

АННОТАЦИЯ

Дронова В.С. Оценка целесообразности расширения деятельности ООО «Сибитэк». – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-509, 85 с., 10 ил., 36 таб., библиогр. список – 34 наим., прил. нет, 14 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с проведения анализа финансового состояния исследуемой организации, анализ его источников финансирования, направления инвестирования капитала, а так же, разработка рекомендаций по улучшению эффективности деятельности предприятия.

Выпускной квалификационный проект состоит из трех частей. Первая часть включает общую характеристику организации, ее организационной структуры, характеристику производимых работ. Вторая часть проекта – анализ финансового состояния предприятия. В третьей части работы будут рассмотрены пути повышения эффективности деятельности предприятия.

В соответствии с поставленной целью были определены следующие задачи:

1. Оценка деятельности ООО «Сибитэк» и выявление его отраслевых особенностей
2. Проведение анализа финансовой деятельности Общества за 2016-2018 гг.
3. Оценка эффективности и целесообразности реализации проекта по открытию станции технического обслуживания ООО «Сибитэк»

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «СИБИТЭК» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	9
1.1 История создания и развития организации ООО «Сибитэк».....	9
1.2 Цель и виды деятельности ООО «Сибитэк».....	10
1.3 Организационно-правовой статус ООО «Сибитэк».....	14
1.4 Отраслевые особенности функционирования ООО «Сибитэк».....	16
1.5 СВОТ-анализ ООО «Сибитэк».....	24
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИБИТЭК».....	26
2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «Сибитэк».....	26
2.2 Анализ финансового состояния ООО «Сибитэк».....	35
2.3 Анализ затратности функционирования ООО «Сибитэк».....	44
3 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ООО «СИБИТЭК»	49
3.1 Прогнозирование перспектив развития ООО «Сибитэк».....	49
3.2 Целесообразность инвестиционного проекта по открытию сервисного центра обслуживания и ремонта автомобилей.....	54
3.3 Расчет эффективности инвестиционного проекта по открытию сервисного центра обслуживания и ремонта автомобилей.....	58
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	82

ВВЕДЕНИЕ

Развитие российской экономики на современном этапе предполагает достижение одной из важнейшей цели — обеспечение стабильного экономического роста. Основной составляющей данного стремления является активная работа в данном направлении каждого конкретного предприятия страны. Для решения данной задачи на предприятии определяющее значение имеют разработка инвестиционных проектов.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что на сегодняшний день большинство предпринимателей волнует проблема привлечения инвестиций для развития бизнеса. Для успешного функционирования организации должны учитывать условия привлечения денежных средств, чтобы избежать риска возникновения убытков или банкротства. Инвестора в свою очередь интересует прибыль, которую он может получить.

Финансовое обоснование инвестиционных проектов в соответствии с обусловленными требованиями стало обязательным условием соискателей инвестиций из государственного бюджета, коммерческих банков и других потенциальных инвесторов

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «Сибитэк». Предметом работы является аналитическая оценка деятельности ООО «Сибитэк» и целесообразности внедрения инвестиционных мероприятий.

Целью выпускного квалификационного проекта является проведение анализа финансового состояния исследуемой организации, анализ его источников финансирования, направления инвестирования капитала, а так же, разработка рекомендаций по улучшению эффективности деятельности предприятия.

В соответствии с поставленной целью были определены следующие задачи:

1. Оценка деятельности ООО «Сибитэк» и выявление его отраслевых особенностей
2. Проведение анализа финансовой деятельности Общества за 2016-2018 гг.

3. Оценка эффективности и целесообразности реализации проекта по открытию станции технического обслуживания ООО «Сибитэк»

В качестве источников теоретической информации использовались работы таких авторов, как Стрекалова Н.Д., Романова, А.Н., Богомолова В. А., Берджерс, Д. Ф., Черняк, В. З. и других, также научные статьи. Кроме этого для анализа финансового состояния предприятия использовались данные бухгалтерской отчетности, при разработке бизнес-плана применялись нормативно-правовые акты и данные статистические данные как по стране в целом, так и по региону и отрасли.

Выпускной квалификационный проект состоит из трех частей. Первая часть включает общую характеристику организации, ее организационной структуры, характеристику производимых работ. Вторая часть проекта – анализ финансового состояния предприятия. В третьей части работы будут рассмотрены пути повышения эффективности деятельности предприятия.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «СИБИТЭК» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития организации ООО «Сибитэк»

Общество с ограниченной ответственностью «Сибитэк», именуемое в дальнейшем «Общество», создано и действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также иным применимым законодательством.

Место нахождения ООО «Сибитэк» следующий адрес: 628609, Россия, Ханты-Мансийский автономный округ-Югра, г. Нижневартовск, Западный промышленный узел, Панель 20, ул. Кузоваткина, д. 5, строение 8.

Год создания: 27.02.2013г.

ООО «Сибитэк» занимается: антифризами и маслами синтетика, колесами, дисками и шинами, запчастями для грузовиков и КАМАЗ, продажей запчастей для спецтехники, продажей погрузчиков и манипуляторов.

Является официальным представителем Промышленной компании РОСИНВЕСТ. Промышленная группа РОСИНВЕСТ ведет свою деятельность в 2-х отраслях промышленности.

Первая отрасль, это – автобизнес, занимаются поставками автомобильной грузовой и спецтехники, обеспечивают бесперебойную работу техники, осуществляя ее обслуживание и ремонты в собственных сервисных центрах, а также оперативно поставляя качественные запасные части и расходные материалы.

Вторая отрасль, это – энергетика, осуществляют полный комплекс работ, который включает в себя проектирование объектов энергетики и промышленного строительства, поставку электротехнического оборудования, выполнение строительно-монтажных и пусконаладочных работ, обслуживание и ремонты оборудования [32].

У РОСИНВЕСТ открыты филиалы в Нижневартовске, Оренбурге, Сургуте и Челябинске с широким ассортиментом запасных частей, ГСМ и энергетического оборудования на складах.

1.2 Цель и виды деятельности ООО «Сибитэк»

Целями деятельности являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Общество осуществляет следующие основные виды деятельности:

- оптовая торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- оптовая торговля автотранспортными средствами;
- торговля автотранспортными средствами через агентов;
- деятельность агентов по оптовой торговле прочими видами машин и оборудования;
- оптовая и розничная торговля горюче-смазочными материалами;
- деятельность агентов по оптовой торговле универсальным ассортиментом товаров;
- оптовая торговля подъемно - транспортными машинами и оборудованием;
- оптовая и розничная торговля нефтепродуктами, продуктами нефтепереработки;
- оптовая торговля производственным электрическим и электронным оборудованием, включая оборудование электросвязи;
- торговля производственным электрическим и электронным оборудованием [32].

Миссия организации заключается в том, что бы Общество сформировало стабильную клиентскую базу и заняло ведущее место в сфере торговли автозапчастями и комплектующими в г. Нижневартовске и Нижневартовском

районе. Достижение указанной цели возможно посредством удовлетворения покупательского спроса в высококачественных товарах по доступным ценам, при условии максимизации выручки от реализации.

В числовом выражении стратегическую цель общества можно представить как захват 30% доли рынка за счет развития сети розничных магазинов и оптовой торговли.

Основными клиентами являются как физические лица, так и юридические лица, большая часть которых, являются бюджетными государственными и муниципальными учреждениями.

География предоставления услуг не ограничивается только городом Нижневартовском. Компания работает с заказчиками с различных городов, таких как: Мегион, Лангепас, Покачи, Нягань, Сургут, Излучинск, Радужный и другие города и поселки Нижневартовского региона, Ханты-Мансийского автономного округа, а так же Томской области.

На данный момент, численность работников составляет 21 человек.

Весь персонал- это высококвалифицированные специалисты, имеющие высшее образование.

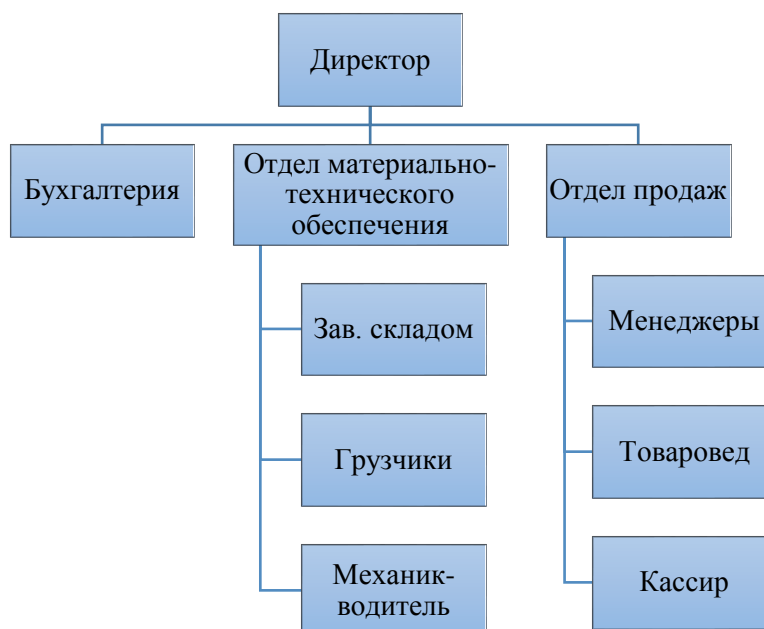


Рисунок 1.1 - Организационная структура ООО «Сибитэк»

Руководство компании уделяет большое внимание обучению и повышению квалификации своих сотрудников. В компании ежеквартально организуются различные обучения с приглашенными бизнес консультантами и маркетологами.

Бухгалтерия является структурным подразделением под руководством главного бухгалтера, который подчиняется непосредственно директору, в соответствии с организационной структурой ООО «Сибитэк» [32].

Структура бухгалтерии: главный бухгалтер, бухгалтер.

Бухгалтерия в своей деятельности руководствуется законодательством РФ, Уставом ООО «Сибитэк», внутренними документами организации, указаниями директора.

Бухгалтерия осуществляет взаимодействие со структурными подразделениями в порядке, определяемом внутренними документами организации.

Текущность кадров практически отсутствует. За последние 3 года уволилось только 2 сотрудника.

В ООО «Сибитэк» существует линейная организационная структура. Линейная структура – самая простая из всех существующих разновидностей структур управления предприятием. Во главе стоит директор, затем руководители отделов, затем – простые работники. Т.е. все в организации связаны вертикально. Обычно такие оргструктуры можно встретить в небольших организациях, в которых не выделяют так называемые функциональные подразделения.

Этот тип отличается простотой, а задания в организации, как правило, выполняются быстро и профессионально. Если по какой-то причине задача не выполнена, то руководитель всегда знает, что спросить о выполнении задачи нужно у начальника отдела, а начальник отдела, в свою очередь, знает у кого в отделе интересоваться о ходе выполнения работ.

Недостатком можно назвать повышенные требования к руководящему персоналу, а также нагрузку, которая ложится на их плечи. Такой тип управления

применим только к малому бизнесу, иначе руководители не смогут работать эффективно.

Таблица 1.1 - Закрепление функций за сотрудниками компании ООО «Сибитэк»

Должность	Функции
Директор	Организация и осуществление юридической, управленческой деятельности, контроль над деятельностью сотрудников, разработка общей стратегии предприятия, маркетинговой стратегии и принятие важных управленческих решений. Управление инвестициями и развитием предприятия. Занимается вопросами, касающимися подбора и управления кадрами
Главный бухгалтер	Осуществление тактического и оперативного планирования работы, распределение обязанностей, проведение текущего контроля над выполнением задач. Разработка бизнес-планов и концепций развития. Замещение функций генерального директора во время его отсутствия. Управление маркетинговыми процессами, рекламная деятельность, стимулирование сбыта.
Бухгалтер	Составление и отправка всей необходимой бухгалтерской и налоговой отчетности в соответствующие органы.
Менеджер	Разработка, составление технических заданий по 44-ФЗ. Работа с клиентами, заключение договоров с ними, сбор обратной связи от них.

Организационная форма рассматриваемой компании – общество с ограниченной ответственностью.

Каждая организация сразу после создания обязана вести бухгалтерский учет. Согласно закону от 06.12.2011 № 402-ФЗ ведение бухгалтерского учета и хранение документов организуется руководителем ООО. На директоре лежит ответственность за постановку учета в организации, и даже бухгалтерская отчетность признается составленной после подписи руководителя, а не главного бухгалтера [2].

Ведение бухгалтерского учета – это организация сбора информации о состоянии имущества и обязательствах компании, а также непрерывное отражение этой информации в специальных бухгалтерских документах. Но бухгалтерия ООО – это не только регистры, книги учета и бухгалтерская отчетность. Это еще и документы налогового учета, договоры, кадровая и

первичная документация, документы по движению денежных средств (касса и банк).

1.3 Организационно-правовой статус ООО «Сибитэк»

Сибитэк является обществом с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью – наиболее удобная организационно-правовая форма для малых предприятий. Основными законами, которые регулируют деятельность компании в форме ООО, являются:

- Гражданский кодекс;
- Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Если в виде общества с ограниченной ответственностью решено создать банк или другую кредитную организацию, необходимо учитывать положения Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

Максимальное количество участников ООО ограничено (ст. 88 Гражданского кодекса РФ). Указанное предельное число составляет 50 человек и/или организаций. Соответственно, при появлении в обществе лишнего участника возникает обязанность преобразования в акционерное общество или производственный кооператив под страхом принудительной ликвидации.

ООО может быть зарегистрировано одним-единственным учредителем — физическим или юридическим лицом. Нельзя только иметь в качестве единственного участника другую компанию также с одним участником.

Учредителем является Торопина Мария Игоревна, она так же возглавляет Общество в качестве директора

Уставный капитал ООО «Сибитэк» составляет 12 тыс. руб.

Права учредителя ООО, установленные ст. 11, 12, 16, 33 закона об ООО:

- создавать компанию, реорганизовывать и ликвидировать ее;

- участвовать в утверждении устава и локальных документов;
- участвовать в создании управленческих структур, назначении (избрании) ревизора или ревизионной комиссии;
- определять размер и формировать уставный капитал общества;
- выйти из общества, если это не запрещено уставом;
- участвовать в выборе вида коммерческой деятельности;
- утверждать итоговые бухгалтерские балансы и распределять прибыль;
- участвовать в принятии решения о необходимости размещения ООО ценных бумаг;
- принимать решение о проведении аудита и др. [2].

К основным обязанностям учредителя ООО относят:

- обязанность оплатить долю в УК общества;
- хранить в тайне конфиденциальную информацию о деятельности общества.

Кроме того, участник ООО обязан выполнять дополнительные обязанности, которые предусмотрены уставом по инициативе учредителей или законом.

- Общество с ограниченной ответственностью имеет ряд преимуществ по сравнению с другими организационно-правовыми формами:
- участники (учредители) общества несут ответственность по его долгам в пределах суммы своего пая;
- общество не несет ответственности по личным долгам его участника (учредителя);
- участники общества не обязаны лично участвовать в управлении компанией;
- ответственность за деятельность фирмы несет ее руководитель;
- общество с ограниченной ответственностью не обязано публиковать результаты ведения дел;

— правовое положение общества определяется законом и не зависит от правового статуса создавших его участников; широкие возможности для локального нормотворчества у участников (учредителей) общества [2].

Общество не вправе привлекать денежные ресурсы при помощи выпуска акций. Альтернативой может стать, например, привлечение займов.

1.4 Отраслевые особенности функционирования ООО «Сибитэк»

На сегодняшний день в России зарегистрировано более 40 миллионов автомобилей, 19 миллионов из которых были выпущены до 2005 года. Такой возрастной состав автопарка предполагает немалый спрос на запчасти, поскольку машины старше 10 лет куда чаще нуждаются в ремонте и замене комплектующих. Тем временем покупательская способность населения за последние месяцы заметно изменилась: свою роль в этом сыграли экономический спад и девальвация рубля.

По итогам автомобильных продаж 2017 г. на 35,7% относительно 2016 года. В некоторой степени это обусловлено оттоком части потенциальных покупателей, обративших взгляд на рынок «вторички» вместо приобретения авто из салона.

В результате за последние три года спрос на комплектующие вторичного рынка вырос в количественном выражении: в 2017 году объем автомобильных запчастей на вторичном рынке составил примерно 961 миллион единиц, что на 2,1% больше, чем за 2016 год. Однако в денежном выражении тенденция обратная: комплектующие потеряли 1% от прошлогоднего результата. Основной причиной этого является сильное ослабление рубля относительно основных торговых валют [29].

Наибольшим спросом на рынке запчастей пользуются три категории: детали подвески, масла и шины. В 2016 году продажи шин на российском рынке составили около 43 миллионов экземпляров в год общей стоимостью 3,1 миллиарда долларов, что составляет примерно 15% от всего рынка

комплектующих в денежном измерении. Элементы подвески заняли второе место и 1/10 от общего спроса, что составляет около 2,5 миллиарда долларов. На третьем месте в рейтинге – масла и технические жидкости с долей в 8%: за 2017 год их было использовано на 302 миллиона литров, что эквивалентно почти 2 миллиардам долларов. Также стоит отметить детали тормозной системы, фильтры и элементы трансмиссии – все эти категории ежегодно обходятся российскому автопарку более чем в миллиард долларов.

Как уже упоминалось, одним из ключевых факторов формирования цены и спроса на рынке автомобильных комплектующих стало снижение курса российской валюты. Частные автовладельцы стали чаще прибегать к услугам поставщиков необходимых запчастей, а не обращаться в магазины-посредники – это один из способов сэкономить на ремонте. Более того, почти половина водителей и вовсе оттягивает его до последнего, ремонтируя своего «железного коня» только при крайней необходимости.

Кризис в России сказался и на услугах официальных сервисных центров, где стоимость работ выросла в среднем на 15%. Желая сэкономить обращаются за помощью в частные автомастерские или гаражные сервисы сразу после того, как истекает гарантийный срок службы машины. По причине все той же экономии растут продажи деталей, бывших в использовании. Владельцы неисправных автомобилей нередко распродают их на запчасти, а спрос на эти товары связан с их невысокой стоимостью: они обходятся примерно в два раза дешевле новых [29].

Рынок автозапчастей имеет собственную структуру. Поэтому не удивляйтесь, что одна и та же деталь может стоить по-разному в разных точках продаж.

Во-первых, существует оптовые и розничные продавцы автозапчастей.

Розничная продажа осуществляется через дилерские центры, неавторизованные сервисы, магазины автозапчастей и онлайн магазины.

Дилерские центры хороши тем, что там можно купить оригинальные автозапчасти. Но важно понимать, что на такие детали будет высокая цена. Оригинальные запчасти отличаются тем, что они качественные и имеют долгий срок использования.

После того, как истек гарантийный срок вашего автомобиля, вы можете уже обратиться в неавторизованный сервис. Там так же используют оригинальные автозапчасти или не оригинальные, но высокого качества.

В магазине запчастей вы можете приобрести необходимые элементы. Там можно найти оригинал и не оригинал.

Онлайн магазин удобен тем, что, не выходя из дома, вы можете выбрать и заказать необходимую вам деталь.

Оптовая продажа имеет похожую структуру: дилеры, дистрибьюторы, онлайн магазины. Запчасти можно разделить на:

- Оригинальные. Это такие автозапчасти, которые установлены в автомобиле при производстве, а также те, которые рекомендуют при поломке именно для вашей модели. Такие детали дорогостоящие, часто их можно купить только у самого производителя и ждать достаточно долго. Но зато вы можете быть уверены в их качестве, сроке их эксплуатации.

- Неоригинальные. Такие запчасти отвечают всем требованиям – срокам эксплуатации. Но их производитель не указать в своем списке как обязательные автозапчасти именно для этой модели. Такие элементы являются расходниками и регулярно меняются – колодки, ремни, прокладки, фильтры. Такие запчасти могут быть даже лучше по качеству оригинальных. Но их стоит покупать только у тех компаний, кто производит такие запчасти в качестве своей основной деятельности.

Оригинальные запчасти поставляются на территорию РФ через собственную сеть автомобильного производителя в конкретном регионе. Изначально товар поступает на собственный склад компании в Европе, затем отправляется на склад в Россию, после чего поставляется в официальный

дилерский центр. Логистика оригинальных комплектующих строится компаниями-производителями, поэтому отстроена она очень грамотно и исключает их перепродажу на пути к потребителю.

Так называемые «серые» оригинальные комплектующие поступают не из Европы, а по иным каналам напрямую к посреднику или покупателю. Как правило, поставки организуются из ОАЭ, так как в этой стране продукция официального производителя значительно дешевле. Несмотря на то, что уже были попытки ограничения «серого» импорта в России, успеха это не принесло.

Неоригинальные детали изготавливаются методом копирования официального продукта со снижением стоимости за счет ухудшения качества используемого материала и отсутствия накрутки за «бренд». Напрямую приобрести такие товары проблематично, обычно с ними сотрудничают частные СТО и маленькие магазины. «Черные» комплектующие наиболее привлекательны по цене, но их качество далеко от идеала. Неоригинальные детали за время своего пути к потребителю успевают пройти через несколько оптовых каналов, из-за чего стоимость может увеличиться до 200% от себестоимости товара и более.

На протяжении всего периода с 2011 по начало 2018 г. объемы продаж автомобильных запчастей и принадлежностей в целом по России имели тенденцию к росту. С 2010 по 2017 год объемы продаж в данной категории по России возросли на 226 % [29].

Таблица 1.2 - Динамика объемов розничных продаж автомобильных деталей, узлов и принадлежностей, 2010-2017 гг.

В млн. руб.

ФО	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
РФ	76 856	112 405	148 160	167 917	203 858	207 989	220 046	250 892
Темп роста, %	—	46%	32%	13%	21%	2%	6%	14%
ЦФО	18 666	27 338	39 211	44 645	49 445	58 295	64 426	88 354
Темп роста, %	—	46%	43%	14%	11%	18%	11%	37%
ПФО	13 176	16 421	23 175	25 717	29 164	30 667	31 879	33 664
Темп роста, %	—	25%	41%	11%	13%	5%	4%	6%
СЗФО	8 104	13 020	16 763	19 825	26 540	27 456	30 339	27 320

Продолжение таблицы 1.2

ФО	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Темп роста, %	—	61%	29%	18%	34%	3%	11%	-10%
СФО	11 671	19 170	24 352	26 759	30 492	31 303	30 175	31 021
Темп роста, %	—	64%	27%	10%	14%	3%	-4%	3%
УФО	7 335	14 968	17 250	21 341	23 762	24 797	26 196	28 047
Темп роста, %	—	104%	15%	24%	11%	4%	6%	7%
ЮФО	8 413	9 306	12 508	13 181	26 639	46 908	20 671	23 922
Темп роста, %	—	11%	34%	5%	102%	76%	-56%	16%
СКФО	5 807	7 270	9 379	10 159	9 292	9 472	9 606	10 888
Темп роста, %	—	25%	29%	8%	-9%	2%	1%	13%
ДФО	3 683	4 911	5 522	6 290	7 889	7 054	6 754	7 676
Темп роста, %	—	33%	12%	14%	25%	-11%	-4%	14%
КФО	0	0	0	0	633	1 421	0	0
Темп роста, %	—	—	—	—	—	125%	—	—

В следующей таблице представлена динамика розничных продаж автозапчастей и принадлежностей по России в период с 2010 по 2017 г.

Таблица 1.3 - Динамика объемов розничных продаж автомобильных деталей, узлов и принадлежностей в 2010-2017 гг.

В млн. руб.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
РФ	76 856	112 405	148 160	167 917	203 858	207 989	220 046	250 892
Темп роста, %	—	46%	32%	13%	21%	2%	6%	14%

Далее в графическом виде изображена всероссийская динамика объемов розничных продаж легковых автомобилей по РФ за 2010-2017 гг.

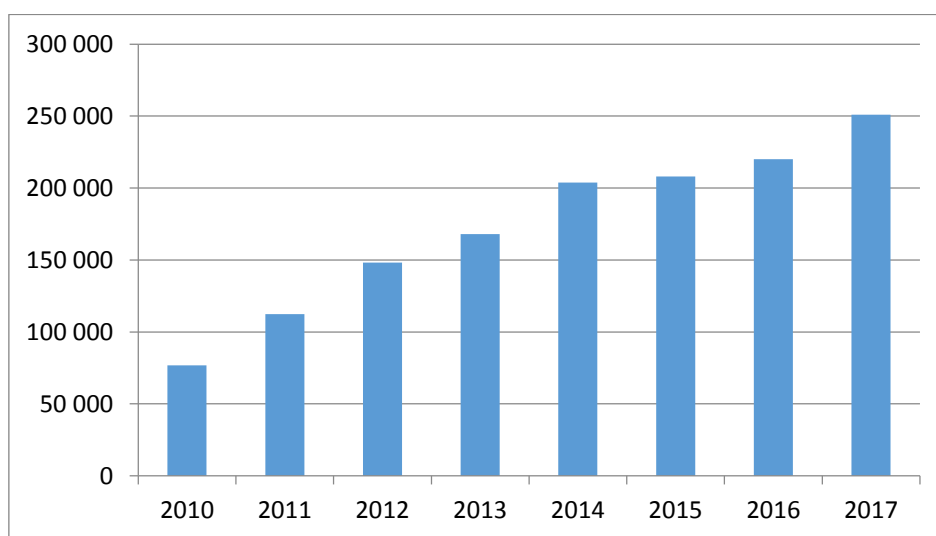


Рисунок 1.2 - Динамика объемов розничных продаж автомобильных деталей, узлов и принадлежностей по РФ в 2010-2017 гг., млн. руб.

В мае 2018 года в России по данным «Автостат», наблюдался значительный рост объемов реализации новых автомобилей китайских марок в России. С учетом LCV общероссийские объемы составили 3 026 единиц, что на 17% выше результата годичной давности. Самой популярной маркой среди китайских автомобилей по-прежнему остаётся Lifan, продажи которой составляют около 44% от общего объема. В мае предпочтение этой марке отдали 1 327 россиян, что на 4% больше, чем год назад. На второй позиции оказался Chery — 525 экземпляров (+1%). На третье место поднялся Haval (286 шт.; +65%), сместив на 4 позицию бренд Geely (215 шт.; +4%). Последний в пятёрке лидеров – Zotye, реализация которого увеличилась на 73% до 206 единиц. Продажи легковых автомобилей других китайских марок в мае выглядят следующим образом: FAW (159 шт.; рост в 3,8 раза); Changan (141 шт.; +6%); DFM (93 шт.; рост в 3 раза); Foton (46 шт.; +31%), HTM (16 шт.; +45%) и Brilliance (12 шт.; -43%), которая оказывается единственной среди автопроизводителей из КНР с отрицательной динамикой. За 5 месяцев 2018 года реализация новых китайских автомобилей составила 13 037 единиц, что тоже на 17% больше, чем в январе – мае прошлого года.

В соответствии с информацией «Автостата», емкость российского рынка автосервисных услуг по легковым автомобилям за 2017 год составила 543,9 млрд руб. Расчёт производился по 69 наиболее крупным регионам РФ, в которых числится более 97% парка легковых автомобилей. В структуру анализа вошли годовые объемы реализации услуг по ТО и ремонту официальными дилерами (49,4 млрд руб.) и независимыми СТО (79,8 млрд руб.). В статистике не были учтены данные по реализации запасных частей и расходных материалов. Потенциал рынка работ по ремонту и обслуживанию автомобилей (производимых лично автовладельцами или механиками-частниками) составил 147,5 млрд руб. Объем услуг автомоек в денежном выражении составил 120,1 млрд руб., шиномонтажа – 24,5 млрд руб. и кузовного ремонта – 122,5 млрд руб.

Таким образом, объемы розничных продаж автомобилей, автозапчастей и принадлежностей по России с 2010 по начало 2018 г. темп роста объемов розничных продаж в данной сфере по России возрос в 2-3 раза в денежном выражении.

Ханты-Мансийский автономный округ - Югра представляет собой обширную территорию площадью 534,8 тысячи квадратных километров с численностью населения на 1 января 2016 года в количестве 1 626,8 тыс. человек, что, несомненно, повышает роль транспортного комплекса в экономическом и социальном развитии региона.

Транспортный комплекс Югры является важнейшим сектором региональной экономики, обеспечивающим необходимые условия развития базовых отраслей экономики, повышение качества жизни членов гражданского общества. Транспорт как вид экономической деятельности непосредственно участвует в формировании валового регионального продукта (ВРП) через создание добавленной стоимости при производстве транспортной продукции. Кроме того, развитие транспортного комплекса посредством снижения транспортных издержек оказывает огромное влияние на создание добавленной стоимости другими отраслями экономики.

Развитие транспортной отрасли в Югре в точности соответствует тому, в каком направлении развивалась экономика территории. Открытие газовых, а чуть позже и нефтяных месторождений, способствовало тому, что создание транспортной инфраструктуры было подчинено идее добычи газа и нефти. Экономический рост автономного округа сдерживается отсутствием транспортной доступности для хозяйственного освоения новых территорий и возможности обеспечения необходимой подвижности населения и мобильности трудовых ресурсов, формирующих развитый региональный рынок. Всеми видами транспорта обеспечены пять населенных пунктов, превышающих численность 1000 человек [29].

Основными проблемами выполнения пассажирских перевозок автомобильным транспортом являются: высокий износ автобусного парка, неэффективный контроль со стороны организаторов перевозок за выполнением пассажирских перевозок, убыточность пассажирских перевозок на маршрутах с малым пассажиропотоком.

В автономном округе имеются предпосылки для более широкого применения сжиженного природного газа в качестве моторного топлива: надежно функционирует газотранспортная система магистральных трубопроводов и распределительных сетей, часть населенных пунктов автономного округа газифицированы природным газом.

Протяженность автомобильных дорог общего пользования регионального или межмуниципального значения автономного округа по состоянию на 1 января 2017 года составила 2767,95 км, из них 2744,4 км с капитальным типом покрытия. В составе региональных или межмуниципальных автомобильных дорог находится 279 искусственных сооружений, включающих мосты и путепроводы, общей протяженностью 22,09 тыс. п. м. Для обеспечения населенных пунктов, не имеющих круглогодичной связи по автомобильным дорогам, ежегодно осуществляется устройство и содержание зимних автомобильных дорог и ледовых переправ общего пользования межмуниципального значения. По состоянию на 1 января 2017 года их протяженность составила 2488,9 км, включая 17,1 км ледовых переправ.

Техническое состояние машин, возможность их эксплуатации без риска для жизни и здоровья граждан определяются во время государственного технического осмотра - одного из важнейших элементов профилактики дорожно-транспортных происшествий и несчастных случаев на производстве. Регулярно проводится работа по проверке достоверности государственной регистрации поднадзорной техники, благодаря чему выявляется и регистрируется более 1000 единиц тракторов и самоходных машин. Общее количество зарегистрированных машин на 1 января 2017 года составляет 81835 единиц, свыше 3000 единиц техники

находится на временном учете. Также осуществляется региональный государственный контроль за осуществлением перевозок пассажиров и багажа легковым такси путем проведения плановых, внеплановых проверок, рассмотрения обращений граждан по перевозке пассажиров и багажа легковым такси. По состоянию на 1 января 2017 года в автономном округе зарегистрировано 2979 перевозчиков легковых такси, количество легковых такси - 7281 единица.

1.5 SWOT-анализ ООО «Сибитэк»

Для того чтобы успешно выжить в долгосрочной перспективе, организация должна уметь прогнозировать то, какие трудности могут возникнуть на её пути в будущем, и то, какие новые возможности могут открыться для неё.

Проведем анализ деятельности данной компании при помощи SWOT - анализа. Рассмотрим следующие части SWOT-анализа:

- анализ внутренней среды, который включает определение сильных и слабых сторон данной компании;
- анализ внешней среды, включающей поиск возможностей и угроз.

Таблица 1.4 - SWOT-анализ

Преимущества (S)	Недостатки (W)
<ul style="list-style-type: none"> — Выгодное местоположение (находится рядом с дорогой) — Более низкие цены, которые позволят привлечь дополнительных клиентов — Наличие высоких потолков, что позволит ремонтировать крупногабаритные автомобили 	<ul style="list-style-type: none"> — недостаточно удобное месторасположение (удаленность от города, рядом с конкурентами); — недостаточная рекламная политика предприятия; — Отсутствие набранных квалифицированных специалистов
Возможности (O)	Угрозы (T)
<ul style="list-style-type: none"> – увеличение клиентской базы; – возможность работы не только с физическими, но и с юридическими лицами; – ослабление позиций конкурентов 	<ul style="list-style-type: none"> – высокая степень конкуренции со стороны других предприятий; – существенная зависимость от рынка потребителей; – потеря клиентов, поставщиков, партнеров;

Главная цель организации - максимизация прибыли в долгосрочной перспективе без серьезных рисков, а так же повышения конкурентоспособности.

ООО «Сибитэк» стремится завоевать доминирующие позиции на рынке предоставляемых товаров и повысить конкурентоспособность в сфере продаж и автомобильный запасных частей и ГСМ ремонта для грузовых автомобилей.

Для повышения конкурентоспособности организации, увеличения клиентской базы и, как следствие, получения большей прибыли необходимо расширить ассортимент предлагаемой продукции на складе предприятия.

Таким образом, ООО «Сибитэк» создано и действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также иным применимым законодательством. ООО «Сибитэк» занимается: антифризами и маслами синтетика, колесами, дисками и шинами, запчастями для грузовиков и КАМАЗ, продажей запчастей для спецтехники, продажей погрузчиков и манипуляторов. ООО «Сибитэк» стремится завоевать доминирующие позиции на рынке предоставляемых товаров и повысить конкурентоспособность в сфере продаж и автомобильный запасных частей и ГСМ ремонта для грузовых автомобилей. Стратегия ООО «Сибитэк» связана с созданием сервиса по ремонту автомобильной техники. Действия организации не выходят за пределы своей отрасли, то есть она пытается улучшить свое положение на рынке или перейти на новые рынки, не меняя отрасли. В связи с расширением деятельности организации, за счет предоставления нового сервиса по ремонту автомобильной техники у предприятия появятся новые сегменты потребителей, а именно юридические лица, которые эксплуатируют грузовой автотранспорт и другую технику. Также это нововведение повысит конкурентоспособность на рынке продаж автомобильных запчастей.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СИБИТЭК»

2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «Сибитэк»

ООО «Сибитэк» хорошо зарекомендовала себя на рынке, поэтому у нее сложилась стабильная клиентская база. Основные заказчики ООО «Сибитэк» представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Заказчики ООО «Сибитэк»

В руб.

Наименование заказчика	Заключено договоров	Сумма по договорам
АО «ГК «СЕВЕРАВТОДОР»	6	7 401 647
МУП г.Нижневартовска «САТУ»	1	598 471
ООО «РН-Сервис»	2	28 395

Как видно из таблицы 2.1 основным заказчиком ООО «Сибитэк» среди юридических лиц является АО «ГК «СЕВЕРАВТОДОР», за последнее время с ним заключено 6 контрактов общей суммой более 7 млн. руб.

Динамика состава имущества ООО «Сибитэк» анализируется на основании данных таблицы 2.2.

Таблица 2.2 - Динамика состава имущества ООО «Сибитэк» за 2016-2018 гг.

В тыс. руб.

Показатели	2016 г	2017 г	2018 г	Откл-ие 2017/2016		Откл-ие 2018/2017	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Внеоборотные активы	2 303	2 203	2 116	-100	-4,3	-87	-3,9
2. Оборотные активы	6 982	7 034	7645	52	0,7	620	8,7
Всего активов	9 285	9 237	9 761	-48	-0,5	524	5,7

Как видно из вышепредставленной таблицы 2.2 структура имущества рассматриваемого Общества довольно стабильная. Оборотные активы превышают внеоборотные на протяжении всего рассматриваемого периода. При этом оборотные активы за последние 3 года возросла на 672 тыс.руб. и на конец 2018 г.

Составила 7 645 тыс. руб. А внеоборотные имеют отрицательную динамику и за последние 3 года сократились на 187 тыс. руб. составив в 2018 г. 2 116 тыс. руб.

В общей сумме имущество ООО «Сибитэк» в период с 2016 по 2018 гг. возросло на 476 тыс. руб., что можно рассматривать как положительный фактор развития организации.

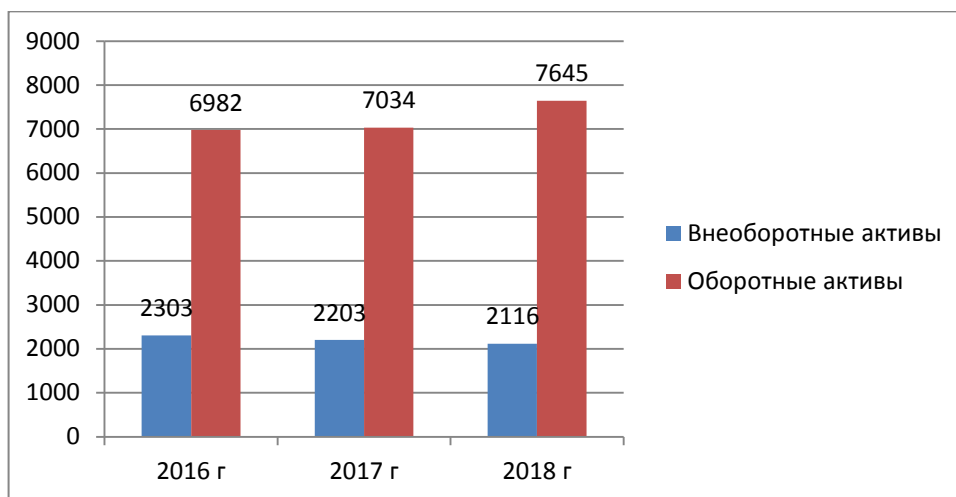


Рисунок 2.1 - Динамика состава имущества ООО «Сибитэк» за 2016-2018 гг., тыс. руб.

Если более подробно рассматривать структура имущества ООО «Сибитэк» то обратим внимание на то, что внеоборотные активов Общества на протяжении всего рассматриваемого периода на 100 % состоят из основных средств. И снижение данной категории имущества на 187 тыс. руб. объясняется реализацией части неликвидных основных средств.

Анализ более наиболее мобильной части имущества можно произвести на основании данных таблицы 2.3.

Заметим, что в период с 2016 г. Пол 2017 г. величина оборотных активов возросла не значительно, но при этом наблюдаются существенные изменения в структуре данной категории активов.

Так, например, значительно возросла доля Запасов, с с 75,3 % до 88,2 %, НДС в 2017. Равно 0, тогда как в 2016 г. их доля составляла 9,7 %, финансовые

вложения также равны) на конец 2017 г., а доля Денежных средств снизилась с 7,2 % до 3,0 %.

Таблица 2.3 - Состав и структура мобильной части имущества ООО «Сибитэк» за 2016-2017 гг.

В тыс. руб.

Разделы, группы статей баланса	2016 г		2017 г		Откл-ие	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	в %
1. Запасы	5 257	75,3	6199	88,2	942	12,9
2. НДС	677	9,7	-	-	-677	-9,7
3. Дебиторская задолженность	506	7,2	621	8,8	115	1,6
4. Финансовые вложения	23	0,3	-	-	-23	-0,3
5. Денежные средства	519	7,4	214	3,0	-305	-4,4
Итого оборотных активов	6 982	100	7034	100	52	-

Дебиторская задолженность увеличилась на 115 тыс. руб. (их доля выросла на 1,6%), что является неблагоприятным фактором. Также в анализируемом периоде снизилась сумма денежных средств на 305 тыс. руб. На конец 2017 года у предприятия не осталось краткосрочных финансовых вложений, что говорит о том, что у предприятия снизилась сумма наиболее ликвидных средств и снизилась платежеспособность предприятия.

Величина оборотных активов за анализируемый период выросла на 611 тыс. руб., что в основном было обусловлено ростом запасов на 712 тыс. руб., при одновременном росте их доли в оборотных активах на 2,2%.

Таблица 2.4 - Состав и структура мобильной части имущества ООО «Сибитэк» за 2017-2018 гг.

В тыс. руб.

Разделы, группы статей баланса	2017 г		2018 г		Откл-ие	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Запасы	6 199	88,2	6 911	90,4	712	2,2
2. Дебиторская задол-ть	621	8,8	531	6,9	-90	-1,9
3. Денежные средства	214	3,0	203	2,7	-11	-0,3
Итого оборотных активов	7 034	100	7 645	100	611	-

Дебиторская задолженность снизилась на 90 тыс. руб. (их доля уменьшилась на 1,9%), что является благоприятным фактором. Также в анализируемом периоде снизилась сумма денежных средств на 11 тыс. руб.

Рассмотрим источники формирования имущества ООО «Сибитэк».

Таблица 2.5 - Анализ динамики источников капитала ООО «Сибитэк» за 2016-2018 гг.

В тыс. руб.					
Пассивы	2016 г	2017 г	2018 г	Откл-ие 2017/2016	Откл-ие 2018/2017
Капитал и резервы:	7 057	7 184	7 883	127	708
в том числе					
Уставный капитал	8	10	10	2	-
Резервный капитал	53	53	53	-	-
Нераспределенная прибыль	6 996	7 121	7 829	125	708
Краткосрочные обязательства: в том числе	2 228	2 053	1 877	-175	-176
Заемные средства	1 640	1 680	1 680	40	-
Кредиторская задолженность	588	373	197	-215	-176
Итого:	9 285	9 238	9 761	-47	523

Из таблицы 2.5 видно, что источники имущества предприятия представлены капиталом, резервами и краткосрочными пассивами. Капитал и резервы сформированы в основной массе из нераспределенной прибыли, нераспределенной прибыли отчетного года и имеют тенденцию к снижению.

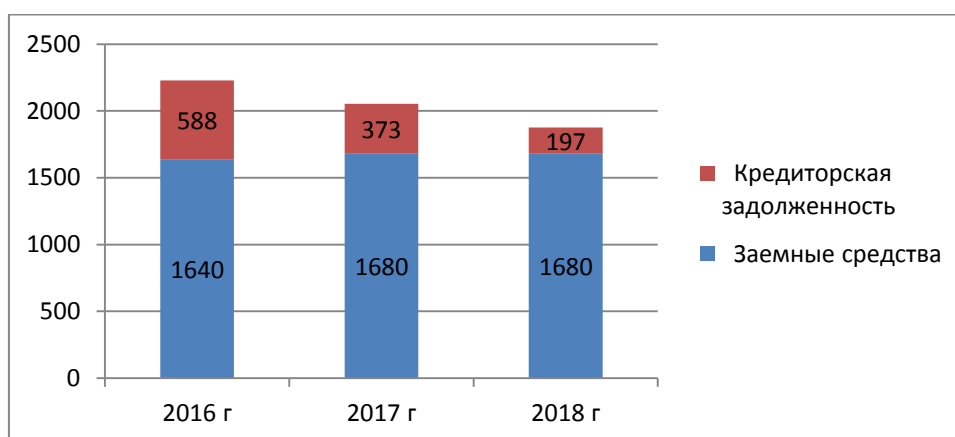


Рисунок 2.2 - Динамика краткосрочных обязательств ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг., тыс. руб.

В краткосрочных пассивах имеют место в незначительном количестве, на протяжении всего рассматриваемого периода времени, задолженность по налогам и сборам и задолженность прочим кредиторам. Основной долей кредиторской задолженности является задолженность перед поставщиками и подрядчиками.

Таблица 2.6 - Структура источников капитала ООО «Сибитэк» за 2016-2018 гг.

В %

Пассивы	2016 г	2017 г	2018 г	Откл-ие 2017/2016	Откл-ие 2018/2017
Капитал и резервы:	76,0	77,8	80,8	1,8	3,0
в том числе					
Уставный капитал	0,1	0,1	0,1	-	-
Резервный капитал	0,6	0,6	0,5	-	-0,1
Нераспределенная прибыль	75,3	77,1	80,2	1,8	3,1
Краткосрочные обязательства: в том числе					
Заемные средства	24,0	22,9	19,2	-1,1	-2,3
Кредиторская задолженность	17,7	18,2	17,2	0,5	-1,0
Итого:	6,3	4,7	2,0	-1,6	-1,3
	100	100	97,61	-	-

В структуре пассива наибольший удельный вес имеет собственный капитал, при этом его доля выросла на 4,8% (с 76% до 80,8%). В основном это было вызвано ростом величины нераспределенной прибыли. Доля заемного капитала на протяжении анализируемого периода снизилась на 4,8.

На основе всего вышесказанного можно сделать вывод о сбалансированной структуре баланса. Это небольшая доля имеющейся дебиторской задолженности, обеспеченность предприятия собственным капиталом, наличие небольшой доли кредиторской задолженности.

ООО «Сибитэк» является конкурентоспособным предприятием. Проведем анализ торговой деятельности Общества.

Для анализа деятельности ООО проведем такие анализы как: товарооборот в разрезе товарных групп и структуру товарооборота.

Товарооборот в разрезе товарных групп приведен в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Товарооборот в разрезе товарных групп ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг.

В тыс. руб.

Группы ассортимента	2016 г	2017 г	2018 г	Откл-ие 2017/2016	Откл-ие 2018/2017
Автомасла	35 696	36 162	52 645	1,0	1,5
Автохимия	7 139	6 575	9 777	0,9	1,5
Электрика мелкая	35 696	39 449	75 207	1,1	1,9
Электрика крупная	103 519	113 087	148 158	1,1	1,3
Спецтехника	196 330	216 970	259 464	1,1	1,2
Колеса, шины, диски	35 697	34 847	41 364	1,0	1,2
Итого	414 077	447 090	586 615	1,1	1,3

Исходя из данных таблицы 2.7 видно, что ООО работает в положительной динамике, основные группы ассортимента увеличиваются, то есть являются востребованными у заказчиков.

На основе данных из таблицы 2.7 проведем анализ структуры товарооборота в таблице 2.8.

Из данных таблицы 2.8 можно сделать вывод, что в течение всего рассматриваемого периода структура товарооборота ООО «Сибитэк» меняется не значительно, в частности наблюдается незначительный рост по товарной группе «мелкая электрика» и снижение по группе «спецтехника».

Таблица 2.8 - Структура товарооборота ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг.

Показатели	Удельный вес			Откл-ие 2017/2016	Откл-ие 2018/2017
	2016 г	2017 г	2018 г		
Автомасла	8,6	8,1	9,0	0,9	1,1
Автохимия	1,7	1,5	1,7	0,9	1,1
Электрика мелкая	8,6	8,8	12,8	1,0	1,5
Электрика крупная	25,0	25,3	25,3	1,0	1,0
Спецтехника	47,4	48,5	44,2	1,0	0,9
Колеса, шины, диски	8,6	7,8	7,1	0,9	0,9
Итого	100	100	100	1,0	1,0

Таким образом, торговая деятельность Общества очень разнообразна, исходя из анализов данной организации видно, что ООО «Сибитэк» является востребованным, сотрудники думают о своих клиентах и стараются сделать всё возможное, чтоб они остались довольны.

Общество реализует широкий ассортимент товаров, составленный из 4500 товарных единиц. Проведем анализ ассортимента ООО и принципов его формирования, так как формирование ассортимента товаров выступает в роли важнейшего фактора жизнедеятельности современного торгового предприятия.

Рассчитаем коэффициент широты ассортимента ООО «Сибитэк».

Таблица 2.9 - Коэффициент широты ассортимента ООО «Сибитэк»

Товарная группа	Показатель		Коэффициент
	Действительный, кол-во товарных групп	Базовый, кол-во товарных групп	
Автомасла	15	20	75
Автохимия	200	400	50
Электрика мелкая	300	350	86
Электрика крупная	30	35	86
Спецтехника	50	55	91
Колеса, шины, диски	30	32	94
Итого	120	120	100

Таким образом можно сделать вывод, что коэффициент ассортимента ООО «Сибитэк» не сильно высок, то есть нужно расширять ассортимент товаров, чтобы соответствовать базовым значениям и развиваться дальше.

Расчет полноты ассортимента ООО «Сибитэк» представлен таблице 2.10.

Таблица 2.10- Коэффициент полноты ассортимента ООО «Сибитэк»

Товарная группа	Показатель		Коэффициент
	Действительный, шт	Базовый, шт	
Автомасла	300	320	94
Автохимия	600	600	100
Электрика мелкая	900	900	100
Электрика крупная	100	110	91
Спецтехника	2000	2010	100
Колеса, шины, диски	120	125	96
Итого	480	490	98

Таким образом, коэффициент полноты ООО «Сибитэк» достаточно высок, показатель близок к 100%, а это значит, что ассортимент удовлетворяет базовым показателям.

Расчеты глубины ассортимента ООО «Сибитэк» представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Коэффициент глубины ассортимента ООО «Сибитэк»

Товарная группа	Показатель		Коэффициент
	Действительный, число разновидностей в каждой группе	Базовый, число разновидностей в каждой группе	
Автомасла	30	15	200
Автохимия	600	600	100
Электрика мелкая	100	30	333
Электрика крупная	49	50	98
Спецтехника	49	50	98
Колеса, шины, диски	30	30	100
Итого	48	36	133

Таким образом, ассортимент Общества очень глубокий. Многие группы товаров в 2 и более раз глубже, чем заданные базовые значения.

В таблице 2.12 представлены данные обновления ассортимента ООО «Сибитэк».

Таблица 2.12 - Коэффициент обновления ассортимента ООО «Сибитэк»

Товарная группа	Показатель		Коэффициент
	Действительный, кол-во товарных групп	Базовый, кол-во товарных групп	
Автомасла	4	15	27
Автохимия	120	200	60
Электрика мелкая	10	300	3
Электрика крупная	13	30	43
Спецтехника	15	50	30
Колеса, шины, диски	5	30	17
Итого	4	120	3

Исходя из данных таблицы 2.12 можно сделать вывод, что ассортимент в ООО «Сибитэк» обновляется постоянно, небольшую часть завозимого товара,

составляют новые товары данных групп. Это означает, что покупатели всегда смогут увидеть в наличии товар, который они еще не покупали.

Таким образом можно сделать вывод, что глубина ассортимента в ООО «Сибитэк» очень высока, это означает, что покупатель может выбрать нужную ему запчасть из нескольких предложенных. Полнота ассортимента в целом не достигает 100 %, но по товарным группам видно, что руководители стараются сделать все возможное, чтобы увеличить этот показатель.

Так же для анализа ассортимента ООО «Сибитэк» проведем ABC анализ, который поможет проанализировать, какие из представленных групп приносят наибольшую прибыль, а какие следовало бы заменить.

ABC анализ ООО «Сибитэк» представлен в таблице 2.13.

Таблица 2.13- ABC анализ ООО «Сибитэк» в 2018 г.

Группы ассортимента	2018 г	Откл-ие 2017/2016	Откл-ие 2018/2017	Группа
Спецтехника	259 464	44,23%	44,23%	А
Электрика крупная	148 158	25,26%	69,49%	А
Электрика мелкая	75 207	12,82%	82,31%	В
Автомасла	52 645	8,97%	91,28%	В
Колеса, шины, диски	41 364	7,05%	98,33%	С
Автохимия	9 777	1,67%	100,00%	С
Итого	586 615	100,00%		

К группе А спецтехника и электрика крупная, что означает, что эти товары являются самими востребованными и конкурентоспособными, они приносят основную прибыль организации.

Колоса, шины, диски и автохимия являются менее востребованными, что говорит о том, что нужно обновлять данные группы ассортимента и улучшать ассортимент этих товаров.

Таким образом, исходя из вышесказанного ООО «Сибитэк» имеет широкий ассортимент товаров, который является устойчивым и постоянно обновляется.

2.2. Анализ финансового состояния ООО «Сибитэк»

Одной из основных составляющих процесса проведения анализа финансового состояния любого предприятия является расчёт и проведения глубокого анализа показателей, характеризующих финансовую устойчивость организации [15, с.64].

Первоначально рассчитаем абсолютные показатели финансовой устойчивости Общества (Таблица 2.14).

Таблица 2.14 - Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг.

В тыс. руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1.Источники собственных средств	7 057	7 184	7 883
2.Внеоборотные активы	2 303	2 203	2 116
3.Наличие собственных оборотных средств (СОС)	4 754	4 981	5 767
4.Долгосрочные обязательства	-	-	-
5.Наличие СОС и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	4 754	4 981	5 767
6.Краткосрочные кредиты и займы	2 228	2 053	1 877
7.Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	6 982	7 034	7 644
8.Величина запасов и затрат	5 257	6 199	6 911
9.Излишек (+) или недостаток (-) СОС для формирования запасов и затрат $\pm E_C$	-503	-1 218	-1 144
10.Излишек (+) или недостаток (-) СОС и долгосрочных источников формирования запасов и затрат $\pm E_T$	-503	-1 218	-1 144
11.Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (п.7-п.8) $\pm E_X$	1 725	835	733
12 Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;0;1)

На основании данных таблицы 2.14 можно сделать выводы о том, что на протяжении всего анализируемого периода ООО «Сибитэк» обладает неустойчивым финансовым состоянием, которое сопряжено с нарушением платежеспособности организации. В данном случае возможно стабилизировать платежеспособность посредством роста источников собственных средств

Обобщим результаты расчетов в таблице 2.15.

Таблица 2.15 - Анализ показателей, характеризующих состояние оборотных средств ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг.

№ п/п	Показатель финансовой устойчивости организации	Нормативное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1	коэффициент обеспеченности оборотных активов СОС	>0,1	0,68	0,708	0,754
2	коэффициент обеспеченности материальных запасов СОС	(0,6 – 0,8)	0,904	0,804	0,834
3	коэффициент маневренности	(0,3; 0,5)	0,674	0,693	0,732

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами свидетельствует о финансовой устойчивости как в начале так и в конце анализируемого периода. В течение периода он повысился на 0,074 пункта и значительно превышает рекомендуемое значение.

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами в течение всего анализируемого периода превышает нормативное значение. Собственных оборотных средств достаточно для покрытия материальных оборотных активов, т.е. предприятие обладает возможностью обеспечения бесперебойного осуществления деятельности [22, с.97].

Рассчитанный нами коэффициент маневренности говорит о том, что на конец анализируемого периода 73,2% собственного капитала находилось в маневренном состоянии, то есть пошло на формирование II раздела актива баланса.

Все показатели, кроме коэффициента обеспеченности материальных запасов СОС, выросли в анализируемом периоде.

По данным расчетов относительных показателей финансовой устойчивости видно, что предприятие в течение всего анализируемого периода финансово устойчиво, которое к концу периода укрепилось.

Так же финансовые состояние организации характеризуют на основе данных о том, насколько оптимальна структура источников капитала предприятия, оптимальности соотношения его активов и т.п.

Таблица 2.16 - Анализ показателей, характеризующих ее финансовую независимость ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг.

№ п/п	Показатель финансовой устойчивости организации	Нормативное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1	коэффициент автономии	>0,5	0,76	0,778	0,808
2	коэффициент финансовой устойчивости	-	0,76	0,778	0,808
3	коэффициент финансовой активности	<1	0,316	0,286	0,238
4.	коэффициент финансирования	≥ 1	3,167	3,5	4,2

На основе расчетов коэффициент автономии можно говорить о том, что ООО «Сибитэк» на протяжении последних 3 лет имеет возможность покрывать свои обязательства более чем на 76%. Это характеризует рассматриваемое Общество как организацию с высоким уровнем финансовой независимости, без возникновения рисков разного рода по погашению своих обязательств. Полученные значения коэффициентов финансовой устойчивости равны рассчитанным выше (КА), т.к. у предприятия отсутствуют долгосрочные кредиты и займы.

Судя по расчетам коэффициента финансовой активности, зависимость предприятия от внешних источников невелика и уменьшилась к концу отчетного периода. На каждый 1 руб. вложенных собственных средств предприятие стало привлекать 23,8 коп. заемных источников, т. е. на 7,8 коп. меньше, чем в 2016 году.

Коэффициент финансирования свидетельствует, что каждый рубль заемных источников обеспечен собственными источниками, как на начало (больше чем в три раза), так и на конец анализируемого периода (более чем в четыре раза) [15, с.65].

Для ООО «Сибитэк» финансовые результаты работы представлены в таблице 2.17.

Таблица 2.17 - Исходные данные для расчета рентабельности ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг.

В тыс. руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Прибыль от реализации продукции	11 234	13 990	6 115
Выручка от реализации	414 077	447 090	586 615
Себестоимость реализации продукции	372 734	433 100	580 500
Чистая прибыль после уплаты УСН	5 182,2	7 972,4	3 233,8
Средний за период итог баланса	226 228	167 894	401 445
Средняя за период величина собственного капитала и резервов	92 630	217 626,5	610 889,5

По результатам анализа таблицы 2.17 видно, что в анализируемом периоде снизилась прибыль предприятия с 11 234 тыс. руб. в 2016 году до 6 115 тыс. руб. в 2018 году, при этом выручка от реализации выросла с 414 077 тыс. руб. до 586 615 тыс. руб. в 2018 году. Это говорит о том, снизилось прибыль от неосновной деятельности и выросли расходы.

Рентабельность - один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

Таблица 2.18 - Показатели рентабельности ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг.

В %

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Рентабельность продаж, Rp	52,4	39,6	17,1
Рентабельность реализованной продукции, Rp	110,0	65,4	20,6
Рентабельность собственного капитала, Rск	205,8	66,7	107,7
Рентабельность деятельности предприятия	23,9	18,7	7,8

В период с 2016 г. по 2017 г. рентабельность собственного капитала была положительной и уменьшалась, что свидетельствует об ограниченной возможности привлечения инвестиционных вложений в предприятие.

В период с 2017 г. по 2018 г. рентабельность собственного капитала была положительной и увеличивалась, что свидетельствует о возможности привлечения инвестиционных вложений в предприятие.

Рентабельность деятельности рассчитывается по формуле:

$$R_d = \frac{ЧП}{B} \cdot 100\% \quad (1)$$

где R_d - рентабельность деятельности предприятия [29, с. 27].

Рентабельность деятельности предприятия в 2017 г. снизилась по сравнению с 2016 г. на 5,12%, в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 10,91% из этого следует пересмотреть затраты на производство продукции.

Снижение рентабельности было обусловлено снижением величины прибыли предприятия. Падение показателей рентабельности свидетельствует о снижении эффективности деятельности предприятия.

Коэффициенты ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода.

Коэффициент общей ликвидности рассчитывается как частное от деления оборотных средств на краткосрочные обязательства и показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения его краткосрочных обязательств в течение определенного периода.

В 2018 г. данный показатель равен 4,07, при этом он увеличился с 2016 г. на 31%.

Коэффициент срочной ликвидности — один из трех основных показателей ликвидности, используемых для оценки экономического положения юрлица. Коэффициент срочной ликвидности дает возможность определить, какая часть

текущей (краткосрочной) задолженности юрлица может быть погашена им за счет собственных средств в течение непродолжительного времени.

В России его оптимальное значение определено как 0,7 - 0,8. В рассматриваемом предприятии в 2018 г. данный показатель равен 0,1, тогда как в 2016 г. он был 0,77.

Коэффициент абсолютной ликвидности у ООО «Сибитэк» в 2017-2018 гг. равен 0,1. Заметим, что оптимальный уровень данного показателя считается равным 0,2-0,25.

Чистый оборотный капитал – разность между оборотными активами и долгосрочными обязательствами. Чистый оборотный капитал необходим для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами означает, что предприятие не только может погасить свои краткосрочные обязательства, но и имеет достаточные финансовые ресурсы для расширения своей деятельности. Для исчисления чистого оборотного капитала надо из оборотных ресурсов убрать краткосрочные пассивы, на погашение обязательств по которым как раз и может быть направлена часть указанных ресурсов. Именно эта разница и будет составлять размер чистых оборотных активов, предопределяющих экономическую стабильность организации. [15, с.60].

В 2018 г. Чок = 5 768 т.р.

Далее проведем анализ платёжеспособности ООО «Сибитэк».

Платежеспособность – это готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов.

Текущая платежеспособность за анализируемый период может быть определена путем сопоставления наиболее ликвидных средств и быстро реализуемых активов с наиболее срочными и краткосрочными обязательствами.

$$A1 + A2 < П1 + П2.$$

на начало 2018 г. ООО «Сибитэк»: 214+621 < 373 + 1680,

на конец 2018 г. ООО «Сибитэк»: 531+203 < 197+1680.

На начало периода организация неплатежеспособна, платежный недостаток составил 1 218 тыс.руб., на конец периода обязательства превышают возможности организации в 2,5 раза. т.е. его величина значительно возросла за период.

Далее проанализируем показатели деловой активности.

Таблица 2.19 - Анализ показателей деловой активности ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг.

Наименование	В днях				
	2016 г	2017 г	2018 г	Откл-ие 2017/2016	Откл-ие 2018/2017
Отдача активов	8,21	7,56	5,91	0,92	0,78
Отдача основных средств (фондоотдача)	2,04	1,84	1,34	0,90	0,73
Оборачиваемость оборотных активов	6,17	5,72	4,57	0,93	0,80
Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат	5,39	5,22	4,35	0,97	0,83
Коэффициент оборачиваемости текущих активов	6,17	5,72	4,57	0,93	0,80
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,45	0,46	0,36	1,02	0,78
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,52	0,39	0,18	0,75	0,46
Отдача собственного капитала	6,24	5,81	4,69	0,93	0,81
Оборачиваемость материальных запасов	4,65	5,06	4,3	1,09	0,85
Оборачиваемость дебиторской задолженности	0,45	0,51	0,33	1,13	0,65
Затратный цикл	5,09	5,57	4,63	1,09	0,83
Оборачиваемость кредиторской задолженности	0,52	0,3	0,12	0,58	0,40
Производственный цикл	0,52	0,3	0,12	0,58	0,40
Чистый цикл	4,57	5,26	4,51	1,15	0,86

Более наглядно показатели деловой активности можно представить в виде графика (рисунок 2.3)

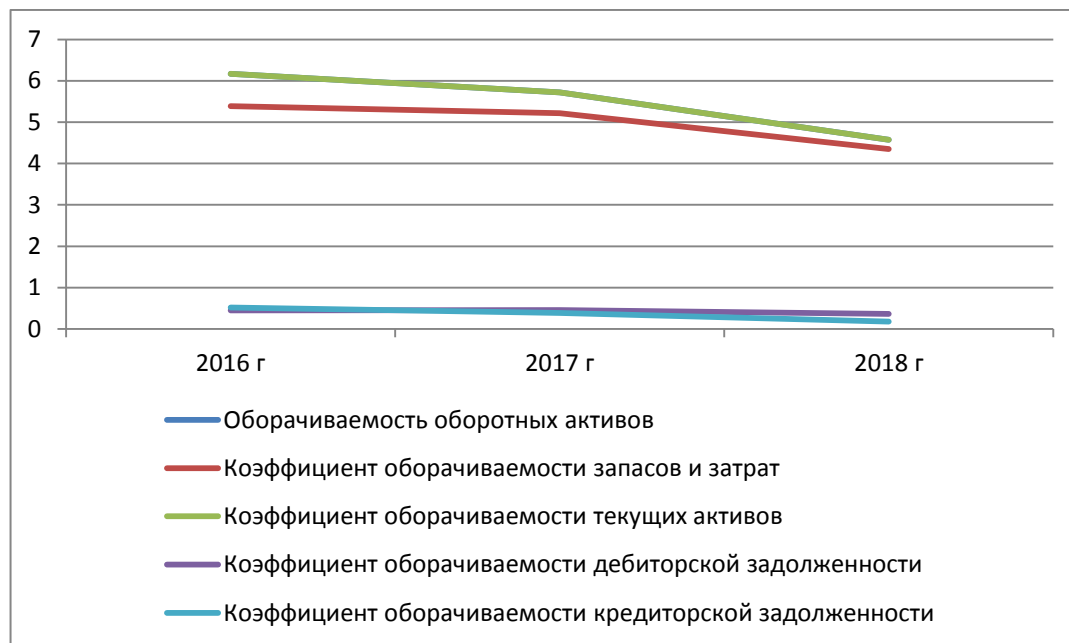


Рисунок 2.3 - Динамика показателей деловой активности ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг.,

Как видно из рисунка 2.3 по всем показателям деловой активности наблюдается отрицательная динамика, это говорит о том что продолжительность оборотов в днях у ООО «Сибитэк» снижается, что является положительным моментом в деятельности предприятия

Как видно из таблицы 2.19, за последние 3 года продолжительность затратного цикла ООО «Сибитэк» возросло с 5,09 оборотов за период до 4,63 оборотов за период, любое увеличение затратного цикла при условии, что иные показатели остались неизменными можно отнести к негативной тенденции.

Заметим, что и длительность производственного цикла за период с 2016 до 2018 гг. снизилась на 0,13 дня, что при условии роста чистого цикла может также свидетельствовать об отрицательной тенденции, и как следствие, привести к увеличению зависимости Общества от внешних источников финансирования.

В 2016 году чистый цикл оборачиваемости ООО «Сибитэк» занимал 4,57 дня. На конец 2018 г. данный показатель составил 4,51 дня. Таким образом наблюдается отрицательная тенденция, потому что увеличилось количество текущих активов, источником которых являются внешние источники финансирования.

Финансовая устойчивость организации – это такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска [10, с.73].

Результаты анализа финансовой устойчивости исследуемой организации приведены в таблице 2.20.

Таблица 2.20 - Анализ финансовой устойчивости ООО «Сибитэк» в 2018 г.

Показатели	На начало периода	На конец периода	Откл-ие(+/-)
1. Собственный капитал, тыс. руб., I^C	7 184	7 883	699
2. Иммобилизованные активы, тыс. руб., $F_{ИММ}$	1 830	1 918	88
3. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб., E^C , (стр. 1 - стр. 2)	5 354	5 936	582
4. Долгосрочные обязательства, тыс. руб., K^T	0	0	
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, тыс. руб., E^M (стр.3 + 4)	5 354	5 936	582
6. Краткосрочные займы и кредиты, тыс. руб., K^t	2 228	2 053	0
7. Общая величина основных источников формирования запасов, тыс. руб., E^Z (стр. 5 + стр. 6)	7 582	7 989	407
8. Общая величина запасов, тыс. руб., Z	6 199	6 911	712
9. Излишек (+)/недостаток (-) собственных источников формирования запасов, тыс. руб., $\pm E^C$ (стр. 3 - стр. 8)	-845	-975	-130
10. Излишек (+)/недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов, тыс. руб., $\pm E^M$, (стр. 5 - стр. 8)	-845	-975	-130
Излишек (+)/недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов, тыс. руб., $\pm E^Z$, (стр. 7 - стр. 8)	1 383	1 078	-305
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, S	(0,0,0)	(0,0,1)	-

Финансовое состояние организации на конец анализируемого периода является неустойчивым, так как в ходе анализа установлен недостаток собственных оборотных средств 975 тыс. руб., собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов 975 тыс. руб., и излишек общей величины основных источников формирования запасов 1078 тыс. руб., запасы обеспечены только за счет краткосрочных займов и кредитов.

2.3 Анализ затратности функционирования ООО «Сибитэк»

Себестоимость производства ООО «Сибитэк» складывается из затрат, связанных с использованием основных фондов, материалов, топлива, а энергии, труда и других затрат на производство и реализацию.

Рассмотрим структуру затрат ООО «Сибитэк» за последние 3 года (Таблица 2.21).

Таблица 2.21 - Структура расходов ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг.

В тыс. рублей

№ п/п	Наименование показателей	2016 г	2017 г	2018 г
1.	Вспом. материалы	276	542	598
2.	ГСМ	432	589	601
3.	Электроэнергия	180	188	204
4.	Фонд оплаты труда	6 300	6 804	7 560
5.	Страховые взносы	1 890	2 041	2 268
6.	Амортизация ОС	274	2 769	2 769
7.	Услуги сторон. пред-ий	361 956	418 748	565 388
8.	Налоги	1 392	1 220	1 063
9.	Прочие расходы	34	198	49
10.	Затраты на произв-во	372 734	433 100	580 500

Анализ расходов по статьям затрат ООО «Сибитэк» за 2018 год показал, что себестоимость в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличилась на 147 400 тыс. рублей, в основном такой рост произошел из-за увеличения закупочных цен на

запчасти. А так же в результате того, что в течение 2018 г. были заключены дополнительные доходные договоры по поставка запчастей. Именно поэтому руководством было принято решение проиндексировать заработные платы работников на 10 %. Что увеличило ФОТ и соответственно сумму страховых взносов на 983 тыс. рублей.

На рисунке 2.4 представлена структура постоянных и переменных затрат в полной себестоимости продукции.

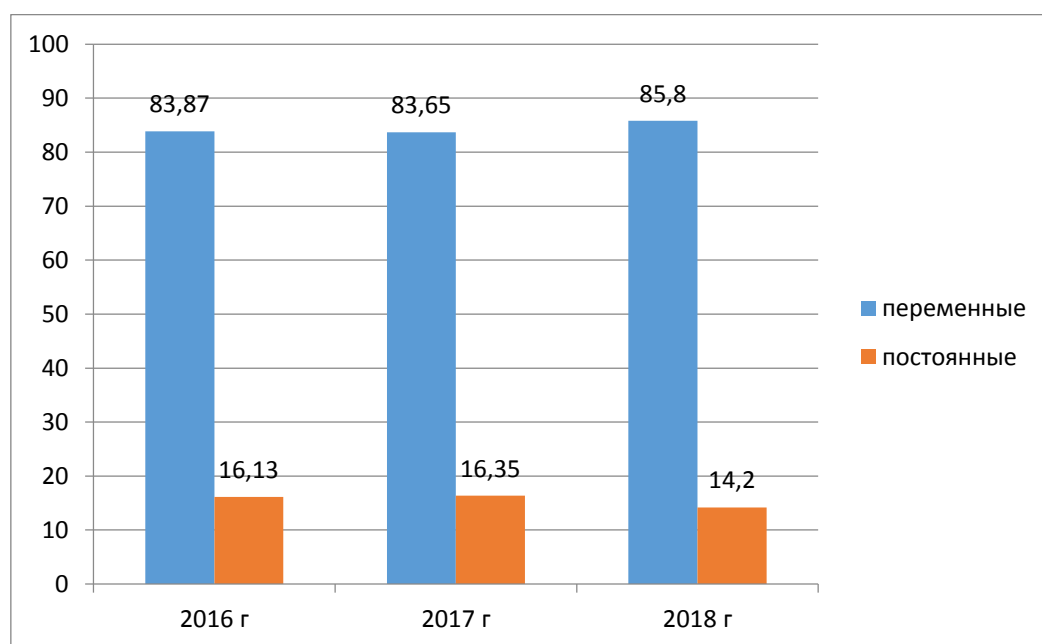


Рисунок 2.4 – Структура постоянных и переменных затрат в полной себестоимости ООО «Сибитэк» в 2016-2018 гг., %

Заметим, что за протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается рост производственных затрат, в случае с ООО «Ситибэк» это говорит о постоянном росте закупочных цен на запчасти, транспортные расходы. Важным резервом в снижении затрат на производство является уменьшение переменных затрат.

Для того что бы выявить резервы снижения затрат необходимо проанализировать затраты по калькуляционному статьям расходов. По данному признаку расходы группируются в зависимости от того, куда направлены

расходы: на обеспечение производства, управленческой деятельности общества, сбытовой деятельности, расходы на содержания персонала и т.д. такой анализ позволит выявить основные расходные статьи по каждому виду деятельности или категории товара рассматриваемого Общества.

Структура затрат на поставку такой категории товара как «Электрика мелкая» по статьям калькуляции ООО «Сибитэк» в 2016-2018 г. рисунке 2.5.

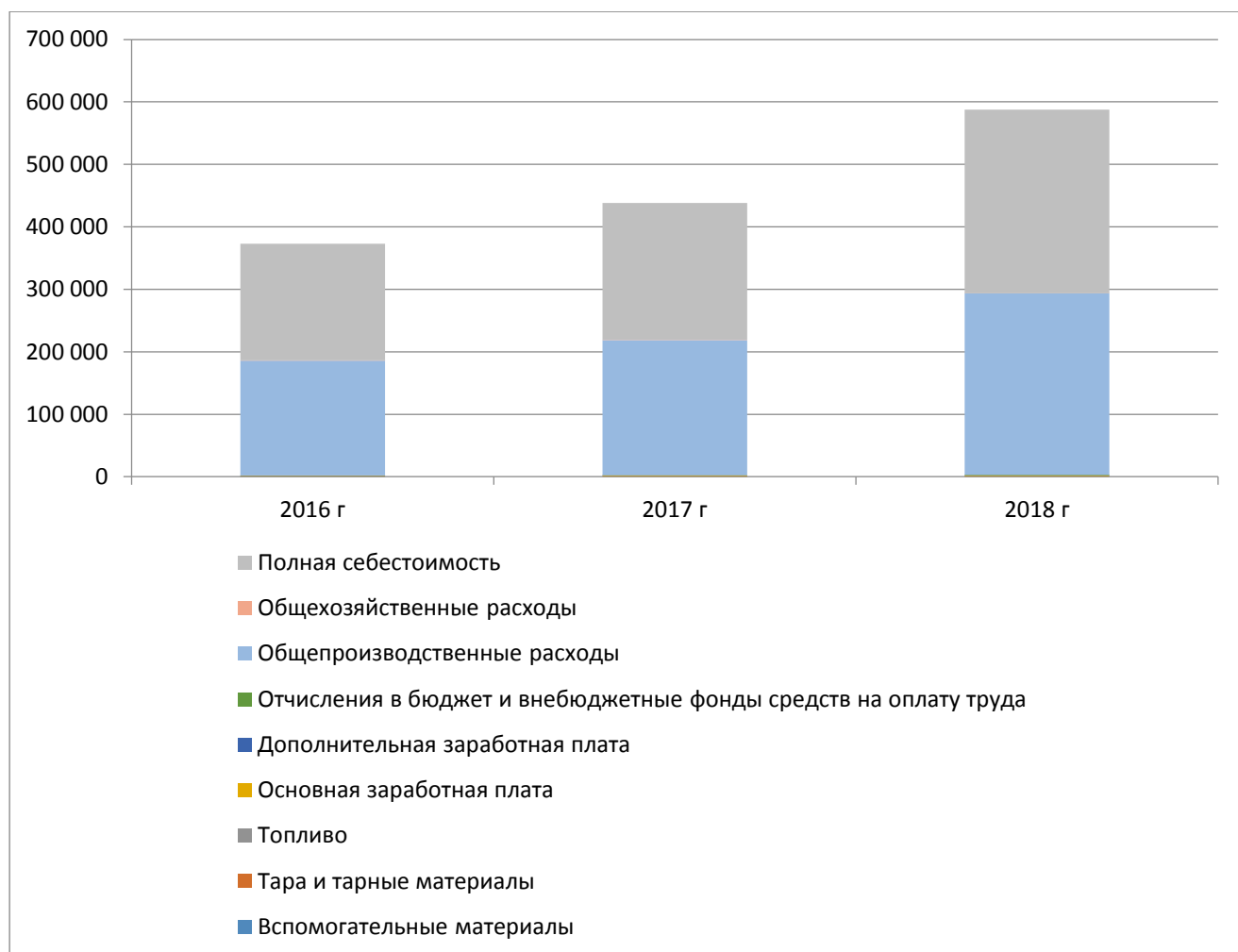


Рисунок 2.5 – Структура затрат на поставку «электрики мелкой» по статьям калькуляции ООО «Сибитэк» в 2016-2018 г,

В таблице 2.22 отражены затраты на такую категорию товара ООО «Сибитэк», как «электрика мелкая», в данном случае возможно проанализировать состав и структура затрат, отследить динамику их роста, выявить наиболее емкие категории расходов и разработать пан по их снижению.

Таблица 2.22 - Анализ затрат на поставку «электрики мелкой» по статьям калькуляции ООО «Сибитэк» в 2016-2018 г,

В тыс. руб.

Статья калькуляции	2016 г	2017 г	2018 г	Откл-ие 2017/2016	Откл-ие 2018/2017
Вспомогательные материалы	69	137	151	1,99	1,10
Тара и тарные материалы	0	0	1	1,59	1,85
Топливо	45	48	52	1,06	1,09
Основная заработная плата	1 575	1 721	1 913	1,09	1,11
Дополнительная заработная плата	158	172	191	1,09	1,11
Отчисления в бюджет и внебюджетные фонды средств на оплату труда	473	516	574	1,09	1,11
Общепроизводственные расходы	183 673	216 245	290 583	1,18	1,34
Общехозяйственные расходы	375	309	269	0,82	0,87
Полная себестоимость	186 367	219 148	293 733	1,18	1,34

Как видно из таблицы 2.22 на поставку мелкой электрики в 2016-2018 гг. наибольшее влияние формирование себестоимости оказывают статьи затрат «Общепроизводственные расходы». Таким образом, важнейшим направлением снижения затрат на производство и реализацию продукции является поиск резервов по сокращению этих расходов. При этом отметим, что в целом за последние 3 года структура затрат по рассматриваемой категории товаров практически не меняется.

И такая ситуация наблюдается по всем товарам, которые представлены к реализации ООО «Сибитэк».

Учитывая специфику работы Общества, а именно то, что ООО не производит продукцию самостоятельно, а лишь реализует ранее приобретенный товар основными направлениями к снижению себестоимости и максимизации прибыли могут стать:

- Поиск новых рынков запчастей
- Снижение затрат на транспортировку
- Изменение численности сотрудников

— Увеличение объема реализации товара, путём поиска новых рынков сбыта.

Таким образом, ООО «Сибитэк» является организацией со сбалансированной структурой баланса. Это небольшая доля имеющейся дебиторской задолженности, обеспеченность предприятия собственным капиталом, наличие небольшой доли кредиторской задолженности. ООО «Сибитэк» является конкурентоспособным предприятием. Общество работает в положительной динамике, основные группы ассортимента увеличиваются, то есть являются востребованными у заказчиков. Общество реализует широкий ассортимент товаров, составленный из 4500 товарных единиц. Анализ финансового состояния Общества показал финансовой устойчивости как в начале так и в конце анализируемого периода. Рассчитанный коэффициент автономии показывает, что данное предприятие может покрыть все свои обязательства как на начало отчетного периода так на конец более чем на 75%. Судя по расчетам коэффициента финансовой активности, зависимость предприятия от внешних источников невелика и уменьшилась к концу отчетного периода. Анализ расходов по статьям затрат ООО «Сибитэк» за 2018 год показал, что себестоимость в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличилась на 147 400 тыс. рублей, в основном такой рост произошел из-за увеличения закупочных цен на запчасти. А так же в результате того, что в течение 2018 г. были заключены дополнительные доходные договоры по поставке запчастей.

3 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ООО «СИБИТЭК»

3.1 Прогнозирование перспектив развития ООО «Сибитэк»

Для повышения конкурентоспособности организации, увеличения клиентской базы и, как следствие, получения большей прибыли необходимо расширить ассортимент предлагаемой продукции на складе предприятия.

Обслуживание и ремонт личного автотранспорта для большинства владельцев становится большой проблемой, 70% из них даже для замены масла отправляются на СТО. Что делает открытие подобного предприятия очень выгодным в перспективе решением.

Сначала нужно определиться с типом развития предприятия.

Есть несколько вариантов:

- Консервативный одиночный автосервис с классическим набором услуг. По вложениям это самый выгодный и эффективный вариант, но одиночное предприятие окупится не скоро в силу огромной конкуренции, особенно в крупных городах.
- Собственная небольшая сеть. Требуется больших капиталовложений, в первую очередь — на продвижение бренда.
- Франшиза автосервиса. Сервисы подобного плана уже не нуждаются в рекламе, поскольку пользуются большой популярностью, а конкуренции в этой сфере гораздо меньше. Но и тут не обойтись без внушительных первоначальных сумм [27, с.66].

Для того, что бы реализовать инвестиционный проект ООО «Сибитэк» по открытию автосервиса необходимо произвести его оценку. Оценивая инвестиционный проект, необходимо получить развернутый ответ на следующие вопросы:

- насколько рентабельно предприятие, привлекающее инвестиции;
- в какие сроки окупит проект вложенные средства;

— насколько проработаны риски в инвестируемой нише.

Основными критериями эффективности инвестиционного проекта являются:

- чистая приведенная стоимость (чистый дисконтированный доход), или NPV;
- внутренняя норма доходности (IRR);
- ставка модифицированной внутренней доходности (MIRR);
- индекс доходности (PI);
- срок окупаемости стартовых инвестиций (PP);
- дисконтированный срок окупаемости (DPP);
- ставка рентабельности инвестиций средневзвешенная (ARR).

Можно рассчитать эффективность проекта в целом, чтобы понять, будет ли он привлекателен в принципе, реально ли найти для его реализации дополнительные источники финансирования. Структура этого расчета оценивает:

- общественный резонанс в случае успешного воплощения проекта (предусматривает анализ влияния результатов на экономику, экологию, социальную сферу);
- эффективность проекта с точки зрения финансовой составляющей для его организатора (насколько конечный результат компенсировал и превысил его затратную часть, позволил максимально воспользоваться его результатами).

Показатели эффективности бизнес-проектов позволяют:

- сделать выводы о действительной потребности в инвестировании и отсутствии явных препятствий для этого; выявить наиболее подходящие инвестиционные схемы;
- оценить факторы, которые могут повлиять на конечный результат инвестирования и, по возможности, нивелировать их воздействие;
- сбалансировать коридор риска и доходности; наладить аналитическую систему на этапе, когда инвестиционные средства уже работают [8, с. 129].

Выделяют ряд этапов в структуре оценки эффективности инвестиционного проекта.

Этап 1. Определение целей и назначения инвестиционного проекта.

На этом этапе необходимо провести глобальную оценку инвестиционных и производственных затрат; факторов заинтересованности в проекте лиц и компаний, участвующих в инвестировании; реальных финансовых возможностей у потенциальных инвесторов; факторов, определяющих риски инвестирования, и обоснованность участия в инвестировании конкретных его участников и партнеров в сопутствующих отраслях.

Этап 2. Анализ издержек. На этом этапе целесообразно выделить позиции, которые обеспечат детальное изучение расходной части инвестиций и производства, объективизируют расчеты составлением смет, распределяют финансовые вложения по отдельным этапам проекта с контролем рентабельности на каждом из них.

Этап 3. Оценка эффективности инвестиций. Этот этап предусматривает в своей первой части расчет показателей эффективности инвестиционного проекта в перспективе. Кроме того, эта часть отражает социальный результат после внедрения проекта и степень его влияния на бюджеты федерального и регионального уровней, если они принимали в нем участие. Вторая часть ориентирована на детальный анализ степени участия в проекте каждого из инвесторов, на утверждение структуры вложения в проект финансовых средств.

Этап 4. Формирование стратегии финансирования. В этом этапе тоже выделяют ряд подэтапов, которые уточняют финансовые источники, сегментируют перспективных участников инвестирования, определяют порядок их участия в проекте, обосновывают приоритеты поэтапного инвестирования, анализируют результаты внедрения проекта, подводят итоги совместного финансового потока средств в разрезе полного покрытия затратной части проекта [25, с.64].

ООО «Сибитэк» есть помещение для размещения автосервиса. Оно расположено рядом с офисом Общества, что очень удобно как для клиентов, так и для руководства.

При расчёте на дальнейшее расширение предприятия необходимо подобрать место с достаточным запасом площади.

Основные критерии выбора месторасположения:

- оживленное место, лучше недалеко от трассы;
- наличие интенсивного движения легковых автомобилей;
- одно- или двухэтажное здание;
- хороший обзор со стороны дороги.

Перечень документов, регламентирующих деятельность автосервисов, определен действующим законодательством (ФЗ №14 от 08.02.98 г. в редакции от 07.03.12 г.).

Так как обязательное лицензирование отменили, разрешительную документацию нужно получить только от санитарно-эпидемиологической службы и пожарного надзора. Для того чтобы эта процедура прошла проще, стоит заказать проект коммуникаций здания с учетом его назначения.

Для согласования в Санэпиднадзоре необходимо:

- расстояние до ближайших детских учреждений и жилых домов не может быть менее 50 м;
- жилое помещение непригодно для открытия сто;
- наличие коммуникаций (канализация, водоснабжение);
- хорошая система вентиляции;
- соблюдение норм гигиены (наличие душевой и пр.);
- на одного сотрудника должно приходиться не менее 5 м².

Оборудование и персонал. От этих двух составляющих напрямую зависит популярность и рентабельность предприятия.

Необходимый минимум:

- Инструменты для замены жидкостей в автомобиле — отвертки, ключи, фильтрующее оборудование, подъёмник.
- Домкраты и подъёмники, а также набор инструментов для шиномонтажа.
- Трансмиссионная стойка.
- Стенд развал-схождения.
- Тески, дрели, паяльники, сварочное оборудование.
- Инструменты для мойки деталей, для ремонта агрегата — компрессор со сжатым воздухом.
- Токарный и фрезерный станок.
- Сканер для диагностики.
- Оборудование для лакокрасочных работ.
- Пневмоинструмент и др.

В зависимости от специализации и масштабов предприятия список может пополняться большим количеством пунктов.

Наиболее уязвимым моментом является подбор персонала. Очень сложно найти профессионалов, нередко приходится переманивать сотрудников у конкурентов. Ремонт осуществляется минимум 4 людьми, в каждой смене — 2 человека.

Так же необходимо учесть вложения для развития бизнеса, такие как реклама и т.п.

Имея хороший бизнес план автосервиса и правильно выполнив все этапы его первоначального становления, можно рассчитывать на окупаемость в течение 3 лет, часто — даже 1-2 лет.

Стратегия ООО «Сибитэк» связана с созданием сервиса по ремонту автомобильной техники.

Стратегия ООО «Сибитэк» совмещает в себе несколько стратегий концентрированного роста, а именно стратегию развития рынка и стратегию развития продукта.

В связи с расширением деятельности организации, за счет предоставления нового сервиса по ремонту автомобильной техники у предприятия появятся новые сегменты потребителей, а именно юридические лица, которые эксплуатируют грузовой автотранспорт и другую технику. Также это нововведение повысит конкурентоспособность на рынке продаж автомобильных запчастей.

3.2 Целесообразность инвестиционного проекта по открытию сервисного центра обслуживания и ремонта автомобилей

Рассчитаем общую сумму затрат на реализацию проекта по открытию автосервиса для ООО «Сибитэк».

Штатная структура ООО «Сибитэк» и окладные части заработной платы представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Затраты на заработную плату автосервиса ООО «Сибитэк» в месяц

В тыс. руб.

Должность	Оклад	Кол-во	Общие затраты	Премия
Исполнительный директор	25	1	25	20% от прибыли
Менеджеры	35	4	140	10% от стоимости произведенных в его смену работ
Автомеханик	40	4	160	40% от стоимости произведенных работ
Главный бухгалтер	27	1	27	
Бухгалтер	25	1	25	
Заведующая складом	25	1	25	

Обратим внимание, что заработные платы Менеджеров высшего звена и ИТР ниже, чем зарплаты рядовых менеджеров и рабочих, все потому, что руководство автосервиса должны будут работать по совмещению с ООО «Сибитэк».

Итоговые отчисления на окладную часть заработной платы ежемесячно составляют: 402 000 рублей.

Общая численность персонала – 12 человек.

Общей задачей руководителя автосервиса будет создание коллектива профессионалов. Для этого придется приложить немало усилий. Вопрос повышения квалификации мастеров путем обучения (взаимного или на курсах) будет постоянно актуален, если Общество хочет быть одним из первых в своем деле.

Менеджер напрямую будет подчиняться исполнительному директору ООО «Сибитэк» и нести полную ответственность за деятельность. В его обязанности входит организация деятельности СТО, координация деятельности сотрудников, разработка стратегических и тактических планов развития автосервиса. Кроме того, менеджер автосервиса отвечает за проведение маркетинговой политики и рекламных акций.

В обязанности главного бухгалтера входит ведение финансовой отчетности предприятия, предоставление сведений о текущей финансово-хозяйственной деятельности, начисление з\п и т.д.

Автомеханик отвечает непосредственно за техническую составляющую деятельности автосервиса. Он контролирует сервис, проверяет качество выполнения работы, выслушивает рекомендации (претензии) со стороны заказчиков, проводит инструктаж новых сотрудников. План по персоналу предполагает наличие 4 мастеров, это объясняется тем, что автосервис предоставляет достаточно широкий спектр услуг по техническому обслуживанию автомобилей. Поэтому один из мастеров будет отвечать за выполнение работ по ремонту ходовой части и ремонту двигателя и т.д., другой же мастер будет отвечать за замену спец жидкостей и не крупных запчастей.

Заведующий складом ведет контроль и учет за деталями, запасными частями, ГСМ, автоэмалями и другими необходимыми расходными материалами, которые используются при осуществлении текущей деятельности автосервиса.

Также зав. складом оформляет заявки на поступление тех или иных запасных частей, составляет акты об их приемке.

Помимо соответствующей квалификации, к данным работникам предъявляются такие требования как способность к развитию, обучению и навыки межличностного общения.

Многие организации приходят к тому, что начинают меньше приобретать новой техники и больше ремонтировать имеющиеся свои. Кроме этого, даже те, кто купил новую технику будут больше ориентироваться на ремонт в в сервисных центрах, с наличием необходимых запасных частей. Все эти факторы позволят привлечь новых клиентов в наш сервис.

В связи с большими различиями в ремонте техники разных марок и, в связи с этим, необходимостью приобретения большого количества специализированного оборудования, первоначально СТО будет ориентироваться на владельцев отечественной техники (Камаз, Т-170 и тд).

На первые 3 месяца после открытия будет проводиться акция, которая позволит новым клиентам делать ремонт с дисконтом в 20%. Это позволит завлечь новых клиентов в автосервис и увеличить денежный поток.

Планируется, что структура предоставляемых услуг в выручке будет следующей:

- ремонт подвески;
- ремонт тормозной системы;
- ремонт системы охлаждения;
- шиномонтажные работы;
- диагностика;
- ремонт системы кондиционирования;
- ремонт рулевого управления.

Таблица 3.2 – Планируемый объем производимых ремонтных работ в автосервисе
ООО «Сибитэк»

Наименование работ	доля в выручке
техническое обслуживание автомобиля	10%
ремонт подвески	20%
ремонт тормозной системы	15%
ремонт системы охлаждения	10%
шиномонтажные работы	15%
диагностика	10%
ремонт системы кондиционирования	10%
ремонт рулевого управления	10%
ИТОГО	100%

В связи с тем, что планируется приобретение 2 подъемников и 1 стэнда для схода-развала, в автосервисе окажется всего три поста для ремонта автомобиля. Исходя из этого максимальный объем работ, который будет выполняться в автосервисе может составить 1 080 часов (3 поста x 12 часов работы в сутки x 30 дней в месяце). С учетом того, что стоимость работ составляет 900 руб./нормочас, максимальная выручка предприятия в месяц может составить 972 000 руб.

Планируется, что оптимальная загрузка предприятия составит около 70% или 680 400 тыс. руб., на которую предприятие выйдет через 2,5 года после начала финансирования.

Таблица 3.3 – Выручка от реализации инвестиционного проекта ООО «Сибитэк»
в месяц

Наименование	Значение
Количество постов для работы	3
Количество часов работы в сутки	12
Количество дней в месяце	30
Стоимость 1 нормочаса, руб.	900
Максимальная выручка в месяц, руб.	972 000
Оптимальная нагрузка на СТО	70 %
Выручка от реализации услуг СТО, руб.	680 400

Для закупки и доставки спецтехники в рамках нового проекта требуется около 1 месяца. Как видно из таблицы 3.3 выручка от его внедрения проекта планируется в сумме составит 8 164,80 тыс.руб. в год.

Чистый приток денежных средств от реализации проекта закупа и применения новых машин ООО «Сибитэк» составит 1 152,69 тыс. руб. в год (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Финансовые показатели от реализации инвестиционного проекта ООО «Сибитэк»

В тыс. руб.

Наименование	Сумма
Выручка от реализации	8 164,80
Затраты	2 717,00
Издержки без амортизации основных средств	6 808,85
Амортизация основных средств	339,63
Валовый доход (прибыль)	1 016,33
Налог на прибыль	203,27
Чистая прибыль	813,06
Чистый приток денежных средств	1 152,69

Финансирование мероприятий по закупке спецтехники и внедрению ее в производство планируется осуществить за счет собственных средств рассматриваемого Общества.

3.3 Расчет эффективности инвестиционного проекта по открытию сервисного центра обслуживания и ремонта автомобилей

В рамках оценки эффективности инвестиционных вложений основная задача менеджера заключается в том, чтобы выбрать такой проект (в том числе и путь его реализации), который принесет как можно больше прибыли. Иначе говоря, инвестиционный проект будет эффективен в том случае, если он имеет максимальную приведенную стоимость по сравнению с ценой требуемых капиталовложений.

На сегодняшний день выделяют разные методы оценки эффективности капитальных вложений и инвестиционных проектов. При этом каждый метод основывается на одном и том же принципе: благодаря инвестиционным вложениям организация должна получить прибыль (то есть увеличить свой собственный капитал).

Для оценки эффективности инвестиционных вложений используются различные финансовые показатели, которые характеризуют инвестиционный проект с самых разных сторон. Эти данные отвечают интересам разных групп людей, которые имеют отношение к конкретной организации (кредиторы, инвесторы, менеджеры и так далее) [18, с. 187].

При расчете степени эффективности нового проекта оценку предстоящих затрат и результатов осуществляют в пределах определенного периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета (месяц, квартал, полугодие, год).

Для того что бы соизмерить показатели по различным шагам периода планирования при оценке эффективности любого инвестиционного проекта используется метод дисконтирования, т.е. приведение к начальному шагу затрат.

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования α_t , определяемый как:

$$\frac{1}{(1 + E)^{\alpha_t}} \quad (2)$$

где t - номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$), а T - период планирования;

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для проведения сравнительной характеристики различных вариантов проектов инвестирования применяют ряд общепринятых показателей. Таких как чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости [25, с. 128].

Практически каждый инвестор ставит перед собой задачу извлекать из осуществляемых финансовых вложений максимальную прибыль. Для получения полной картины принято рассчитывать показатель чистой или приведенной стоимости проекта инвестирования.

Полученное значение фактически показывает количество денежных средств, которое будет заработано за все время существования или жизненный цикл рассматриваемого инвестиционного проекта.

Расчет чистой стоимости подразумевает четкое понимание характера и динамики денежных потоков, которые принесут вложения.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу. :

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \alpha_t - K \quad (3)$$

где R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчета;

Z_t - затраты, осуществляемые на t -ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

α_t - коэффициент дисконтирования.

K - сумма дисконтированных капиталовложений, которая рассчитывается по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \alpha_t \quad (4)$$

где K_t - капиталовложения на t -ом шаге.

В случае когда при расчёте ЧДД проекта получают положительный результат, то это означает, что изучаемый проект эффективен, в случае отрицательного результата - неэффективен. Чем выше показатель чистого дисконтированного дохода, тем больше эффективность проекта.

Индекс доходности (ИД) Данный индекс представляет собой отношение дисконтированного дохода к размеру инвестируемого капитала (K). В некоторых источниках этот показатель также известен под названиями индекс рентабельности инвестиций или прибыльности инвестиционного проекта [25, с.127].

Главная сложность вычисления индекса доходности состоит в правильной оценке размера потенциальных денежных поступлений, а также ставки дисконтирования:

$$ИД = \frac{1}{K} * \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) * \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (5)$$

Индекс доходности тесно связан с чистым дисконтированным доходом. Он строится из тех же элементов и его значение связано со значением ЧДД. В случае когда ЧДД имеет положительное значение, то и $ИД > 1$ и наоборот. Когда ИД больше 1, инвестиционный проект эффективен, если $ИД < 1$ – неэффективен.

Внутренняя норма доходности (ВНД) представляет собой ту норму дисконта ($E_{внд}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям.

Она представляет собой ставку, которая обеспечивает отсутствие убытков по инвестициям или тождественность доходов от вложений затратам на рассматриваемый инвестиционный проект. Дополнительно ее можно определить, как предельное значение процентной ставки, при которой фактическая разница между оттоком и притоком денег будет равняться нулю.

Внутренняя норма доходности имеет четкий экономический смысл. Во-первых, она показывает потенциальную прибыльность инвестиций. Во-вторых, позволяет рассчитать оптимальную ставку по кредиту.

Иными словами Евнд (ВНД) рассчитывается как:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - 3_t}{(1 + E_{ввн})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{T}{(1 + E_{ввн})^t} \quad (6)$$

При расчете ЧДД инвестиционного проекта мы получаем информацию о том, является ли проект эффективным или нет при определённой заданной норме дисконта (E), ВНД проекта определяется в процессе расчета и затем сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на инвестируемый капитал.

В том случае, когда ВНД равно или больше нормы дохода, определённой инвестором, на капитал, то в этой ситуации инвестиции оправданы, и, как следствие, рассматривается вопрос о его реализации. В ином случае, реализация инвестиционного проекта нецелесообразна.

Срок окупаемости - время, которое необходимо для того, чтобы инвестиции принесли достаточное количество денежных средств для реального возмещения инвестиционных расходов.

Срок окупаемости вложений – популярный инструмент оценки потенциальных вложений. В этом его можно сравнить с внутренним коэффициентом окупаемости и чистой текущей стоимостью.

Данный показатель – это один из наиболее доступных способов, которые позволяют понять, какое количество времени понадобится компании, чтобы возместить первоначальные затраты. Этот критерий позволяет с высокой точностью производить планирование инвестиций даже в государствах с недостаточно устойчивой финансовой системой [25, с. 124].

При реализации инвестиционного проекта выделяют три вида деятельности: инвестиционная (1), операционная (2) и финансовая (3).

В рамках каждого вышеуказанного вида деятельности происходит приток $\Pi_i(t)$ и отток $O_i(t)$ денежных средств. Разность между ними обозначим как $\Phi_i(t)$:

$$\Phi_i(t) = \Pi_i(t) - O_i(t) \quad (7)$$

где i – вид деятельности ($i = 1, 2, 3$).

$\Phi_1(t)$ является аналогом $(-Kt)$, а $\Phi_2(t)$ является аналогом $(Rt - Z_1t)$.

Ниже оно будет обозначаться через $\Phi_+(t)$.

Поток реальных денег $\phi(t)$ - это разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности в каждом периоде осуществления проекта (на каждом шаге расчета).

$$\Phi(t) = [\Pi_1(t) - O_1(t)] + [\Pi_2(t) - O_2(t)] = \phi_1(t) + \phi_+(t) \quad (8)$$

где $\phi(t)$ является аналогом $(Rt - Zt)$.

Сальдо реальных денег $b(t)$ - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности (также на каждом шаге расчета).

$$b(t) = \sum_{i=1}^3 [\Pi_i(t) - O_i(t)] = \phi_1(t) + \phi_+(t) + \phi_3(t) \quad (9)$$

Результаты деятельности или затраты на проект на t -ом шаге зависят от деятельности не только на t -ом шаге, но и на предыдущих шагах, то для определения потока реальных денег используется сальдо накопленных реальных денег.

Сальдо накопленных реальных денег $B(t)$ рассчитывается по формуле:

$$B(t) = \sum_{k=0}^t b(k) \quad (10)$$

Текущее сальдо реальных денег $b(t)$ рассчитывается через $B(t)$ как:

$$b(t) = B(t) - B(t - 1) \quad (11)$$

Поток реальных денег определяется как :

$$\phi(t) = b(t) - \phi_3(t) \quad (12)$$

При положительном значении $B(t)$ выявляются свободные денежные средства на t -ом шаге, при отрицательном – их недостаток.

Положительная величина сальдо накопленных реальных денег в любом временном интервале – это необходимый критерий принятия решения о реализации инвестиционного проекта. Его отрицательная величина говорит о необходимости привлечения дополнительных инвестиций: собственных или заемных, - и фиксации этих инвестиций в расчетах эффективности.

Основой при расчетах при оценке коммерческой эффективности инвестиционного проекта являются нижеуказанные положения:

- продолжительность периода планирования принята 8 лет (8 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;
- цены, тарифы (кроме электроэнергии)* и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;
- инфляция не учитывается.

Продолжительность периода в 8 лет рассчитана на основе среднего срока службы технологических машин и оборудования.

Норма дисконтирования установлена из того, что:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ – 7,75 %;
- риск недополучения прибыли 10 %.

Сделанные предположения дают характеристику и оценку эффективности инвестиционного проекта как предварительную, которая требует уточнения в будущем.

Результаты расчетов по оценке эффективности проекта по открытию СТО ООО «Сибитэк» представлены в таблицах 3.5-3.9.

За период планирования инвестиционный проект ООО «Сибитэк» по приобретению и применению спецтехники необходимо вложить 2 717 тыс. руб., и в результате Общество получит 813,06 тыс. руб. в год чистой прибыли. При этом чистый реальный доход проекта составит 1 152,69 тыс. руб. в год, а чистый дисконтированный доход – 1 152,69 тыс. руб. в год.

Срок окупаемости проекта исчисленный по реальным потокам равен 1,36 годам, а исчисленный по дисконтированным потокам - 1,73 лет.

Анализ показателей эффективности инвестиционного проекта по открытию СТО ООО «Сибитэк» можно сделать по рисунку 3.1. Как видно чистый дисконтированный доход имеет положительное значение, а индекс доходности превышает 1, характеризуют инвестиционный проект ООО «Сибитэк» как эффективный.

При этом и внутренняя норма доходности проекта и срок его окупаемости устраивают инвесторов. А положительное сальдо денежных потоков говорит о том, что проект по закупке спецтехнике можно осуществить при избранной схеме финансирования.

Заметим, что это лишь предварительный анализ по оценке эффективности инвестиционного проекта, на его основании должны быть проведены более детальные расчеты.

Таблица 3.5 – Поток денежных средств от инвестиционного проекта ООО «Сибитэк»

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	5 2024	6 2025	7 2026	
1. Расходы на приобретение активов, всего	2 717,00								2 717,00
в том числе:									
за счет собственных средств	2 717,00								
за счет заемных средств.	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-2 717,00								-2 717,00
2.2. Нарастающим итогом	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-2 717,00								-2 717,00
3.2. Нарастающим итогом	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00	-2 717,00

Таблица 3.6 - Отток денежных средств от операционной деятельности ООО «Сибитэк»

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	5 2024	6 2025	7 2026	
1. Выручка от реализации (экономический эффект)	8 164,80	8 164,80	8 164,80	8 164,80	8 164,80	8 164,80	8 164,80	8 164,80	65 318,40
2. Текущие издержки	6 808,85	6 808,85	6 808,85	6 808,85	6 808,85	6 808,85	6 808,85	6 808,85	54 470,78
3. Амортизация основных средств	339,63	339,63	339,63	339,63	339,63	339,63	339,63	339,63	2 717,00
4. Валовый доход	1 016,33	1 016,33	1 016,33	1 016,33	1 016,33	1 016,33	1 016,33	1 016,33	8 130,62
5. Налог на прибыль (20%)	203,27	203,27	203,27	203,27	203,27	203,27	203,27	203,27	1 626,12
6. Чистая прибыль	813,06	813,06	813,06	813,06	813,06	813,06	813,06	813,06	6 504,49
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	9 221,49
7.2. Нарастающим итогом	1 152,69	2 305,37	3 458,06	4 610,75	5 763,43	6 916,12	8 068,81	9 221,49	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	1 152,69	968,64	813,99	684,02	574,81	483,03	405,91	341,10	5 424,19
8.2. Нарастающим итогом	1 152,69	2 121,33	2 935,32	3 619,34	4 194,15	4 677,18	5 083,09	5 424,19	

Таблица 3.7 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности ООО «Сибитэк»

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	5 2024	6 2025	7 2026	
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-1 564,31	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	6 504,49
1.2. Нарастающим итогом.	-1 564,31	-411,63	741,06	1 893,75	3 046,43	4 199,12	5 351,81	6 504,49	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1. По шагам	-1 564,31	968,64	813,99	684,02	574,81	483,03	405,91	341,10	2 707,19
2.2. Нарастающим итогом.	-1 564,31	-595,67	218,32	902,34	1 477,15	1 960,18	2 366,09	2 707,19	

Таблица 3.8 – Сальдо денежных потоков от инвестиционного проекта ООО «Сибитэк»

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	5 2024	6 2025	7 2026	
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	9 221,49
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	1 152,69	2 305,37	3 458,06	4 610,75	5 763,43	6 916,12	8 068,81	9 221,49	

Таблица 3.9 - Норма дисконта и чистый дисконтированный доход от инвестиционного проекта ООО «Сибитэк»

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	5 2024	6 2025	7 2026	
0	-1 564,31	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	6 504,49
0,1	-1 564,31	1 047,90	952,63	866,03	787,30	715,73	650,66	591,51	4 047,45
0,2	-1 564,31	960,57	800,48	667,06	555,89	463,24	386,03	321,69	2 590,65
0,3	-1 564,31	886,68	682,06	524,66	403,59	310,45	238,81	183,70	1 665,64
0,4	-1 564,31	823,35	588,11	420,08	300,05	214,32	153,09	109,35	1 044,03
0,5	-1 564,31	768,46	512,31	341,54	227,69	151,79	101,20	67,46	606,13
0,6	-1 564,31	720,43	450,27	281,42	175,89	109,93	68,71	42,94	285,26
0,7	-1 564,31	678,05	398,85	234,62	138,01	81,18	47,75	28,09	42,25
0,8	-1 564,31	640,38	355,77	197,65	109,80	61,00	33,89	18,83	-146,99
0,9	-1 564,31	606,68	319,30	168,05	88,45	46,55	24,50	12,90	-297,88
1	-1 564,31	576,34	288,17	144,09	72,04	36,02	18,01	9,01	-420,63
0,0000	-1 564,31	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	1 152,69	6 504,49

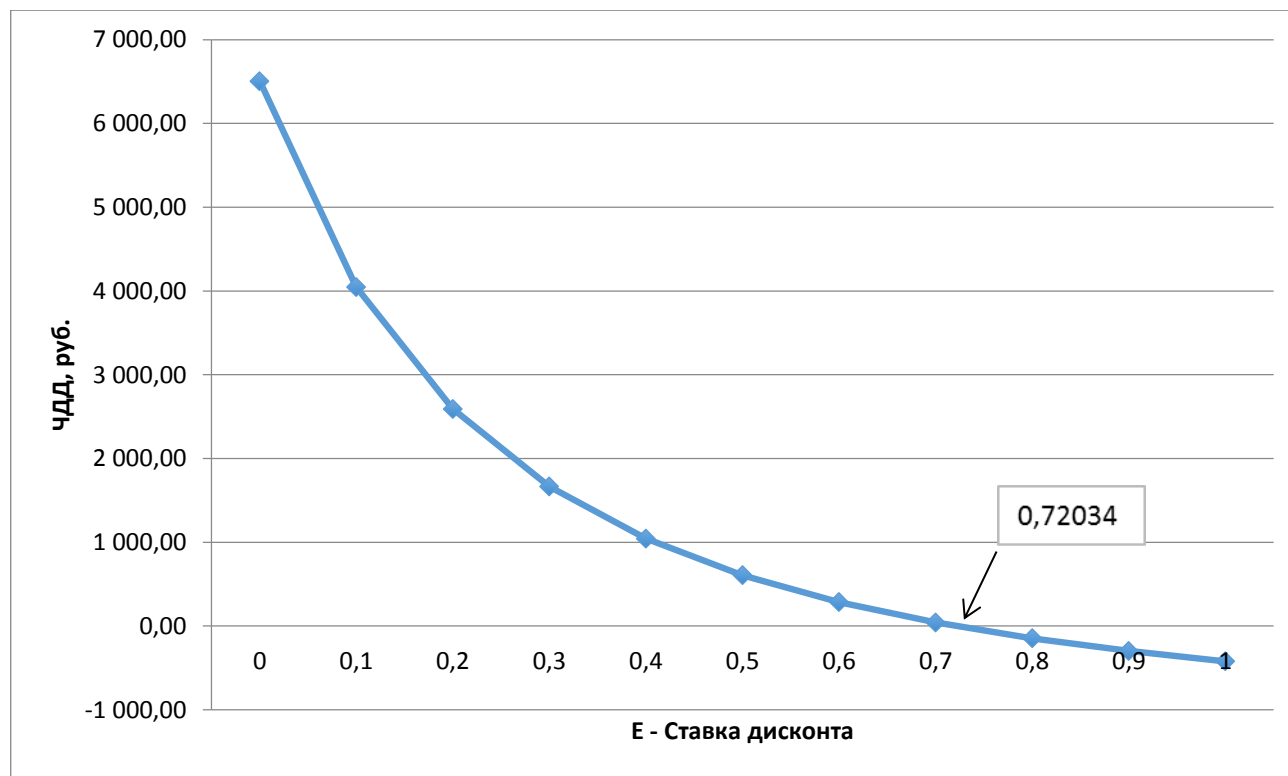


Рисунок 3.1 – Определение внутренней нормы доходности инвестиционного проекта ООО «Сибитэк»

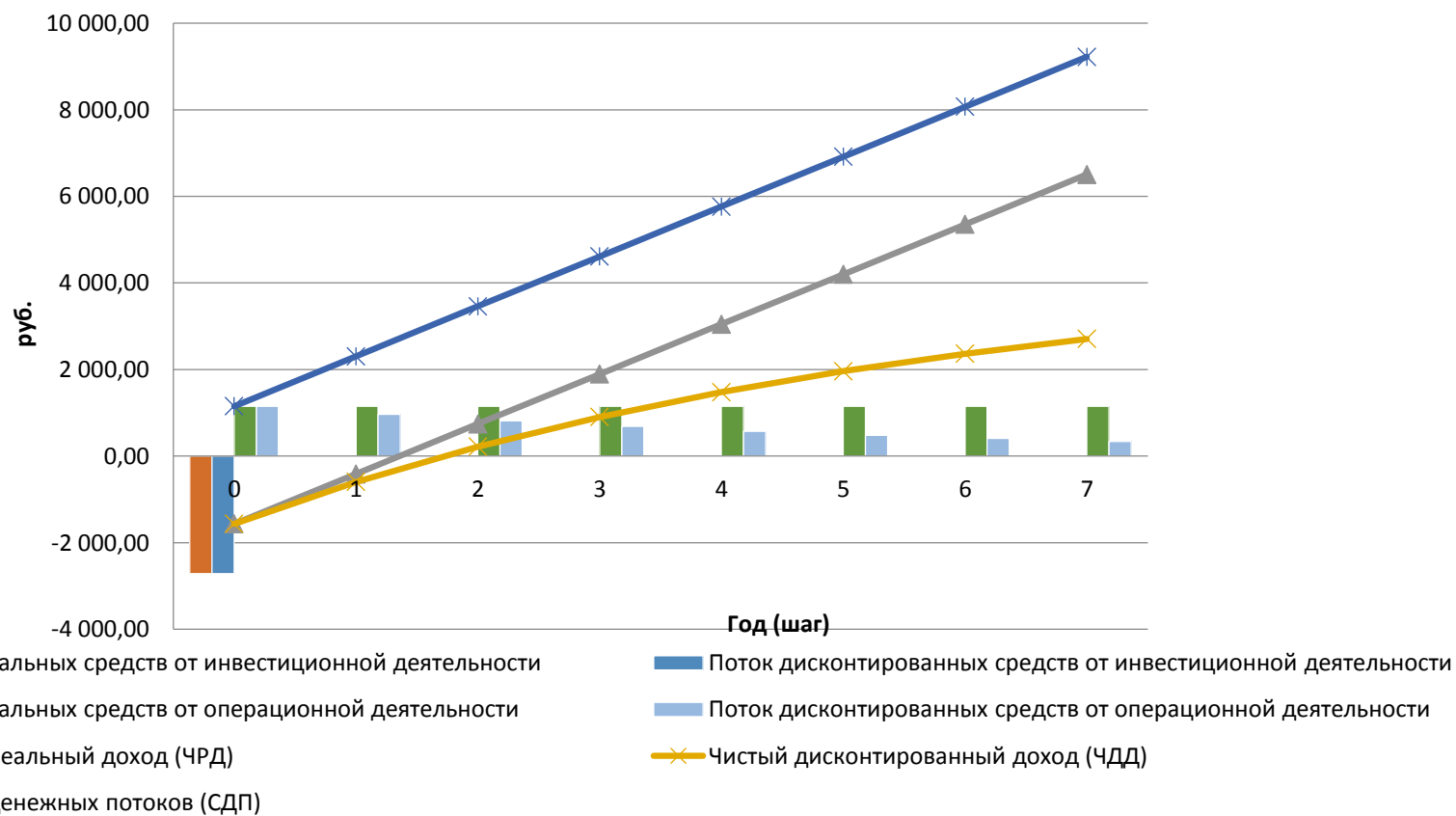


Рисунок 3.2 – Эффективность инвестиционного проекта ООО «Сибитэк»

При проведении анализа экономической эффективности конкретного инвестиционного проекта требуется учесть его неопределенность, т.е. неполную и неточную информацию об условиях, в которых будет реализован проект, риски, т.е. вероятность того, что могут возникнуть такие условия, повлекут за собой негативные последствия для всех или отдельных участников инвестиционного проекта. Учет факторов неопределенности и оценку инвестиционных рисков проекта может обеспечить анализ его чувствительности.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта (sensitivity analysis) – это методика оценки влияния изменений исходных параметров инвестиционного проекта (инвестиционных затрат, притока денежных средств, ставки дисконтирования, операционных расходов и т. д.) на его конечные характеристики, обычно для этого применяют IRR или NPV.

Первоначально при анализе чувствительности инвестиционного проекта, определяют исходные параметры или показатели, на основании которых производится расчет чувствительности инвестиционного проекта. Затем осуществляется последовательно-единичное изменение каждого выбранного показателя. И стоит отметить, что лишь одна из выбранных переменных меняет свое значение на прогнозное число процентов (обычно, 5%, 10% или 15%), и на основе этих данных делают пересчет новой величины применяемого критерия.

Следующим этапом является оценка относительного изменения критерия по отношению к базисному показателю и производится расчёт показателя чувствительности.

Показателем чувствительности является соотношение процентного изменения критерия к изменению значения переменной на прогнозное число процентов (эластичность изменения показателя). По такой же методике рассчитывают показатели чувствительности остальным выбранным переменным [19, с.64].

На следующем этапе, применяя результаты произведенных расчетов, осуществляет ранжирование параметров по той степени на сколько они важны и далее осуществляется и экспертная оценка предсказуемости значений показателей.

При проведении анализа чувствительности инвестиционного проекта главным моментом является оценка степени влияния изменения каждого (или их сочетание) из базовых параметров, чтобы спрогнозировать отрицательное развитие ситуации при реализации инвестиционного проекта.

Итоги анализа чувствительности учитывают при производстве сравнения взаимозаменяемых и не взаимозаменяемых позиций, с учетом ограничения по максимальному бюджету инвестиционного проекта.

При прочих равных условиях выбор делают в пользу инвестиционного проекта (проектов), которые наименее чувствительный к ухудшению входных параметров. В проведении анализа чувствительности речь идет не об снижении рисков инвестирования, а о проведении анализа последствий неправильной оценки некоторых величин.

При этом отметим, что анализ чувствительности сам по себе не изменяет факторы риска.

В таблице 3.10 представлены значение чистого дисконтированного дохода при варьируемых показателях.

Таблица 3.10 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

В тыс. руб.

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	541,44			2 707,19			4 872,95
Тенкущие издержки		4 277,36		2 707,19		1 137,02	
Налоги			2 734,26	2 707,19	2 680,12		

На рисунке 3.3 представлена диаграмма Чувствительности проекта к риску для предлагаемого инвестиционного проекта по открытию станции технического обслуживания.

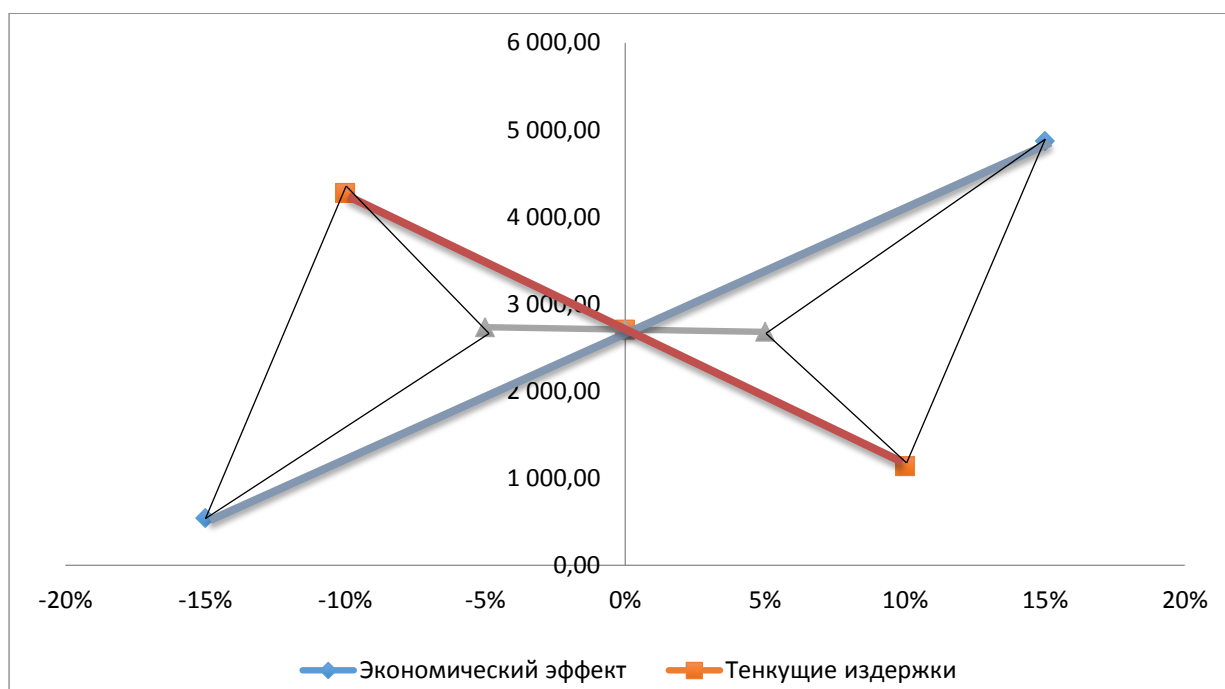


Рисунок 3.3 – Диаграмма Чувствительности проекта к риску

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме Чувствительности проекта к риску, мы можем сделать вывод, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Таким образом, для достижения стратегических целей организации планируется осуществить проект по открытию станции технического обслуживания, для реализации которого потребуются инвестиции.

Открытие СТО приведет к росту прибыли Общества и как итог расширения сферы деятельности ООО «Сибитэк».

Таким образом, ООО «Сибитэк» планирует расширить свою деятельность посредством открытия станции технического обслуживания. У Общества есть помещение для размещения автосервис. Оно расположено рядом с офисом, что очень удобно как для клиентов, так и для руководства. Планируется, что оптимальная загрузка предприятия составит около 70% или 680 400 тыс. руб. в

месяц. Для закупки и доставки спецтехники в рамках нового проекта требуется около месяца. Выручка от его внедрения проекта планируется в сумме составит 8 164,80 тыс.руб. в год. Чистый приток денежных средств от реализации проекта закупа и применения новых машин ООО «Сибитэк» составит 1 152,69 тыс. руб. в год. Финансирование мероприятий по закупке спецтехники и внедрению ее в производство планируется осуществить за счет собственных средств рассматриваемого Общества.

За период планирования инвестиционный проект ООО «Сибитэк» по приобретению и применению спецтехники необходимо вложить 2 717 тыс. руб., и в результате Общество получит 813,06 тыс. руб. в год чистой прибыли. При этом чистый реальный доход проекта составит 1 152,69 тыс. руб. в год, а чистый дисконтированный доход – 1 152,69 тыс. руб. в год. Срок окупаемости проекта исчисленный по реальным потокам равен 1,36 годам, а исчисленный по дисконтированным потокам - 1,73 лет. Данный проект имеет незначительный уровень риска, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия. Открытие СТО приведет к росту прибыли Общества и как итог расширения сферы деятельности ООО «Сибитэк».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ООО «Сибитэк» создано в 2013 г. и действует в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также иным применимым законодательством.

ООО «Сибитэк» занимается: антифризами и маслами синтетика, колесами, дисками и шинами, запчастями для грузовиков и КАМАЗ, продажей запчастей для спецтехники, продажей погрузчиков и манипуляторов.

Является официальным представителем Промышленной компании РОСИНВЕСТ. Промышленная группа РОСИНВЕСТ ведет свою деятельность в 2-х отраслях промышленности.

Первая отрасль, это – автобизнес, занимаются поставками автомобильной грузовой и спецтехники, обеспечивают бесперебойную работу техники, осуществляя ее обслуживание и ремонты в собственных сервисных центрах, а также оперативно поставляя качественные запасные части и расходные материалы.

Вторая отрасль, это – энергетика, осуществляют полный комплекс работ, который включает в себя проектирование объектов энергетики и промышленного строительства, поставку электротехнического оборудования, выполнение строительно-монтажных и пусконаладочных работ, обслуживание и ремонты оборудования.

Целями деятельности являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Общество осуществляет следующие основные виды деятельности:

- оптовая торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями;
- оптовая торговля автотранспортными средствами;
- торговля автотранспортными средствами через агентов и т.п.

Основными клиентами являются как физические лица, так и юридические лица, большая часть которых, являются бюджетными государственными и муниципальными учреждениями.

География предоставления услуг не ограничивается только городом Нижневартовском. Компания работает с заказчиками с различных городов, таких как: Мегион, Лангепас, Покачи, Нягань, Сургут, Излучинск, Радужный и другие города и поселки Нижневартовского региона, Ханты-Мансийского автономного округа, а так же Томской области.

Сибитэк является обществом с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью – наиболее удобная организационно-правовая форма для малых предприятий. Основными законами, которые регулируют деятельность компании в форме ООО, являются:

- Гражданский кодекс;
- Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Уставный капитал ООО «Сибитэк» составляет 12 тыс. руб.

Стратегия ООО «Сибитэк» связана с созданием сервиса по ремонту автомобильной техники. В связи с расширением деятельности организации, за счет предоставления нового сервиса по ремонту автомобильной техники у предприятия появятся новые сегменты потребителей, а именно юридические лица, которые эксплуатируют грузовой автотранспорт и другую технику. Также это нововведение повысит конкурентоспособность на рынке продаж автомобильных запчастей.

ООО «Сибитэк» является организацией со сбалансированной структурой баланса. Это небольшая доля имеющейся дебиторской задолженности, обеспеченность предприятия собственным капиталом, наличие небольшой доли кредиторской задолженности. ООО «Сибитэк» является конкурентоспособным предприятием. Общество работает в положительной динамике, основные группы ассортимента увеличиваются, то есть являются востребованными у заказчиков.

Общество реализует широкий ассортимент товаров, составленный из 4500 товарных единиц. Анализ финансового состояния Общества показал финансовой устойчивости как в начале так и в конце анализируемого периода. Рассчитанный коэффициент автономии показывает, что данное предприятие может покрыть все свои обязательства как на начало отчетного периода так на конец более чем на 75%. Судя по расчетам коэффициента финансовой активности, зависимость предприятия от внешних источников невелика и уменьшилась к концу отчетного периода. Анализ расходов по статьям затрат ООО «Сибитэк» за 2018 год показал, что себестоимость в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличилась на 147 400 тыс. рублей, в основном такой рост произошел из-за увеличения закупочных цен на запчасти.

Учитывая специфику работы Общества, а именно то, что ООО не производит продукцию самостоятельно, а лишь реализует ранее приобретенный товар основными направлениями к снижению себестоимости и максимизации прибыли могут стать:

- Поиск новых рынков запчастей
- Снижение затрат на транспортировку
- Изменение численности сотрудников
- Увеличение объема реализации товара, путём поиска новых рынков сбыта.

Для повышения конкурентоспособности организации, увеличения клиентской базы и, как следствие, получения большей прибыли необходимо расширить ассортимент предлагаемой продукции на складе предприятия.

Обслуживание и ремонт личного автотранспорта для большинства владельцев становится большой проблемой, 70% из них даже для замены масла отправляются на СТО. Что делает открытие подобного предприятия очень выгодным в перспективе решением.

ООО «Сибитэк» есть помещение для размещения автосервис. Оно расположено рядом с офисом Общества, что очень удобно как для клиентов, так и для руководства.

Оборудование и персонал. От этих двух составляющих напрямую зависит популярность и рентабельность предприятия.

Необходимый минимум:

- Инструменты для замены жидкостей в автомобиле — отвертки, ключи, фильтрующее оборудование, подъёмник.
- Домкраты и подъёмники, а также набор инструментов для шиномонтажа.
- Трансмиссионная стойка.
- Стенд развал-схождения.
- Тески, дрели, паяльники, сварочное оборудование.
- Инструменты для мойки деталей, для ремонта агрегата — компрессор со сжатым воздухом.
- Токарный и фрезерный станок.
- Сканер для диагностики.
- Оборудование для лакокрасочных работ.
- Пневмоинструмент и др.

В зависимости от специализации и масштабов предприятия список может пополняться большим количеством пунктов.

Наиболее уязвимым моментом является подбор персонала. Очень сложно найти профессионалов, нередко приходится переманивать сотрудников у конкурентов. Ремонт осуществляется минимум 4 людьми, в каждой смене — 2 человека.

Так же необходимо учесть вложения для развития бизнеса, такие как реклама и т.п.

Общая сумма ФОТ в месяц составит 402 000 рублей.

Общая численность персонала – 12 человек.

В связи с большими различиями в ремонте техники разных марок и, в связи с этим, необходимостью приобретения большого количества специализированного оборудования, первоначально СТО будет ориентироваться на владельцев отечественной техники (Камаз, Т-170 и тд).

Планируется, что структура предоставляемых услуг в выручке будет следующей:

- ремонт подвески;
- ремонт тормозной системы;
- ремонт системы охлаждения;
- шиномонтажные работы;
- диагностика;
- ремонт системы кондиционирования;
- ремонт рулевого управления.

Планируется, что оптимальная загрузка предприятия составит около 70% или 680 400 тыс. руб.

Для закупки и доставки спецтехники в рамках нового проекта требуется около 1 месяца. Как видно из таблицы 3.3 выручка от его внедрения проекта планируется в сумме составит 8 164,80 тыс.руб. в год.

Чистый приток денежных средств от реализации проекта закупа и применения новых машин ООО «Сибитэк» составит 1 152,69 тыс. руб. в год.

Финансирование мероприятий по закупке спецтехники и внедрению ее в производство планируется осуществить за счет собственных средств рассматриваемого Общества.

За период планирования инвестиционный проект ООО «Сибитэк» по приобретению и применению спецтехники необходимо вложить 2 717 тыс. руб., и в результате Общество получит 813,06 тыс. руб. в год чистой прибыли. При этом чистый реальный доход проекта составит 1 152,69 тыс. руб. в год, а чистый дисконтированный доход – 1 152,69 тыс. руб. в год.

Срок окупаемости проекта исчисленный по реальным потокам равен 1,36 годам, а исчисленный по дисконтированным потокам - 1,73 лет.

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме Чувствительности проекта к риску, мы можем сделать вывод, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной

области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Таким образом, для достижения стратегических целей организации планируется осуществить проект по открытию станции технического обслуживания, для реализации которого потребуются инвестиции.

Открытие СТО приведет к росту прибыли Общества и как итог расширения сферы деятельности ООО «Сибитэк».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Брынцев, А. Н. Инвестиционный проект. Да или нет / А.Н. Брынцев. -М.: Экономическая газета, - 2017. - 126 с.
- 2 Бусыгин, А.В. Деловое проектирование и управление проектом / А.В. Бусыгин. - М.: ИП Бусыгин, - 2015. - 518 с.
- 3 Гладкий А, Бизнес-планирование и анализ инвестиционных проектов на компьютере. - М.: Самиздай, 2013. - 888 с.
- 4 Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. 23.05.2018) [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 30 ноября 1994 г. - № 51-ФЗ. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
- 5 Гутников, В.А. Государственная экспертиза инвестиционных проектов. Учебное пособие / Гутников Владимир Анатольевич. - М.: Российский университет дружбы народов (РУДН).- 2013. - 116 с.
- 6 Дамодаран Инвестиционная оценка / Дамодаран, Асват. - М.: Альпина Бизнес Букс. - 2016. - 164 с.
- 7 Дисконтирование денежных потоков в инвестиционных проектах - М.: ТНТ, -2015. - 200 с.
- 8 Ермолаев, Е.Е. Инжиниринг инвестиционно-строительных проектов промышленного назначения /- М.: Стройинформиздат, -2014. - 131 с.
- 9 Зяблицкая, Н.В. /Закономерности и особенности развития организации в процессе адаптации// Научная индустрия европейского континента : материалы Междунар. Науч.-пакт. Конф. Польша - 2015
- 10 Зяблицкая, Н.В. Методология комплексной оценки адаптационного потенциала предприятий// Управление экономическими системами: Электронный научный журнал – 2015 – Вып.11(47) – 14с.

- 11 Катасонов, В.Ю./Инвестиционный потенциал хозяйственной деятельности. Макроэкономический и финансово - кредитный аспекты: моногр. / В.Ю. Катасонов. - М.: МГИМО(У) МИД Росси, -2015. - 320 с.
- 12 Киселева, Н.В. Инвестиционная деятельность / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова, и др.. - М.: КноРус, 2013. - 432 с.
- 13 Курбанова, П.Н. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия и определение его рентабельности / П.Н. Курбанова // Новая наука: От идеи к результату.- 2016. -№ 5-1 (84).- С. 131-134.
- 14 Лбова, Н.О. Управление рентабельностью бизнеса / Н.О. Лбова // Актуальные вопросы экономических наук. -2017. - № 16-1. - С. 105-109.
- 15 Лимитовский, М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках / М.А. Лимитовский. - М.: Юрайт, - 2015. - 496 с.
- 16 Лимитовский, М.А. /Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках / М.А. Лимитовский. - М.: Дело, - 2016. - 528 с.
- 17 Лумпов, Алексей /Бизнес-планирование инвестиционных проектов / Алексей Лумпов. - М.: АВТОР, - 2016. - 386 с.
- 18 Лупильцева, М.А. Основы и методика факторного анализа рентабельности / М.А. Лупильцева // Право. Экономика. Безопасность.- 2016. -№ 3 (9).- С. 89-92.
- 19 Лысенко, Д.В. /Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, - 2018. – 320с.
- 20 Лютова, М.Н.,. Анализ прибыли и рентабельности предприятия / М.Н. Лютова, Н.О. Коновалова // Актуальные вопросы экономических наук. - 2016. - № 50-2. С. 103-107.
- 21 Маховикова, Г.А. Инвестиционный процесс на предприятии / Г.А. Маховикова, В.Е. Кантор. - М.: СПб: Питер, - 2015. - 176 с.

- 22 Млынарская, Т.И. Основные направления повышения рентабельности работы организации / Т.И. Млынарская // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. - 2016. - № 45. - С. 270-276.
- 23 Морозова, С.Н., Кращенко, С.А. Оценка показателей рентабельности предприятия / С.Н. Морозова, С.А. Кращенко // Вестник международного Института управления. - 2016. - № 3-4 (139-140). - С. 54-62.
- 24 Никоненко, С.Ю. Система формирования показателей рентабельности коммерческой организации и факторы ее роста / С.Ю. Никоненко // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. - 2016. Т. 4. - № 4 (24). - С. 139-143.
- 25 Панарина, Анна Инвестиционные проекты / Анна Панарина. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, - 2013. - 648 с.
- 26 Полюшко, Ю.Н. Анализ прибыли и рентабельности хозяйствующего субъекта / Ю.Н. Полюшко // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2015. Т. 2. - № 9. - С. 62-69.
- 27 Полюшко, Ю.Н. Рентабельность предприятия: понятие, сущность, виды, показатели / Ю.Н. Полюшко // Экономика и управление: проблемы, решения. - 2016. - № 7. - С. 163-169.
- 28 Промышленная группа Росинвест [Электронный ресурс]: официальный сайт – Электрон.дан. – Режим доступа: www.rosinvest.ru/
- 29 Станиславчик, Е. Н. Бизнес-план. Управление инвестиционными проектами / Е.Н. Станиславчик. - М.: Ось-89, - 2017. - 128 с.
- 30 Станиславчик, Е.Н. Бизнес-план: Финансовый анализ инвестиционного проекта / Е.Н. Станиславчик. - Москва: РГГУ, - 2017. - 382 с.
- 31 Тихомирова, И. Инвестиционный климат в России: региональные риски / И. Тихомирова. - М.: Издатцентр, - 2014. - 320 с.
- 32 Точилин, Олег Валерьевич Инновационно-инвестиционное проектирование и оценка эффективности инвестиционных проектов в авиастроительном

производстве: моногр. / Точилин Олег Валерьевич. - М.: Московский авиационный институт (МАИ), - 2014. - 228 с.

33 Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 26 декабря 1995 г.- № 208-ФЗ. – Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

34 Эрдман 1000% за 5 лет, или Правда о паевых инвестиционных фондах / Эрдман, Генрих. - М.: НТ Пресс; Издание 2-е, испр., - 2016. - 144 с.