по 2018 гг. на рынке кассовых аппаратов в России отмечался постоянный рост. Максимальный темп прироста объема продаж пришелся на 2017 г – показатель возрос более чем в 2,5 раза к уровню 2016 г или на 901,5 тыс. шт.

В Челябинской области на данный момент подключено более 28 тысяч касс, 44% из которых находятся в Челябинске, то есть 12 320 контрольно-кассовых аппаратов. В текущем году начнется вторая волна подключения предпринимателей к онлайн-кассам. На новый порядок в 2019 г. Челябинской области перейдут порядка 9 тысяч организаций с 30 тысячами касс, при этом 44% (13 200 контрольно-кассовых аппаратов) всех подключений в регионе будет в Челябинске.

Рынок контрольно-кассовой техники будет и дальше расти, если будут открываться новые организации, предприятия и ИП, которые будут обязаны по закону иметь контрольно-кассовые аппараты. По данным Челябинскстат в 2019 году на Южном Урале насчитывается 89 244 организации и 95 796 индивидуальных предпринимателей. Сравнивая свежие цифры с данными 2018 г., можно сделать вывод, что если организаций за год стало меньше более чем на 9 тысяч, то количество индивидуальных предпринимателей возросло почти на 4 тысячи.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что рынок контрольно-кассовых аппаратов Челябинской области будет и дальше расти, хоть и не так интенсивно как в период с 2016 года по 2018 год, за счет открытия ИП.

Кроме грамотного подбора контрольно-кассовой техники, очень важно в дальнейшем её правильное обслуживание. Основная задача обслуживания ККА - поддержание оборудования в рабочем состоянии, своевременный ремонт, продление его срока эксплуатации. При выборе компаний, которые занимаются данным видом услуги, руководствуются качеством и спектром предлагаемых услуг, репутацией (количество лет на рынке) самой компании и, конечно, стоимостью.

В Челябинске обслуживанием контрольно-кассовых аппаратов занимаются около 26 компаний. В ходе анализа конкурентов было определено, что в пакет услуг по обслуживанию контрольно-кассовых аппаратов в основном входит их подключение, регистрация в федеральной налоговой службе (ФНС), обновление касс, обновление программного обеспечения (ПО) для всех ККА, замена фискального накопителя, перепрошивка касс, заключение договора с ОФД и ремонт контрольно-кассовой техники. Стоимость услуг по обслуживанию ККА варьируется от 1 500 до 12 тыс. рублей в зависимости от услуг, входящий в пакет.

Следующим шагом в разделе два было прогнозирование емкости рынка компании «Сканд». В ходе данного анализа прогнозная емкость рынка для компании в первый год равна 953 шт. контрольно-кассовых аппаратов. Предполагается, что емкость рынка компании на рынке обслуживания ККА в последующие годы будет увеличиваться с учетом динамики объема продаж компании на рынке программ 1С (рисунок 7) и динамики рынка ККА в Челябинске, то есть каждый год будет расти примерно на 5%.

Инвестиционный проект по расширению видов деятельности будет реализовываться за счет собственных средств компании, горизонт расчет – 2,5 года. Что касается расчетов по оценке эффективности данного проекта, его финансовой реализуемости и анализ рисков проекта, можно сделать вывод, что данный проект является эффективным, окупается быстрее, чем длительность самого проекта, финансово реализуем, так как имеется достаточное количество денежных средств на каждом шаге реализации проекта, значение внутренней нормы рентабельности (доходности) равно 109%, что намного больше ставки дисконтирования, это говорит о высоком запасе финансовой прочности проекта. Для анализа рисков были использованы: анализ безубыточности и анализ чувствительности. Оба анализа показали, что данный инвестиционный проект стабильный и финансово устойчивый по отношению к рискам. Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что проект следует принять к реализации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестиции – это основополагающий стержень стратегического развития компании, который должен обеспечивать устойчивый экономический рост, способствовать расширению бизнеса, повышению конкурентоспособности оказываемых услуг. Долгосрочная эффективная работа любого предприятия, его экономический рост и развитие определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом использовать имеющиеся ресурсы.

Инвестиционные решения должны быть эффективными и финансово состоятельными, поэтому подлежат обязательной оценке. Управленческие решения инвестиционного характера осуществляются на основе оценки и сравнения объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. В данной работе более подробно рассматривались и применялись дисконтированные методы оценки эффективности инвестиционного проекта, учитывающие временную стоимость денег:

- чистый дисконтированный доход (NPV);
- индекс доходности (PI);
- внутренняя норма рентабельности (IRR);
- дисконтированный срок окупаемости (DPP).

Основной целью работы была оценка целесообразности расширения видов деятельности ООО «Сканд».

Компания «Сканд» уже много лет входит в пятерку ведущих 1С-франчайзи в Челябинской области. Для того чтобы и дальше развиваться и расширяться, а также не отставать от своих конкурентов, компания планирует внедрить новый вид услуг, как обслуживание кассовых аппаратов. В связи с этим был проведен финансовый анализ компании, который показал, что финансовое состояние компании благополучно. Компания ликвидна и платежеспособна, то есть способна погасить все обязательства без нарушения сроков погашения. На протяжении анализируемого периода ООО «Сканд» эффективно функционирует и развивается, также компания не несет убытков и увеличивает свои доходы за счет успешных

внедрений. Таким образом, у компании имеются все возможности для того, чтобы внедрить новый вид услуг.

Интерес к проекту со стороны компании объясняется тенденциями рынка. Контрольно-кассовые аппараты должны применять любые организации, которые занимаются продажей товаров, оказанием услуг и выполнением работ, независимо от правовой формы. В Челябинской области на данный момент подключено более 28 тысяч касс, 44% из которых находятся в Челябинске, то есть 12 320 контрольно-кассовых аппаратов. В текущем году начнется вторая волна подключения предпринимателей к онлайн-кассам. На новый порядок в 2019 г. Челябинской области перейдут порядка 9 тысяч организаций с 30 тысячами касс, при этом 44% (13 200 контрольно-кассовых аппаратов) всех подключений в регионе будет в Челябинске.

Рынок контрольно-кассовой техники будет и дальше расти, если будут открываться новые организации, предприятия и ИП, которые будут обязаны по закону иметь контрольно-кассовые аппараты. Сравнивая свежие цифры с данными 2018 г., можно сделать вывод, что если организаций за год стало меньше более чем на 9 тысяч, то количество индивидуальных предпринимателей возросло почти на 4 тысячи. Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что рынок контрольно-кассовых аппаратов Челябинской области будет и дальше расти, хоть и не так интенсивно как в период с 2016 года по 2018 год, за счет открытия ИП.

Кроме грамотного подбора контрольно-кассовой техники, очень важно в дальнейшем её правильное обслуживание. Основная задача обслуживания ККА - поддержание оборудования в рабочем состоянии, своевременный ремонт, продление его срока эксплуатации. При выборе компаний, которые занимаются данным видом услуги, руководствуются качеством и спектром предлагаемых услуг, репутацией (количество лет на рынке) самой компании и, конечно, стоимостью.

В Челябинске обслуживанием контрольно-кассовых аппаратов занимаются около 26 компаний. В ходе анализа конкурентов было определено, что в пакет услуг по обслуживанию контрольно-кассовых аппаратов в основном входит их подключение, регистрация в федеральной налоговой службе (ФНС), обновление

касс, обновление программного обеспечения (ПО) для всех ККА, замена фискального накопителя, перепрошивка касс, заключение договора с ОФД и ремонт контрольно-кассовой техники. Стоимость услуг по обслуживанию ККА варьируется от 1 500 до 12 тыс. рублей в зависимости от услуг, входящий в пакет.

Следующим шагом было прогнозирование емкости рынка компании «Сканд». В ходе данного анализа прогнозная емкость рынка для компании в первый год равна 953 шт. контрольно-кассовых аппаратов. Предполагается, что емкость рынка компании на рынке обслуживания ККА в последующие годы будет увеличиваться с учетом динамики объема продаж компании на рынке программ 1С (рисунок 7) и динамики рынка ККА в Челябинске, то есть каждый год будет расти примерно на 5%.

Инвестиционный проект по расширению видов деятельности будет реализовываться за счет собственных средств компании, горизонт расчета – 2,5 года. Для того, чтобы рассчитать показатели эффективности проекта, необходимо было продисконтировать денежные потоки, в связи с этим была рассчитана ставка дисконтирования по методу Фишера, значение составило 17,89%. В результате были получены следующие показатели экономической эффективности проекта:

- Чистый дисконтированный доход – 755 445 руб.;
- Индекс доходности – 3,8;
- Внутренняя норма рентабельности – 109%;
- Дисконтированный срок окупаемости – 1 год и 5 мес.

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что данный проект является эффективным, окупается быстрее, чем длительность самого проекта, финансово реализуем, так как имеется достаточное количество денежных средств на каждом шаге реализации проекта, значение внутренней нормы рентабельности (доходности) намного больше ставки дисконтирования, это говорит о высоком запасе финансовой прочности проекта. Маржинальный анализ и анализ чувствительности подтвердили, что данный инвестиционный проект стабилен и устойчив к рискам. Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что расширение видов деятельности ООО «Сканд» экономически целесообразно.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ (последняя редакция).
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 01.05.2019).
- 3 Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учебное пособие / Л.А. Баев. – Челябинск: Издательство – ЮурГУ, 2017. – 287 с.
- 4 Василенков, С.А. Критерии принятия инвестиционных решений: учебник / С.А. Василенков. – Москва: Издательство – Регламент, 2016. – с.
- 5 Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
- 6 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. - М. Финансы и статистика, 2002. - 387 с.
- 7 Крутин, А.Б. Никольская Е.Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства / А.Б. Крутин, Е.Г. Никольская. – СПб: Издательство – Лань, 2015. – 254с.
- 8 Орлов, А. И. Менеджмент: учебник / А.И. Орлов. – Москва: Издательство – Изумруд, 2014. – 298 с.
- 9 Семиглазов, В.А. Инвестирование: учебное пособие / В.А. Семиглазов. – Томск: Издательство – ЦПП ТУСУР, 2014. – 138 с.
- 10 Сенько, А. Н. Инвестиционное проектирование: курс лекций / А. Н. Сенько. – Минск: Издательство – БГУ, 2014. – 135 с.
- 11 Трошин, А.С., Морозова Н.Б. Подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов: учебник / А.С. Трошин, Н.Б. Морозова. – Москва: Издательство – ВНИИЭСХ, 2015. – 79 с.
- 12 Тузникова, И.П. КKM на предприятии малой торговли: журнал / И.П. Тузникова. – Москва: Издательство – Главбух №22, 2015. – 66 с.

13 Статья «Продажа контрольно-кассовых аппаратов в России» Электронный ресурс URL: https://kkt.astral.ru/company/news/prodazha_kontrolno_kassovykh_apparatorov_v_rossii_vozrosla_v_6_raz (дата обращения 02.03.2019)

14 Статья «Число онлайн-касс в России в 2018 году может вырасти» Электронный ресурс URL: http://allat.crimea.ru/kkt_zakon/chislo-onlajn-kass-v-rossii-v-2018-godu-mozhet-vyrasti-do-35-mln.html (дата обращения 02.03.2019)

15 Официальная статистика: Челябинскстат. Официальная статистика / Предприятия и организации. Электронный ресурс URL: http://chelstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chelstat/ru/statistics/organizations/ (дата обращения 12.03.2019)

16 Статья «Челябинская область заняла 10 место по количеству новых онлайн-касс» Электронный ресурс URL: <https://obzor74.ru/chelyabinskaya-oblast-zanyala-10-mesto-v-rf-po-kolichestvu-novyh-onlayn-kass> (дата обращения 12.03.2019)

17 Сайт компании ООО Центр Автоматизации «Сканд» <https://ckand.ru/>

18 Центральный банк Российской Федерации <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 06.05.2019)

19 Теплова, Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т.В. Теплова. – М: Издательство – Олимп-Бизнес, 2014. 236 с. Электронный ресурс URL: <https://marketing.wikireading.ru/404> (дата обращения 06.05.2019)

20 Статья «Анализ рисков инвестиционных проектов» ресурс URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/invrisk/inv_risk.shtml (дата обращения 15.05.2019)

21 Статья «Анализ рисков инвестиционного проекта» Электронный ресурс URL: <http://1atoll.ru/?id=629> (дата обращения 15.05.2019)

22 Статья «Сценарный анализ рисков инвестиционного проекта» <https://riastk.ru/stq/adetail.php?ID=118158> (дата обращения 15.05.2019)

23 Сайт компании ООО ЦТО «Касс-системы» Электронный ресурс URL: <http://kass74.ru/> (дата обращения 19.04.2019)

24 Сайт компании ООО «Хешдеск» Электронный ресурс URL: <https://hashdesk.ru/chelyabinsk/> (дата обращения 19.04.2019)

25 Сайт компании ООО «ПКФ «ИСКРА» ЦТО Электронный ресурс URL: <http://xn--174-5cda2d8ba.xn--p1ai/about> (дата обращения 19.04.2019)

26 Сайт компании ООО «Про-сервис» Электронный ресурс URL: <https://pro-service.su/about/> (дата обращения 19.04.2019)

27 Сайт компании ООО «ПКФ Импульс» Электронный ресурс URL: <https://kkm74.ru/about-us/> (дата обращения 19.04.2019)

28 Сайт компании ООО «Рустехпром» Электронный ресурс URL: <https://74.digitalserv.ru/o-kompanii/> (дата обращения 19.04.2019)

29 Сайт компании ООО «ТЕРМИНАЛ-КОМ» Электронный ресурс URL: <http://www.terminal-kom.ru/> (дата обращения 19.04.2019)

30 Сайт компании ООО «РМС» Электронный ресурс URL: <http://www.rms74.ru/> (дата обращения 19.04.2019)

31 Сайт компании ООО «Техно-Сервис» Электронный ресурс URL: <http://kktcto.ru/> (дата обращения 19.04.2019)

32 Сайт компании ООО «ЧЕЛЯБ-ИНТЕР» Электронный ресурс URL: <http://rmk-shop.ru/contacts.html> (дата обращения 19.04.2019)

33 Сайт компании ООО «Торговая Техника» Электронный ресурс URL: <https://www.kassy-74.ru/> (дата обращения 19.04.2019)

34 Сайт компании ООО «МЕТРОВЕС» Электронный ресурс URL: <http://chelyabinsk.metroves.ru/company/> (дата обращения 19.04.2019)

35 Сайт компании ООО «ОНЛАЙН-КАССА» Электронный ресурс URL: <https://online-kassa.ru/o-nas/> (дата обращения 19.04.2019)

36 Сайт компании ООО «Паллада» Электронный ресурс URL: <http://www.oopallada.ru/> (дата обращения 19.04.2019)

37 Сайт компании ООО «Сфера-Сервис» Электронный ресурс URL: <http://www.sfera-74.ru/#index1> (дата обращения 19.04.2019)

38 Сайт компании ООО «Первый Бит» Электронный ресурс URL: <https://chelyabinsk.1cbit.ru/> (дата обращения 19.04.2019)

39 Сайт компании ООО «Микос» Электронный ресурс URL: <http://www.mikos.ru/> (дата обращения 19.04.2019)

40 Сайт компании ООО «1С-Рарус» Электронный ресурс URL: <https://rarus.ru/> (дата обращения 19.04.2019)

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Финансовая отчетность компании ООО Центр Автоматизации «Сканд» за 2015 – 2018 гг.



ИНН 7451342602
КПП 745101001 Стр. 003



Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
—	Материальные всоборотные активы ²	1 1 5 0	3 0	5 9	—
—	Нематериальные, финансовые и другие всоборотные активы ³	1 1 7 0	0	—	—
—	Запасы	1 2 1 0	4 7	6 1	—
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	1 2 5 0	6 8 4	6 9 6	—
—	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1 2 3 0	3 0 8 5	3 0 9 5	—
—	БАЛАНС	1 6 0 0	3 8 4 6	3 9 1 1	0
ПАССИВ					
—	Капитал и резервы ⁵	1 3 7 0	3 2 4 2	1 7 2 9	—
—	Целевые средства	—	—	—	—
—	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	—	—	—	—
—	Долгосрочные заемные средства	1 4 1 0	0	—	—
—	Другие долгосрочные обязательства	1 4 2 0	0	—	—
—	Краткосрочные заемные средства	1 5 1 0	0	—	—
—	Кредиторская задолженность	1 5 2 0	6 0 4	2 1 8 2	—
—	Другие краткосрочные обязательства	1 5 4 0	0	—	—
—	БАЛАНС	1 7 0 0	3 8 4 6	3 9 1 1	0

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс



ИНН 7451342602
КПП 745101001 стр. 004



Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

¹ Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
—	Выручка ⁶	2110	13256	15038
—	Расходы по обычной деятельности ⁷	2210	(11565)	(12983)
—	Проценты к уплате	2330	(0)	—
—	Прочие доходы	2340	15	—
—	Прочие расходы	2350	(60)	(41)
—	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(132)	(195)
—	Чистая прибыль (убыток)	2400	1514	1819

+



+

Рисунок А.2 – Отчет о финансовых результатах



ИНН 7 4 5 1 3 4 2 6 0 2
КПП 7 4 5 1 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 3



Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
—	Материальные внеоборотные активы ²	1 1 5 0	1 5	3 0	5 9
—	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1 1 2 0	0	—	—
—	Запасы	1 2 1 0	7 9	4 7	6 1
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	1 2 5 0	5 6 4	6 8 4	6 9 6
—	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1 2 4 0	4 6 9 8	3 0 8 5	3 0 9 5
—	БАЛАНС	1 6 0 0	5 3 5 6	3 8 4 6	3 9 1 1
ПАССИВ					
—	Капитал и резервы ⁵	1 3 7 0	4 4 3 9	3 2 4 2	1 7 2 9
—	Целевые средства	—	—	—	—
—	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	—	—	—	—
—	Долгосрочные заемные средства	1 4 1 0	0	—	—
—	Другие долгосрочные обязательства	1 4 2 0	0	—	—
—	Краткосрочные заемные средства	1 5 1 0	0	—	—
—	Кредиторская задолженность	1 5 2 0	9 1 8	6 0 4	2 1 8 2
—	Другие краткосрочные обязательства	1 5 4 0	0	—	—
—	БАЛАНС	1 7 0 0	5 3 5 6	3 8 4 6	3 9 1 1

+



+

Рисунок А.3 – Бухгалтерский баланс



ИНН 7451342602
КПП 745101001 Стр. 004



Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

¹ Пояснения 1	Наименование показателя 2	Код строки 3	За отчетный год 4	За предыдущий год 5
_____	Выручка ⁶	2110	14856	13256
_____	Расходы по обычной деятельности ⁷	2120	(13429)	(11565)
_____	Проценты к уплате	2330	(0)	_____
_____	Прочие доходы	2340	16	15
_____	Прочие расходы	2350	(62)	(60)
_____	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(184)	(132)
_____	Чистая прибыль (убыток)	2400	1197	1514

+



+

Рисунок А.4 – Отчет о финансовых результатах



ИНН 7 451 342 602
КПП 7 451 010 01 Стр. 003



+

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
—	Материальные внеоборотные активы ²	1 1 5 0	1 0	1 5	3 0
—	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1 1 2 0	0	—	—
—	Запасы	1 2 1 0	6 8	7 9	4 7
—	Денежные средства и денежные эквиваленты	1 2 5 0	3 5 0	5 6 4	6 8 4
—	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1 2 3 0	7 2 7 2	4 6 9 8	3 0 7 9
—	БАЛАНС	1 6 0 0	7 7 0 0	5 3 5 6	3 8 4 1
ПАССИВ					
—	Капитал и резервы ⁵	1 3 7 0	6 9 2 3	4 4 3 9	3 2 4 2
—	Целевые средства	—	—	—	—
—	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	—	—	—	—
—	Долгосрочные заемные средства	1 4 1 0	0	—	—
—	Другие долгосрочные обязательства	1 4 5 0	0	—	—
—	Краткосрочные заемные средства	1 5 1 0	0	—	—
—	Кредиторская задолженность	1 5 2 0	7 7 8	9 1 8	5 9 9
—	Другие краткосрочные обязательства	1 5 4 0	0	—	—
—	БАЛАНС	1 7 0 0	7 7 0 0	5 3 5 6	3 8 4 1

+



+



+

Рисунок А.5 – Бухгалтерский баланс



ИНН 7451342602
КПП 745101001 Стр. 004



+

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

¹ Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
—	Выручка ⁶	2110	20797	14856
—	Расходы по обычной деятельности ⁷	2220	(17982)	(13429)
—	Проценты к уплате	2330	(0)	—
—	Прочие доходы	2340	0	16
—	Прочие расходы	2350	(111)	(62)
—	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2410	(220)	(184)
—	Чистая прибыль (убыток)	2400	2484	1197

+



+

+

Рисунок А.6 – Отчет о финансовых результатах



ИНН 7 4 5 1 3 4 2 6 0 2
КПП 7 4 5 1 0 1 0 0 1 Стр. 0 0 3



+

Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
АКТИВ					
—	Материальные внеоборотные активы ²	1 1 5 0	1 0	1 0	1 5
—	Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы ³	1 1 9 0	0	—	—
—	Запасы	1 2 1 0	1 6 7	6 8	7 9
—	Денжные средства и денежные эквиваленты	1 2 5 0	1 7 7 1	3 5 0	5 6 4
—	Финансовые и другие оборотные активы ⁴	1 2 3 0	8 4 3 0	7 2 7 2	4 6 9 8
—	БАЛАНС	1 6 0 0	1 0 3 7 9	7 7 0 0	5 3 5 6
ПАССИВ					
—	Капитал и резервы ⁵	1 3 7 0	8 1 5 7	6 9 2 3	4 4 3 9
—	Целевые средства	—	—	—	—
—	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	—	—	—	—
—	Долгосрочные заемные средства	1 4 1 0	0	—	—
—	Другие долгосрочные обязательства	1 4 2 0	0	—	—
—	Краткосрочные заемные средства	1 5 1 0	0	—	—
—	Кредиторская задолженность	1 5 2 0	2 2 2 1	7 7 8	9 1 8
—	Другие краткосрочные обязательства	1 5 3 0	0	—	—
—	БАЛАНС	1 7 0 0	1 0 3 7 9	7 7 0 0	5 3 5 6

+



+



+

Рисунок А.7 – Бухгалтерский баланс

Окончание приложения А



ИНН 7451342602
КПП 745101001 Стр. 004



+

Форма по ОКУД 0710002

Отчет о финансовых результатах

1	2	3	4	5
Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий год
1	2	3	4	5
—	Выручка ⁶	2 1 1 0	2 6 4 5 2	2 0 7 9 7
—	Расходы по обычной деятельности ⁷	2 1 2 0	(2 4 8 2 0)	(1 7 9 8 2)
—	Проценты к уплате	2 3 3 0	(0)	—
—	Прочие доходы	2 3 4 0	9	—
—	Прочие расходы	2 3 5 0	(4 7)	(1 1 1)
—	Налоги на прибыль (доходы) ⁸	2 4 1 0	(3 0 2)	(2 2 0)
—	Чистая прибыль (убыток)	2 4 0 0	1 2 9 2	2 4 8 4

+



+



+

Рисунок А.8 – Отчет о финансовых результатах