

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Экономика промышленности и управления проектами»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой ЭПиУП,  
к.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_ Н.С. Дзеньзелюк  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

Проект внедрения установки аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии ООО «АкваСити»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ–38.03.02. 2021 301/175 ВКР

Руководитель работы  
ст. преподаватель каф. ЭПиУП  
\_\_\_\_\_ В.М. Новосад  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ-572  
\_\_\_\_\_ М.Н. Семёнов  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

Нормаконтролер,  
ученый секретарь каф. ЭПиУП  
\_\_\_\_\_ А.С. Яковлева  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

## АННОТАЦИЯ

Семёнов М.Н. Проект внедрения установки аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии ООО «АкваСити»: Выпускная квалификационная работа. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ, ЭПиУП, 2021. – 172 с., 25 ил., 48 табл., библиогр. список – 41 наим., 12 прил.

В выпускной квалификационной работе на основе оценки стратегической позиции автомоечного предприятия ООО «АкваСити», и использования финансового анализа предложен план мероприятий по внедрению установки аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля и разработаны пути улучшения финансово-экономического состояния предприятия.

Для оценки стратегической позиции предприятия применены методы PEST и SWOT-анализа. Финансовый анализ выполнен по документам бухгалтерской отчётности ООО «АкваСити» за 2018 – 2020 годы, учитывает экономическую динамику, применительно к начальному состоянию объекта исследования преследует диагностические цели.

Предлагаемые мероприятия по внедрению новой услуги опираются на результаты сравнения оценки стратегической позиции и итогов финансового анализа объекта исследования, ранжированы по приоритетности и доведены до детального плана их реализации.

Для обоснования эффективности предлагаемых мероприятий в выпускной квалификационной работе использованы методы финансового прогнозирования и планирования в сочетании с финансовым анализом прогнозного состояния предприятия.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую ценность, так как предложенные рекомендации по развитию предприятия могут быть реализованы на практике.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	6
1 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ.....	9
1.1 Описание предприятия.....	9
1.1.1 Описание видов деятельности предприятия .....	9
1.1.2 Структура предприятия .....	12
1.2 Анализ стратегической позиции предприятия .....	13
1.2.1 Анализ внешней среды предприятия .....	13
1.2.1.1 Анализ макросреды .....	13
1.2.1.2 Анализ микросреды .....	27
1.2.1.3 Резюме факторов внешней среды .....	33
1.2.2 Анализ внутренней среды предприятия .....	36
1.2.3 SWOT-анализ .....	42
1.3 Анализ текущего финансового состояния предприятия .....	46
1.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса .....	46
1.3.2 Анализ ликвидности баланса .....	51
1.3.3 Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости .....	54
1.3.4 Коэффициентный анализ.....	56
1.3.4.1 Анализ финансовой устойчивости .....	56
1.3.4.2 Анализ ликвидности предприятия .....	60
1.3.4.3 Анализ рентабельности предприятия .....	63
1.3.4.4 Анализ деловой активности.....	68
Выводы по разделу один .....	73
2 РАЗРАБОТКА И МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ..	75
2.1 Сравнительный анализ финансово-экономического состояния предприятия и его стратегической позиции.....	75
2.2 Описание проекта .....	76
2.3 Инвестиционный план.....	79
2.4 Анализ конкурентной позиции.....	80
2.5 Окружение проекта.....	83
2.6 План доходов.....	83
2.7 План расходов .....	84
2.8 Оценка эффективности проекта .....	87
2.9 Оценка рисков проекта.....	91
2.9.1 Анализ чувствительности.....	91
2.9.2 Анализ безубыточности.....	92
2.9.3 Анализ Монте-Карло .....	95
Выводы по разделу два .....	102
3 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ С УЧЁТОМ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЯ И СРАВНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕКУЩЕГО И ПРОГНОЗНОГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	104

3.1 Составление прогнозной отчётности.....	104
3.1.1 Формирование прогнозной финансовой отчётности с учётом динамики изменения состояния предприятия «без проекта».....	104
3.1.2 Формирование прогнозной отчётности с учётом реализации проекта .....	107
3.2 Анализ прогнозного финансового состояния предприятия .....	110
3.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса .....	110
3.2.2 Анализ ликвидности баланса .....	117
3.2.3 Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости .....	118
3.2.4 Коэффициентный анализ.....	119
3.2.4.1 Анализ финансовой устойчивости .....	119
3.2.4.2 Анализ ликвидности предприятия .....	121
3.2.4.3 Анализ рентабельности предприятия .....	123
3.2.4.4 Анализ деловой активности.....	127
Выводы по разделу три.....	130
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	133
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	138
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	141
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс за 2018-2020 г.....	141
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчёт о финансовых результатах за 2018-2020 г. ....	143
ПРИЛОЖЕНИЕ В Анкета опроса потребителя.....	144
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Технические характеристики аппаратов реализации незамерзающей жидкости .....	147
ПРИЛОЖЕНИЕ Д Календарный план проекта.....	160
ПРИЛОЖЕНИЕ Е Диаграмма Ганта проекта .....	162
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж Значения $\beta$ -коэффициентов для отраслей.....	163
ПРИЛОЖЕНИЕ И План прибылей и убытков по проекту.....	164
ПРИЛОЖЕНИЕ К Кеш-фло проекта .....	165
ПРИЛОЖЕНИЕ Л Бухгалтерский баланс по проекту.....	166
ПРИЛОЖЕНИЕ М Прогнозный бухгалтерский баланс.....	167
ПРИЛОЖЕНИЕ Н Прогнозный отчёт о финансовых результатах.....	170

## **ВВЕДЕНИЕ**

В настоящее время для эффективного функционирования предприятия все большее значение приобретает применение методов финансового анализа. Результаты производственной, коммерческой, финансовой и других видов хозяйственной деятельности зависят от различных факторов, находящихся в разной степени зависимости друг от друга. Качественно оценить конкурентную позицию предприятия на рынке и его финансовое состояние возможно за счет комплексного анализа хозяйственной деятельности. С его помощью вырабатывается стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия.

Объект исследования – общество с ограниченной ответственностью «АкваСити» (ООО «АкваСити»), которое находится в городе Челябинске, и оказывает услуги по автомобильной мойке.

Предмет исследования внутренняя и внешняя среда ООО «АкваСити», в том числе деятельность исследуемого предприятия, а также проект по его улучшению.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать проект внедрения установки аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии ООО «АкваСити»

Поставленная цель предполагает решение следующих задач:

- дать краткую характеристику предприятия;
- провести анализ стратегического положения предприятия;
- провести анализ текущего финансового состояния предприятия;
- разработать проект внедрения установки аппаратов незамерзающей жидкости для предприятия ООО «АкваСити»;
- провести анализ рисков при использовании метода чувствительности, безубыточности, Монте-Карло;
- спрогнозировать финансовую отчётность предприятия;

– провести анализ прогнозного финансового состояния предприятия в сравнении с текущим периодом.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, библиографического списка и приложений.

В первом разделе дана краткая характеристика предприятия, выполнен анализ внешней и внутренней среды, проведён SWOT-анализ, проведён анализ текущего финансового состояния предприятия.

Во втором разделе представлен проект по улучшению финансового экономического состояния ООО «АкваСити» за счёт внедрения нового оборудования, рассчитаны основные показатели эффективности, составлена отчётность предприятия по проекту.

В третьем разделе составлена прогнозная отчётность предприятия с учётом реализации проекта, проведён сравнительный анализ текущего и прогнозного состояния предприятия, сделаны выводы о целесообразности внедрения проекта.

В заключении работы приведены выводы по главам.

В процессе выполнения проекта были использованы следующие методы и методики:

- анализ библиографических источников;
- PEST-анализ, EFAS-анализ;
- анализ конкурентных сил (модель пяти сил конкуренции Портера);
- метод экспертных оценок;
- метод мозгового штурма;
- системный анализ;
- SWOT-анализ;
- анализ финансового состояния предприятия (горизонтальный анализ, вертикальный анализ, анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ деловой активности);
- анализ чувствительности, безубыточности и Монте-Карло;
- методы планирования и прогнозирования.

В процессе написания выпускной квалификационной работы использовалась

нормативные документы, научно-методическая литература в области финансового анализа и финансового менеджмента, экономическая литература, материалы периодической печати, данные бухгалтерской отчётности ООО «АкваСити», а также материалы различных маркетинговых исследований, полученные из сети Internet.

Выпускная квалификационная работа выполнена на 172 страницах, количество рисунков – 25, таблиц – 48. Число наименований списка использованных источников и литературы – 41, количество приложений – 12.

# **1 ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПОЗИЦИИ**

## **1.1 Описание предприятия**

### **1.1.1 Описание видов деятельности предприятия**

Общество с ограниченной ответственностью «АкваСити» (ООО «АкваСити») уже более 5 лет предоставляет услуги по конвейерной мойке автомобилей. На предприятии работают только высококвалифицированные работники, прошедшие жесткий отбор по специальным навыкам, по ответственности и культуре поведения. Конвейерная автомойка ООО «АкваСити» в Челябинске расположена по следующим адресам:

- ул. Бр. Кашириных, 79Б (пересечение с ул. Косарева);
- ул. Северная, 49 (рядом с ул. Ак. Сахарова);
- ул. Университетская набережная, 66А (Рядом с гипермаркетом "Молния").

Часы работы ООО «АкваСити»: с 8:00 до 22:00.

Несмотря на внушительные размеры комплексов ООО «АкваСити», разобраться в том, как помыть здесь автомобиль, очень просто:

- клиент вносит оплату;
- заезжает в комплекс и смотрит, как мастера готовят его автомобиль, ничего делать не нужно, на этом этапе используется ручная техника, чтобы устранить загрязнения в труднодоступных местах;
- по сигналу оператора клиент заезжает на конвейер, включает приятную музыку и вперед – в море пены и щеток, главное – не нажимать на педали и не трогать руль, все происходит само;
- в конце ждет воск и сушка, также можно посетить зону самообслуживания, где специалисты предоставят клиенту пылесос, автоматический мойщик ковров и все необходимые чистящие средства для внутренней уборки салона, в каждую программу входит до 20 минут бесплатного времени.



Никто не любит убираться, особенно на выходных. ООО «АкваСити» предлагает делегировать эту задачу ему. Клиенту следует просто приехать в гости, отдохнуть, пока специалисты предприятия аккуратно пропылесосят салон, протрут все труднодоступные места, отполируют торпеду и приведут в порядок коврики.

При мойке автомобиля на конвейере исключены риски попадания песчинки в тряпку при ручной протирке (а это гарантированная царапина), при конвейерной мойке за плотность соприкосновения с кузовом отвечает автоматика, которая не ошибается, а ещё предусмотрено покрытие воском, которое, наоборот, защищает лакокрасочное покрытие.

Щетки выполнены из запатентованного мягкого материала, также мягкость воздействия обеспечивает комплекс моющих средств, которые поступают на кузов в процессе помывки.

Умная конвейерная система рассчитывает скорость движения автомобиля так, чтобы допустимое сопротивление не превышалось. В противном случае, щетки отводятся от поверхности кузова.

Конвейерная автомойка ООО «АкваСити» также страхует своих клиентов от риска повреждения лакокрасочного покрытия:

- самая сильная грязь убирается легко с помощью огромных щеток и специального состава, причем, автоматика контролирует силу воздействия на автомобиль и никогда не «переборщит»;

- в конце мойки автомобиль покрывается воском, что защищает кузов от воздействия солнца;

- нет сушки более качественной и быстрой, чем с помощью автоматической системы: вместо долгой протирки и продувки это занимает пару минут.

Сотрудники ООО «АкваСити» всегда готовы проконсультировать клиента и прийти на помощь. Здесь всё подробно расскажут и покажут, помогут подобрать тариф и разъяснят, как пользоваться дополнительным оборудованием.

Грустно и неприятно оказаться "в хвосте" очереди на автомойку, особенно после тяжелого рабочего дня. На других мойках один автомобиль могут мыть целый час (в зависимости от степени загрязнения), в ООО «АкваСити» за это время при-

водят в порядок примерно 8 машин, потому что конвейер не знает усталости и не уходит на обед, а еще он быстрый и эффективный.

В зоне самообслуживания ООО «АкваСити» на помощь всегда придут консультанты: они подскажут, как пользоваться пылесосом, мойщиком ковров или расскажут, какой кофе вкуснее и обязательно напомнят, что рычаг переключения передач перед началом мойки нужно поставить в нейтральное положение.

Клиент ООО «АкваСити» видит процесс мойки так: «Машина сама едет, вокруг все шуршит, много воды и пены, на выходе – чистый автомобиль».

Специалисты, которые разрабатывали умную систему автоматической конвейерной мойки делят процесс мойки на 3 этапа:

- после специального сигнала коррелятор совмещает колеса автомобиля с конвейером, чтобы обеспечить надежную фиксацию, ролик толкает колесо вперед, в результате чего автомобиль катиться через туннель;

- инфракрасные датчики считывают размеры и формы кузова, настраивая подачу воды и движение щёток и струй под конкретный автомобиль;

- автоматизированная система деликатно очищает каждый сантиметр автомобиля, никаких действий от водителя не требуется, только наслаждаться процессом.

Плюсом к этому ООО «АкваСити» предоставляет бесплатные 20 минут каждому клиенту в зоне самообслуживания.

В ООО «АкваСити» совмещают ручную работу и умный конвейер. Перед тем, как автомобилем займется техника, его обязательно подготовят мастера: нанесут специальные защитные средства и смоют верхний слой грязи. Автоматика доведет работу до совершенства. Помимо других услуг ООО «АкваСити» предоставляет услугу «чернение резины». Это не только про красоту колеса, но и отличный вариант восстановления первоначальных характеристик покрышек. Ведь нередко у тех, кто много ездит, они быстрее теряют первоначальные свойства и внешний вид. Всему виной неровные дороги, реагенты и соли. После этой процедуры на шинах будет силикон, защищающий их от растрескивания и попадания грязи. При заказе мойки «Норма» или «Блеск», чернение можно получить в подарок.

ООО «АкваСити» ценит каждого клиента, здесь очень приятные цены, а также проходят различные акции. Можно выпить горячий кофе пока автоматика идеально вымоет автомобиль.

На мойке ООО «АкваСити» клиент может вообще ни разу не покинуть свой автомобиль, так как даже оплата здесь бесконтактная. Это обеспечивает безопасность высшего уровня в условиях распространения коронавирусной инфекции.

Также на мойке ООО «АкваСити» можно сделать замечательный контент для инстаграма. Для этого следует просто включить камеру телефона в режиме слоу-мо и снимать процесс изнутри автомобиля.

### 1.1.2 Структура предприятия

Сотрудники являются основой потенциала ООО «АкваСити». На предприятии работает 20 человек. На рисунке 1.1 показана организационная структура управления предприятия ООО «АкваСити».

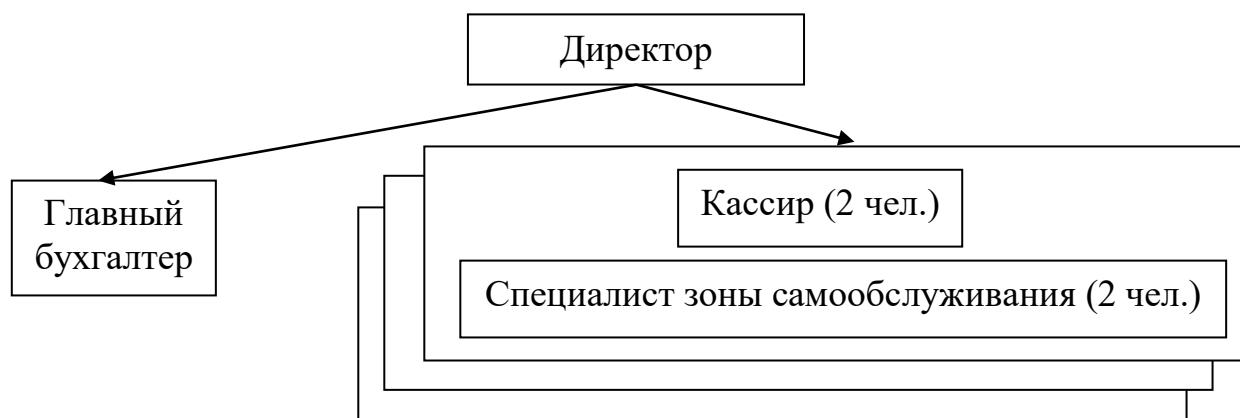


Рисунок 1.1 – Организационная структура управления ООО «АкваСити»

Как видно из рисунка 1.1, в ООО «АкваСити» используется линейная структура управления с элементами дивизиональной структуры, где каждый подчиненный имеет одного руководителя, во главе стоит руководитель, который осуществляет все функции управления. Эта структура имеет ряд преимуществ, которые дают возможность оперативно и эффективно управлять:

- структура имеет всего один канал связи (по вертикали), каждый подчиненный имеет только одного начальника;
- единство распорядительства;
- простота и четкость подчинения;
- полная ответственность руководителя за результаты деятельности подчиненных;
- оперативность в принятии решений;
- согласованность действий исполнителей.

Недостатком структуры является то, что генеральный директор единолично отвечает за все стороны деятельности коллектива, выполняет весь комплекс управленческих работ и часто испытывает большую информационную перегрузку. В связи с этим предъявляются высокие требования к руководителю (он должен быть высококвалифицированным специалистом с обширными разносторонними знаниями и опытом по всем функциям управления и сферам деятельности, осуществляемым подчиненными ему работниками).

## **1.2 Анализ стратегической позиции предприятия**

### **1.2.1 Анализ внешней среды предприятия**

#### **1.2.1.1 Анализ макросреды**

Стратегический анализ проводится в двух направлениях: анализ внешней среды и анализ внутренней среды.

Анализ внешней среды представлен следующими направлениями: анализ макросреды (дальнее окружение: политические, экономические, социальные и другие факторы) и анализ микросреды (ближнее окружение: поставщики, конкуренты, потребители и другие факторы). Поскольку число возможных факторов макросреды велико, то при анализе макросреды ООО «АкваСити» рекомендуется рассмотреть четыре узловых направления, анализ которых получил название PEST-анализ (таблица 1.1) [22].

Таблица 1.1 – PEST-анализ

Политико-правовые факторы (Political)	Экономические факторы (Economic)
Государственные программы льготного автокредитования	Рост курса доллара и евро относительно рубля
Ограничение личного посещения общественных мест (ужесточение требований к обслуживанию посетителей) в связи с коронавирусной инфекцией	Прогнозируется невысокий уровень инфляции (порядка 3-4%) в 2021 году
	Привлекательные ставки банковских кредитов
Высокие таможенные пошлины ограничивают приток автомобилей из других стран	Значительный рост цен на автомобили
	Рост цен на топливо
	Ключевая ставка на уровне 5 %
Социальные факторы (Social)	Технологические факторы (Technological)
Снижение реальных доходов населения в Челябинске	Появление на рынке новых услуг для автомобилистов
Доступность для населения отечественных автомобилей и недорогих иномарок	Технологические ноу-хау в сфере оказания услуг автомобильной мойки
Снижение численности населения Челябинска и Челябинской области	Технологические решения проблемы расходования большого объёма чистой воды в процессе ополаскивания автомобилей

Далее следует более подробно описать сущность факторов макросреды для ООО «АкваСити».

Начать PEST-анализ макросреды ООО «АкваСити» стоит с рассмотрения политико-правовых факторов.

Государственные программы льготного автокредитования положительно отражаются на деятельности предприятия.

Предельная стоимость автомобиля, который можно приобрести по программе автокредитования, увеличится до 1,5 млн. руб. Постановление предусматривает предоставление в 2020 году скидки на уплату первоначального взноса по кредиту в размере 10 % от стоимости приобретаемого автомобиля в рамках реализации социальных программ «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». Согласно условиям этих программ, претендовать на скидку могут лица, впервые приобретающие транспортное средство или имеющие двух и более несовершеннолетних детей. В 2020 году предельная стоимость автомобиля, который можно приоб-

рести по программе, увеличена до 1,5 млн. руб. с 1,45 млн. руб. При этом скидка на кредитную ставку в программе 2020 года не предусмотрена. Максимальная ставка кредитного договора, подпадающего под условия льготного автокредитования, определена на уровне 12 % [15].

Ограничение личного посещения общественных мест (ужесточение требований к обслуживанию посетителей) в связи с коронавирусной инфекцией отрицательно отражается на деятельности предприятия.

Негативное влияние новой коронавирусной инфекции привело к законодательным ограничениям личного посещения клиентами общественных мест, в том числе и автомоечных комплексах (не считая автомойки самообслуживания).

Правительство Российской Федерации включило коронавирус в перечень опасных заболеваний на основании Постановления Правительства РФ от 1 декабря 2020 г. № 715 «Об утверждении перечня социально значимых заболеваний и перечня заболеваний, представляющих опасность для окружающих». В связи с этим у работодателей появляются обязанности, за невыполнение которых предусмотрена ответственность на основании ст. 11, Федеральный закон от 30.03.1999 г. № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения».

Все работодатели обязаны: выполнять требования санитарного законодательства; проводить санитарно-противоэпидемические (профилактические) мероприятия; обеспечивать безопасность для здоровья человека выполняемых работ и оказываемых услуг. «Роспотребнадзор» предлагает работодателям следующие профилактические мероприятия:

- расставить при входе в организацию аппараты с антисептиками для обработки рук;
- обеспечить измерение температуры тела работников в начале и в течение рабочего дня;
- отстранение работников от нахождения на рабочем месте при обнаружении у них повышенной температуры и признаков инфекционного заболевания;
- обеспечить контроль вызова заболевшим работником врача на дом;

– обеспечить контроль соблюдения самоизоляции работников на дому на установленный срок (14 дней) при возвращении их из стран, где зарегистрированы случаи COVID-19;

– информировать работников о необходимости соблюдения правил личной и общественной гигиены;

– обеспечить регулярную и качественную уборку помещений с применением дезинфицирующих средств. При уборке рекомендуется в первую очередь дезинфицировать особо «грязные» места: дверные ручки, выключатели, поручни, перила, телефонные трубки и т.д.;

– обеспечить наличие в организации не менее чем пятидневного запаса дезинфицирующих средств для уборки помещений и обработки рук сотрудников, а также наличие масок и респираторов на случай обнаружения носителей инфекции;

– проветривать рабочие помещения каждые 2 часа;

– обеспечить обеззараживание воздуха с помощью бактерицидных ламп.

Рекомендовано ограничить:

– внутрикорпоративные и массовые мероприятия;

– командировки сотрудников в другие страны или города;

– при планировании отпусков воздержаться от посещения стран, где регистрируются случаи заболевания COVID-19 [39].

Высокие таможенные пошлины ограничивают приток автомобилей из других стран отрицательно влияет на деятельность предприятия, так как число потенциальных клиентов снижается.

При перемещении автомобиля через границу потребуется оплатить различные сборы и пошлины. Без этих расходов не получится оформить авто в собственность и законно его эксплуатировать на территории РФ.

Большинство граждан исключают возможность завоза транспорта из-за рубежа, потому что не имеют понятия, что значит растаможка, какие основные особенности включает в себя такая процедура, многих отпугивает перспектива платить большие пошлины и сборы.

Растаможка авто – процедура, требующая больших затрат времени, сил и денег. Если человек не имеет желания заниматься этим самостоятельно, можно воспользоваться услугами брокерской компании, также есть возможность купить нерастаможенное авто, уже ввезённое в Россию, тем самым сэкономив на расходах по транспортировке в страну.

С 2020 года усложнилась процедура растаможки легковых автомобилей с пробегом: пошлины рассчитываются исходя из возраста и экологического класса транспортного средства. Так, минимальный размер таможенной пошлины на ввоз праворульного автомобиля может составлять 1,5 евро за куб.см для автомобиля не старше 5 лет с объемом двигателя менее 1 литра. А максимальный тариф может достигать 5,7 евро для машин старше 5 лет, имеющих объем двигателя более 3 литров [40]

Далее рассматриваются экономические факторы.

Динамика изменения курса доллара по отношению к рублю представлена на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Динамика изменения курса доллара по отношению к российскому рублю [24]



Рост курса доллара и евро относительно рубля негативно отражается на деятельности предприятия, так как оборотные активы (средства для чистки, мойки, полироли и прочее), а также вся техника предприятия преимущественно иностранного производства, следовательно, затраты на закуп текущих активов и затраты на запчасти и ремонт оборудования иностранного производства возрастут.

Курс доллара и евро в России на протяжении большого промежутка времени оставался стабильным. Однако, начиная с 2014 года, курсы этих валют в России начали свой активный рост. Негативным фактором для экономики России является рост в 2020-2021 году курса доллара и евро по отношению к российскому рублю [17]. Динамика изменения курса евро по отношению к рублю представлена на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 – Динамика изменения курса евро по отношению к российскому рублю [24]

Рост курса доллара и евро по отношению к российскому рублю приведёт к тому, что предприятие ООО «АкваСити» будет вынуждено приобретать запчасти для оборудования зарубежного производства по завышенным ценам и закупать моющие средства по более высоким ценам, что приведёт к увеличению расходов, а, следовательно, к снижению величины прибыли предприятия.

Прогнозируется невысокий уровень инфляции (порядка 3-4%) в 2021 году, что положительно влияет на деятельность предприятия (рисунок 1.4).

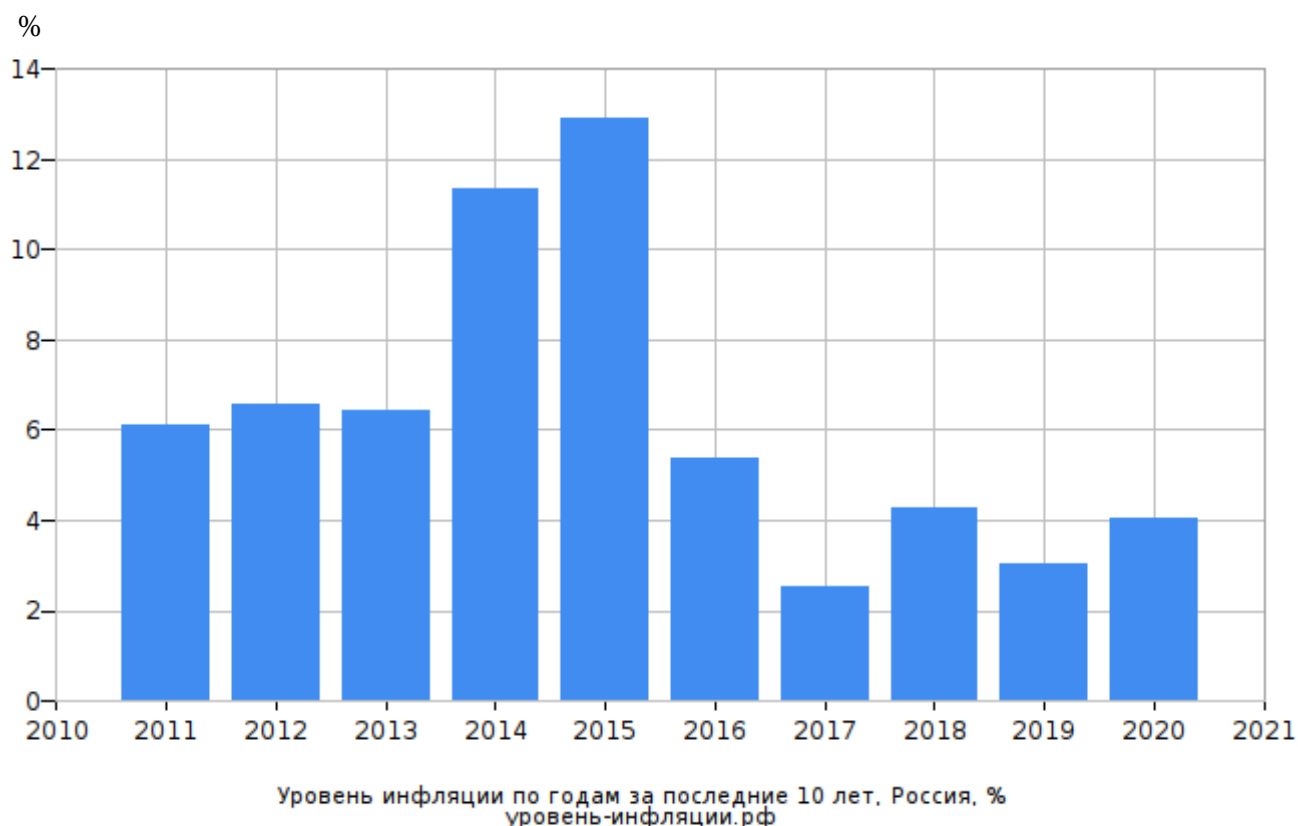


Рисунок 1.4 – Динамика уровня инфляции за последние 10 лет

Согласно оценкам Росстата, инфляция в России в 2020 году составила 4,05 %. Этот показатель ниже инфляции по прогнозу Минэкономразвития и ЦБ. Ранее Минэкономразвития заявляло, что по итогам 2020 года инфляция составит 4–5%. А опустилась она благодаря более низкому потребительскому спросу [31]. Такой низкий уровень инфляции в совокупности с другими позитивными экономическими факторами позволит снижать ключевую ставку, которая по своему численному значению равна ставке рефинансирования, а её снижение приведёт к повышению доступности кредитов как для физических, так и для юридических лиц.

Значительный рост цен на автомобили негативно влияет на деятельность предприятия.

Привлечение дополнительных финансов в семейный бюджет для многих стало большой проблемой. Темпы выдаваемых физическим лицам денежных ссуд упали

до уровня кризисного 2008 года. Одна из главных причин – изменение российскими банковскими организациями стратегии работы с потенциальными заемщиками. Сейчас банки предпочитают работать с представителями категории состоятельных заемщиков, чтобы максимально снизить риски невозврата средств. По статистике каждый пятый заемщик испытывает сложности с погашением текущих долгов. Вторая причина – нестабильная экономическая обстановка. Во-первых, актуальные процентные ставки достаточно высоки. Во-вторых, реальные доходы россиян не растут. В результате долговая нагрузка может оказаться непосильной для заёмщика. В связи с чем банки пойдут на снижение стоимости займов, то есть ставки по кредитам в 2021 году станут ниже, чтобы повысить доступность кредитов. Процентная ставка в банках по кредиту для юридических лиц в 2020 – 2021 годах снизилась относительно 2019 года и варьируется в среднем в пределах 5 – 8 % годовых [34].

Рост цен на топливо негативно влияет на деятельность предприятия [15].

Далее представлены размеры топливного акциза в 2019 году, и каким стал акциз на бензин с 1 января 2020 года:

– по бензину класса 5 до июня 2019 года размер акцизной ставки находился на уровне 11 213 руб., с июня 2019 года он был понижен до 8 213 руб., в 2020 году он увеличился до 12 314 руб.;

– по средним дистиллятам до 1 июня 2019 года акциз составлял 8 662 руб., с июня 2019 года его снизили до 6 665 руб., с 1 января 2020 года он возрос до 9 241 руб.;

– акцизы на дизельное топливо до июня 2019 года находились на уровне 7 665 руб., в июне 2019 года показатель был снижен до 5 665 руб., а в 2020 году увеличился до 8 541 руб.

Акциз по указанным ставкам взимается за каждую тонну топлива. Рост акцизов на бензин 2020 года произведен в один этап. Дальнейшее повышение тарифов произойдет с января 2021 года. Аналитики высказали мнение, что это решение приведет не только к подорожанию бензина, но и к росту инфляции. В частности, этого мнения придерживается глава аналитического управления Фонда национальной энергетической безопасности А. Пасечник [32].

Ключевая ставка на уровне 5 % является благоприятным фактором, так как способствует сохранению невысоких ставок по кредитам.

Важным фактором, влияющим на формирование кредитных ставок, является стабильность ключевой ставки в районе 4-6 %, которая на сегодняшний день составляет 5 %. Следующее заседание Совета директоров Банка России, на котором будет рассматриваться вопрос об уровне ключевой ставки, запланировано на 11 июня 2021 года [21].

Привлекательные ставки банковских кредитов являются благоприятным фактором для предприятия. В настоящее время возможность получения кредита субъектами малого бизнеса на льготных условиях регламентируется двумя основными нормативными актами:

– Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» с изменениями от 01 апреля 2020 г. [1, 3];

– Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» с изменениями от 10 октября 2020 г. [2].

Оказание поддержки субъектам малого бизнеса в получении кредита на сегодняшний день законодательно возложено только на региональные и местные органы власти. Банки же могут предоставлять кредиты малому бизнесу на особых условиях по своей инициативе, не рассчитывая на гарантированную компенсацию рисков со стороны государства [9].

Программы кредитования субъектов малого бизнеса в льготном порядке существуют во многих крупных банках. Родоначальником технологии таких «кредитных фабрик» был ПАО «Сбербанк», затем эту тенденцию подхватили и другие кредитные организации – сегодня специальные программы для малого и среднего сегмента бизнеса действуют во многих банках: «Банк ВТБ24», «Альфа-Банк», «Банк Москвы», «БИНБАНК», «Росбанк» и других. В рамках льготной политики кредитования представители малого бизнеса могут воспользоваться следующими предложениями банков:

– программы кредитования малого и среднего предпринимательства по пониженным ставкам;

– беззалоговые кредиты – при всех преимуществах такого предложения оно, как правило, характеризуется чуть более высокой кредитной ставкой для компенсации повышенных рисков банка;

– программы кредитования малого бизнеса на этапе стартапа (например, кредит «Бизнес-старт» от коммерческого банка «Сбербанк»);

– кредиты, предоставляемые под отдельные нужды предпринимателей (автокредиты, коммерческая ипотека, кредит под лизинг либо приобретение основных средств производства – предоставляют большинство банков) или отдельным группам предпринимателей (кредит «Бизнес-сезон» от ПАО «БИНБАНК» для предпринимателей с сезонными видами деятельности, программы поддержки малого бизнеса на селе от ПАО «Россельхозбанк» и т.д.);

– программы кредитования малого бизнеса для участия в открытых аукционах, конкурсах и выполнения госзаказов. К этим новым, набирающим популярность специальным программам кредитования относятся предложения по обеспечению участия в открытых аукционах (например, такой продукт предлагает «Риабанк»), пополнению активов в ходе выполнения госзаказа («Сбербанк»), предоставлению средств для участия в конкурсах, организуемых коммерческими предприятиями («НОМОС-БАНК»). В них могут быть заинтересованы представители малого бизнеса, желающие подать заявку на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд [9].

Рост цен на топливо негативно скажется на деятельности ООО «АкваСити» так как снизится число клиентов, часть потенциальных клиентов «пересядет» на общественный транспорт, что приведёт к снижению прибыли предприятия.

Далее рассматриваются социальные факторы, влияющие на деятельность предприятия. Снижение реальных доходов населения в Челябинске отрицательно влияет на деятельность предприятия.

Снижение реальных доходов населения является негативным фактором, так как платёжеспособность населения падает. В прошлом году было зафиксировано

продолжение падение реальных доходов населения Челябинской области. Эксперты предсказывают, что и в новом 2021 году реальные доходы населения будут падать [39].

Снижение численности населения Челябинска и Челябинской области будет негативно отражаться на деятельности предприятия, так как приведёт к снижению числа потенциальных клиентов [11].

Челябинск – седьмой по количеству жителей город Российской Федерации и второй в Уральском федеральном округе. Численность населения города в 2019 году по данным «Росстата» составляет 1 200 720 человек. Плотность населения – 2 257,89 человека на один квадратный километр [11].

Численность населения города Челябинска снизилась с 1 202 371 человека в 2018 году до 1 200 719 человек в 2019 году. Согласно прогнозам экспертов, в 2020 году в Челябинске численность населения снова сократиться и составит 1 196 680 человек [11].

Доступность для населения отечественных автомобилей и недорогих иномарок отрицательно отражается на деятельности предприятия.

На 1 июля 2020 года более половины семей в России (51%) имеют хотя бы один легковой автомобиль. Отмечается, что практически каждая третья семья (34,5 %) – владеет только 1 автомобилем. Более одного автомобиля (два и больше) – имеет каждая шестая семья (16,5 %). Более двух автомобилей (три и больше) – есть у 3,3 % семей. Из них примерно 2,8 % семей владеют тремя автомобилями, 0,5 % – четырьмя и более [10].

Продажи новых автомобилей в России продолжают расти, уверены ведущие производители. Если по итогам 2019 года россияне купили почти 1,6 млн. новых автомобилей, что на 12 % больше, чем в 2018 году, то в 2020 году эксперты прогнозируют новый рост в 10 – 15 % [26].

Технологические ноу-хау в сфере оказания услуг автомобильной мойки, положительно отражаются на деятельности предприятия.

Рассмотрим тенденции в сфере автомоек.

Сначала обратим внимание на технологии идентификации клиентов. Во мно-

гих странах применяется метод «RFID» – это когда посредством радиосигналов считываются или записываются данные, хранящиеся в так называемых транспондерах, или RFID-метках. На автомойках радиочастотный способ используется для распознавания ежемесячного абонемента клиента. Следящий способ идентификации клиентов автомойки – это технология распознавания автомобильных номерных знаков. Умение узнавать объекты является сегодня задачей номер один в разработке искусственного интеллекта и его обучении. Цифровые компании инвестируют миллиарды долларов в развитие этой технологии, представляя рынку свои первые коммерческие продукты. Этот метод также уже применяется в некоторых странах.

Следующей тенденцией является внедрение программ ежемесячных абонементов, для привязки к себе клиентов. На автомойках нужно обязательно учитывать, что система абонементов подойдет не каждому владельцу автомойки. Преимущества от применения такой программы получают мойки, у которых более 5000 подписанных клиентов. При внедрении системы безлимитной мойки владельцы бизнеса обычно разделяют боксы – для тех, кто платит наличными, жетонами или картами и отдельно для обладателей месячных абонементов.

Ничто так не угрожает бизнесу, как незнание своих клиентов: их поведения, предпочтений, географического охвата, их бюджета и т.д. Составление портрета клиента известный инструмент маркетинга, но на рынке автомоек он используется крайне редко. Подарочные карты с накоплениями пунктов или купонные акции всегда помогают лучше узнать своих посетителей. Необходимо собрать как можно больше информации о клиентах, когда они, например, регистрируются для получения месячного абонемента.

Известно, что 85% пользователей интернета подписываются на рассылки только ради получения скидок и участия в акциях. Предлагая клиентам подобные программы, можно не только удержать клиентов, но и превратить разовых посетителей в постоянных покупателей услуг.

Темпы роста экономики напрямую связывают с ростом благосостояния населения. Хотя это утверждение верно лишь условно, владельцы предприятий и гос-

ударство стремятся к постоянному экономическому росту. Достичь это в сегодняшней реальности можно только ориентацией на массовость. Это подразумевает, что услуга должна быть доступна большей части населения, то есть быть относительно дешевой, а оборудование должно обладать максимальной производительностью. Таким условиям могут отвечать автоматические мойки. В России пока стоимость услуги мойки в туннеле или в портале является достаточно дорогой.

Развитие цифровых технологий и их применение также является важной тенденцией для автомоек. Сюда включаются использование мобильных устройств для оплаты, а также выбор и заказ услуги через электронные приложения. На большинстве платежных терминалов клиент автомойки может оплатить услуги наличными, банковской картой или жетонами. Оплата виртуальными картами с помощью смартфона используется пока крайне редко, но это уже завтрашний день. Следующим шагом будет оплата через встроенную в электронные приложения функцию, в которых выбирается и заказывается услуга.

Использование сонар-технологии в автомоечном бизнесе является важной перспективной тенденцией. Сонары и радары имеют одинаковый принцип работы. Только первые используются для нахождения и изучения объектов под водой, а вторые в воздушном и космическом пространстве. Сонар технология позволяет более четко определить габариты транспортного средства и степень его загрязнения в автомойке.

Получив данные, электроника автомоечной системы с точностью определит количество автохимии и воды, необходимые для получения оптимального результата мойки. Технология позволяет не только экономить воду и химию, но и значительно снизить негативное воздействие на окружающую среду.

Электроника, которой оснащаются машины, доставляет все больше проблем производителям автомоечного оборудования. Для поиска решения этого вопроса будет необходима тесная кооперации этих двух отраслей. Автомойки следует оборудовать все более сложной электроникой, применять самообучение, искусственный интеллект.



Сегодня нередки случаи, когда датчики предотвращения столкновения просто тормозят автомобиль на конвейерной ленте, после нанесения на него пены или мощней химии. Ролики конвейера проскальзывают под покрытыми пеной шинами и следующий сзади автомобиля врежется в застрявшее транспортное средство. Или типичная ситуация, когда нужно убрать салон машины, во время ее движения по конвейеру. Встроенная во многих автомобилях система безопасности не позволяет катиться транспортному средству с открытой дверью, даже когда ручка переключателя скоростей выставлена на нейтральное положение.

Предпоследним пунктом списка являются изменения в позиционирования услуги автомойки. Если раньше многие владельцы автозаправочных станций рассматривали автомойку как дополнительный сервис для привлечения клиентов на АЗС, то сегодня эта тенденция отходит в прошлое. Уровень наценки на бензин будет оставаться очень низким, а регулирование рынка автомобильного топлива со стороны государства будет только усиливаться. Тем владельцам бизнеса для которых автомойка – это просто дополнительный сервис на АЗС, придется нелегко.

Ещё одна тенденция – трансформация структуры собственников. Один владелец – одна автомойка, такое в ближайшем будущем практически перестанет существовать.

Погоня за массовостью будет все больше подталкивать инвесторов вкладывать средства в сети автомоек сразу. Многие частные инвесторы уже сегодня строят сразу 5 – 10 автомоек. Институционные, такие как банки и фонды инвестируют сразу в 25 – 100 автомоечных станций.

На рынке постоянно происходят изменения. Но зная, какие это перемены, какое влияние они оказывают, в каком направлении, можно с большей вероятностью прогнозировать развитие отрасли.

Чем больше факторов оценить, тем точнее и правильнее будут действия. Чем большей информацией обладать, тем меньше неопределенности и риска потерпеть неудачу в бизнесе. Правильно и своевременно реагируя, больше шансов обойти конкурентов [8].

### 1.2.1.2 Анализ микросреды

Микросреда предприятия представляет совокупность факторов, которые непосредственно влияют на предприятие. М. Портер выделил пять сил, которые влияют на положение предприятия в отрасли [5]: потенциальные конкуренты (новые игроки на рынке), существующие конкуренты, продукты-заменители, власть поставщиков и власть покупателей. Конкурентные силы представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Конкурентные силы предприятия

Поставщики	Потребители
Надёжные поставщики оборудования	Высокие требования потребителей к качеству мойки
Некоторые поставщики расположены далеко от предприятия	Благодаря «сарафанному радио» круг клиентов постоянно расширяется
Часть оборудования возможна только под заказ с длительными сроками доставки	Большое количество клиентов (стабильный спрос)
Большое количество поставщиков оборудования	Часть необходимых рынку услуг не предоставляется
-	Сезонность спроса
Существующие и потенциальные конкуренты	Услуги-субституты
Далеко не все конкуренты способны соперничать по соотношению «цена – качество»	Ручная мойка характеризуется большими затратами времени в очереди
Большое количество конкурентов в Челябинске	-
Низкие входные барьеры в отрасль	-
Посредники	Контактные аудитории
Предприятие не имеет посредников	Предприятие не сотрудничает со СМИ, местной администрацией и рекламными агентствами

Далее следует описать значимость факторов микросреды для понимания их сущности.

Сначала рассматриваются поставщики оборудования.

Надёжные поставщики оборудования является позитивным фактором для предприятия. У исследуемого предприятия множество поставщиков оборудова-

ния, большинство из них работают с ООО «АкваСити» с момента открытия, они надёжны, поставляют качественные сырьё и материалы в срок в необходимом объёме. Претензии по качеству к ним возникают крайне редко. Основные поставщики оборудования ООО «АкваСити» следующие:

- ООО «Конвейеры АВИК»;
- «WashTec»;
- «Raberon»;
- «Моикон»;
- «ИнжТехСервис».

Партнерские отношения с поставщиками оборудования очень важны для предприятия, т.к. это сокращает время поставки продукции, их стоимость, что позволяет наиболее полно удовлетворять потребности заказчиков.

Некоторые поставщики находятся далеко от предприятия, что отрицательно для него. Иногда требуемое оборудование необходимо в срочном порядке поставить на объект, при этом важны качество, скорость поставки и цена. Как правило при соотношении всех трёх составляющих выбор падает на организации, расположенные неподалёку от объекта ремонта, однако, зачастую такие предприятия-поставщики расположены далеко, что существенно усложняет процесс, приводя к удлинению сроков доставки.

То, что часть оборудования возможна только под заказ с длительными сроками доставки также отрицательно для предприятия. Иногда некоторые запчасти для автомоечного комплекса конвейерного типа ООО «АкваСити» выходят из строя, но не всегда они есть в наличии, зачастую их приходится заказывать, причём сроки доставки достаточно большие – по некоторым позициям они достигают один – два месяца, что приводит к остановке работы автомойки. Поэтому увеличение сроков поставки может негативно сказаться на финансово-экономической деятельности предприятия. Большое количество поставщиков оборудования является позитивным фактором для предприятия, так как предприятие может быстрее отремонтировать сломавшееся оборудование.

Далее рассматриваются потребители предприятия. Основными потребителями

ООО «АкваСити» являются физические лица. Высокие требования потребителей к качеству мойки является позитивным фактором для предприятия, так как ООО «АкваСити» дорожит репутацией и оказывает услуги очень высокого качества по привлекательной цене. Постоянно проходят различные акции, что привлекает большее число клиентов. Благодаря «сарафанному радио» круг клиентов постоянно расширяется. А это в свою очередь обусловлено довольными клиентами предприятия, которые рассказали о предприятии своим коллегам, друзьям, знакомым, близким. Хорошие отзывы по оказываемым услугам и выполняемым работам улучшают имидж предприятия и повышают возможность получить заказ от новых клиентов, что очень важно для деятельности ООО «АкваСити».

Большое количество клиентов (стабильный спрос) является позитивным фактором для предприятия. Высокий уровень спроса обеспечивается безукоризненной работой предприятия (высокая скорость оказания услуг, высокое качество оказываемых услуг, приемлемая цена, позитивные отзывы клиентов и т.д.).

Сезонность спроса отрицательно для деятельности предприятия. Характерной особенностью автомоечного бизнеса считается выраженная сезонность: спрос увеличивается весной-летом и снижается в период «осень-зима». В «грязевые» периоды спрос на моечные услуги по понятным причинам резко возрастает. Самый благоприятный период для автомоек – весна. После схода снега и первых дождей землю согревает долгожданное солнце, автомобилисты спешат смыть грязь, а те, кто зимой не садился за руль, очищают транспортные средства от скопившейся гаражной пыли. В зависимости от климатических условий региона и конкретного года пик активности может прийти на конец марта, апрель или начало мая.

Некоторые эксперты характеризуют летние месяцы, как «неприбыльный» сезон. В действительности же часто именно лето берется «за основу» при расчете пропускной способности автомоек самообслуживания. Весеннюю (и осеннюю) активность можно рассчитывать только как два-три месяца долгожданных «бонусов», за которыми наступает не спад, а обычная повседневная работа.

Иногда можно встретить мнение, что летом нет нужды ездить на автомойки

самообслуживания. «Легкую» пыль сдует сильным ветром при движении, более плотный слой можно смыть водичкой из ведра или шланга на даче. Кто-то, безусловно, так и делает. В основном это владельцы стареньких авто с проблемным кузовом. Однако, те, кто заинтересован в сохранности лакокрасочного покрытия своего автомобиля, знают, что прогрессивные автомойки предлагают специальную услугу «антимошка». Также выезд на природу чреват царапинами дверок и крыльев о ветки: это повод обновить восковую защиту, а заодно пройти весь комплекс чистки автомобиля.

Среди владельцев автомоек осенний сезон справедливо приравнивается по прибыльности к весеннему периоду. Пик активности снижается с появлением стабильного снежного покрова. Впрочем, глобальное потепление делают «морозную пору» все короче, что только на руку автомобильным мойкам.

Зимой даже многие перестают ездить на мойки: постоянная слякоть и осадки загрязняют авто чуть ли не в первые километры пути. Несколько выше спрос на услугу в тех регионах, где активно используют химические реагенты против обледенения. Зная о том, как они вредны для лакокрасочного покрытия, некоторые водители периодически заезжают на мойки. При этом, по естественным причинам, популярны отапливаемые посты в боксах, а открытые модульные простаивают.

Итак, сезонность для автомоечного бизнеса присутствует. Весь год можно разбить на несколько временных отрезков:

- март – май – предельно высокий сезон;
- июнь-сентябрь – нормальная работа;
- сентябрь - ноябрь – второй, «грязевой», пик активности;
- зима – время низкого спроса, когда стоит заняться ремонтным или профилактическим обслуживанием части оборудования.

Несмотря на то, что перечень оказываемых услуг предприятия достаточно широк, часть необходимых рынку услуг не предоставляется, что свидетельствует о том, что рассматриваемому предприятию есть куда развиваться.

В зимний период автомойка приносит небольшую прибыль, поэтому внедре-

ние новой «сезонной» услуги, имеющую спрос только в холодный период приносило бы дополнительный доход предприятию, например, установка аппарата с незамерзающей жидкостью для стеклоомывателя автомобиля. Это позволит «выровнять» прибыльность бизнеса с учётом сезонности спроса.

Далее рассматриваются существующие и потенциальные конкуренты.

Низкие входные барьеры в отрасль отрицательно для предприятия.

С одной стороны, для открытия конвейерной автомойки требуются существенные капиталовложения в связи с дорогостоящим оборудованием. С другой стороны, административные барьеры отсутствуют, любое предприятие может заняться подобным видом деятельности, поэтому можно сделать вывод, что вероятность появления новых конкурентов присутствует, так как препятствия вхождения в отрасль несущественные.

Большое количество конкурентов в Челябинске негативно для предприятия.

На территории Челябинска более 300 организаций осуществляющих аналогичную деятельность в данном направлении.

Основные конкуренты ООО «АкваСити» на местном рынке работают более 5 лет. Они имеют постоянных клиентов, сложившийся уровень цен и постоянно поддерживают качество услуг на высоком уровне, что способствует улучшению имиджа их предприятия.

Основными конкурентными факторами являются: цена услуг, качество услуг, ассортимент и скорость мойки.

Конвейерный тип мойки, который опережает других конкурентов по скорости оказания услуг мойки автомобиля представлен у следующих конкурентов в г. Челябинске:

- «Автомойка у Драмтеатра» (Челябинск, ул. Либкнехта, 2а);
- «Ман Плюс» (Челябинск, ул. Хлебозаводская, 3б);
- «Профессиональная автохимчистка «EcoLand» (Челябинск, ул. Куйбышева, 38; ул. Шадринская, 102/2);
- «Центр защиты автомобиля» (Челябинск, ул. Курчатова, 26/1);
- «Успех» (Челябинск, ул. Российская, 67/1);

- «Парк Авто» (Челябинск, ул. Либкнехта, 2а);
- «Автокомплекс «Авто Интеллект» (Челябинск, Меридиан, 79).

Основные конкуренты и оценка силы конкуренции этих организаций по отношению к ООО «АкваСити», представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Анализ основных конкурентов ООО «АкваСити»

Наименование предприятия	Параметры сравнения			
	Цена услуг	Качество услуг	Ассортимент услуг	Скорость мойки
ООО «АкваСити»	Средняя	Высокое	Широкий	Высокая
ООО «Автомойка у Драмтеатра»	Средняя	Среднее	Узкий	Невысокая
ООО «Ман Плюс»	Высокая	Высокое	Широкий	Высокая
ООО «Профессиональная автохимчистка «EcoLand»	Средняя	Низкое	Узкий	Высокая
ООО «Центр защиты автомобиля»	Высокая	Высокое	Узкий	Высокая
ООО «Успех»	Высокая	Высокое	Широкий	Высокая
ООО «Парк Авто»	Средняя	Среднее	Узкий	Невысокая
ООО «Автокомплекс «Авто Интеллект»	Средняя	Высокое	Широкий	Высокая
Остальные конкуренты	Низкая	Низкое	Узкий	Высокая

Параметры сравнения основных конкурентов предприятия переведем в баллы, где «Высокое» – 5, «Среднее» – 4, «Низкое» – 3, «Широкий» – 5, «Узкий» – 4, «Высокая» – 5, «Не высокая» – 4.

Из таблицы 1.3 видно, что основным конкурентом на местном (челябинском) рынке для ООО «АкваСити» является ООО «Автокомплекс «Авто Интеллект», так как набрало 19 баллов и имеет аналогичные характеристики объекту исследования. ООО «АкваСити» набрало тоже 19 баллов. Данное предприятие осуществляет свою деятельность свыше 5 лет, имеет постоянных клиентов, так же имеет хорошую репутацию на рынке, этому способствует высокое качество услуг и доступная цена. Все это подтверждает высокую конкурентоспособность ООО «АкваСити».

Далее рассматриваются услуги-субституты.

Услуги-субституты – это услуги, выполняющие те же функции для той же группы потребителей, но основанные на другой технологии. ООО «АкваСити»

осуществляет услуги конвейерной мойки, при этом используются только передовые технологии. Данный вид услуг имеет определенную специфику, обеспечивая высокую скорость мойки по сравнению с ручной мойкой. Ручная мойка характеризуется большими затратами времени в очереди, что положительно для предприятия, так как предприятию не следует беспокоиться о появлении субститутов на рынке.

Далее рассматриваются посредники. Предприятие не имеет посредников, что негативно для него, так как посредники могут дать предприятию большую прибыль в связи с увеличением объёмов оказываемых услуг. Однако, здесь имеются свои «подводные камни». Важно, чтобы качество и цена посреднических услуг совпадали с тем, что предоставляет ООО «АкваСити», в противном случае, объёмы продаж только упадут, а не увеличатся.

Далее рассматриваются контактные аудитории.

Предприятие не сотрудничает со СМИ, местной администрацией и рекламными агентствами, это негативно для него, так как при использовании ООО «АкваСити» рекламных средств можно существенно увеличить прибыль деятельности предприятия.

Рассмотрев основные факторы макро- и микросреды предприятия, следует провести их ранжированную оценку.

### **1.2.1.3 Резюме факторов внешней среды**

Определение существенности влияния макро- и микро-факторов на деятельность предприятия проводилась на основе экспертных оценок по пятибалльной шкале (ожидаемый уровень влияния) с определением веса (значимость в суммарном влиянии внешней среды).

В качестве экспертов выступали специалисты предприятия. Экспертами считался управленческий персонал предприятия. В качестве независимых экспертов выступали директор, главный бухгалтер, директор по производству, юрист и маркетолог.



Таким образом, общее количество экспертов составило 5 человек.

В качестве экспертного метода использовался метод «мозгового штурма». Экспертам были предложены факторы внешней макросреды, где они должны были расставить вес фактора в долях и оценку силы фактора. В итоге было принято решение оставить факторы, взвешенная оценка которых 0,5. Они будут использоваться в дальнейшем в SWOT-анализе.

Оценка воздействия для предприятия возможностей и угроз внешней среды отражена в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Оценка возможностей и угроз внешней среды предприятия

В баллах

Наименование	Вес фактора (доли)	Оценка (ожидаемый уровень влияния)	Взвешенная оценка
<b>Возможности</b>			
Государственные программы льготного автокредитования	0,11	4,6	0,506
Прогнозируется невысокий уровень инфляции (порядка 3-4%) в 2021 году	0,03	2,7	0,081
Ключевая ставка на уровне 5 %	0,05	2,5	0,125
Привлекательные ставки банковских кредитов	0,04	3,8	0,152
Доступность для населения отечественных автомобилей и недорогих иномарок	0,05	2,6	0,13
Появление на рынке новых услуг для автомобилистов	0,11	4,7	0,517
Технологические решения проблемы расходования большого объёма чистой воды в процессе ополаскивания автомобилей	0,04	3,1	0,124
Технологические ноу-хау в сфере оказания услуг автомобильной мойки	0,06	3,2	0,192
Надёжные поставщики оборудования	0,04	3,6	0,144
Большое количество поставщиков оборудования	0,08	3,1	0,248
Высокие требования потребителей к качеству мойки	0,05	4,3	0,215
Большое количество клиентов (стабильный спрос)	0,14	5	0,7
Благодаря «сарафанному радио» круг клиентов постоянно расширяется	0,11	4,5	0,495

## Окончание таблицы 1.4

В баллах

Наименование	Вес фактора (доли)	Оценка (ожидаемый уровень влияния)	Взвешенная оценка
<b>Возможности</b>			
Не все конкуренты способны соперничать по соотношению «цена – качество»	0,09	4,5	0,405
Итого	1,00	-	4,034
<b>Угрозы</b>			
Ограничение личного посещения общественных мест (ужесточение требований к обслуживанию посетителей) в связи с коронавирусной инфекцией	0,03	1,30	0,039
Рост цен на топливо	0,05	3,80	0,19
Значительный рост цен на автомобили	0,04	4,90	0,196
Рост курса доллара и евро относительно рубля	0,05	3,90	0,195
Высокие таможенные пошлины ограничивают приток автомобилей из других стран	0,05	2,20	0,11
Снижение реальных доходов населения в Челябинске	0,07	3,80	0,266
Некоторые поставщики расположены далеко от предприятия	0,11	4,80	0,528
Часть оборудования возможна только под заказ с длительными сроками доставки	0,11	3,20	0,352
Сезонность спроса	0,08	4,20	0,336
Низкие входные барьеры в отрасль	0,09	3,10	0,279
Большое количество конкурентов в Челябинске	0,11	4,80	0,528
Предприятие не имеет посредников	0,06	2,10	0,126
Снижение численности населения Челябинска и Челябинской области	0,04	2,10	0,084
Часть необходимых рынку услуг не предоставляется	0,11	4,90	0,539
Итого	1,00	-	3,768

Проанализировав данные таблицы 1.4, можно сделать вывод, что влияние возможностей высоко – 4 балла из 5, влияние угроз также высокое – 3,8 баллов из 5. Однако, возможности более выражены, чем угрозы. Факторы, взвешенная оценка которых, по результатам анализа, выше 0,5 баллов, включены в SWOT-анализ:

а) возможности:

- появление на рынке новых услуг для автомобилистов;
- государственные программы льготного автокредитования;
- большое количество клиентов (стабильный спрос).

б) угрозы:

- некоторые поставщики расположены далеко от предприятия;
- большое количество конкурентов в Челябинске;
- часть необходимых рынку услуг не предоставляется.

## 1.2.2 Анализ внутренней среды предприятия

Внутренняя среда оказывает непосредственное воздействие на функционирование предприятия [22]. Для проведения SWOT-анализа необходимо определить значимые факторы внутренней среды, которые представлены в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Факторы внутренней среды

Управление	Маркетинг	Кадры	Финансы	Производство
Большой производственный и управленческий опыт директора позволяет грамотно управлять предприятием	Недостаточное использование маркетинговых стимулов (только «сарафанное радио» и страничка в «ВКонтакте»)	Грамотный персонал	Высокая ликвидность	Качественная и доступная по цене мойка автомобиля
Организационная структура проста и удобна, соответствует условиям внешней среды	Большой спектр предоставляемых услуг	Недостаточно высокая оплата труда из-за низкой цены на услуги автомойки	Увеличение доходов и прибыли	Система видеонаблюдения позволяет контролировать действия сотрудников
Развитая сеть (автомойки в разных районах города)	Доступные цены на услуги предприятия	Дружный, сплочённый коллектив	Увеличение износа основных средств	Дополнительные услуги (автомат с кофе, 20 минут в зоне самообслуживания и другие)
Недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности	Большая известность предприятия на рынке г. Челябинска	Индивидуальный подход к каждому клиенту	Увеличение доли собственных средств в валюте баланса	Возможность наблюдения за процессом мытья автомобиля, находясь в салоне автомобиля

Для понимания значимости каждого фактора внутренней среды, опишем их сущность и степень влияния на предприятие.

Далее рассматривается управленческий срез.

Большой производственный и управленческий опыт директора позволяет грамотно управлять предприятием, что безусловно является положительным фактором. Руководитель хорошо знаком с производственным процессом, развивает бизнес, открывает новые автомойки в разных районах города Челябинска. ООО «АкваСити» существует на рынке свыше 5 лет. За это время предприятие активно развивалось, расширялось, увеличивалась клиентская база и число сотрудников, что свидетельствует о грамотной управленческой политике. Длительность успешной работы предприятия на рынке зависит от многих факторов, но одним из основных является качество выполненных работ, а оно находится на высоком уровне.

Организационная структура проста и удобна, соответствует условиям внешней среды, что является положительным фактором. На предприятии используется линейная структура управления с элементами дивизиональной структуры (дивизионы – это автомоечные комплексы). В настоящее время при небольшой численности персонала она наиболее адекватна деятельности предприятия и позволяет эффективно выполнять свои должностные обязанности сотрудникам предприятия.

Недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности – негативный фактор для предприятия. С тех пор как установлены автомоечные комплексы, фонды предприятия не обновлялись, новые услуги не вводились, хотя на сегодняшний день большой популярностью на рынке пользуются аппараты с незамерзающей жидкостью, которые позволили бы увеличить прибыльность деятельности. Однако, до сих пор руководством не были выделены средства на приобретение и установку соответствующего оборудования.

Важным моментом является развитая сеть (автомойки в разных районах города), что позволяет диверсифицировать риски и увеличить прибыльность деятельности предприятия.

Далее рассматривается маркетинговый срез.

Большой спектр предоставляемых услуг является положительным фактором. Предприятие старается идти в ногу со временем, следить за новинками рынка и предлагать их своим клиентам, это позволяет удовлетворить запросы даже самого требовательного клиента.

Недостаточное использование маркетинговых стимулов (только «сарафанное радио» и страничка в «ВКонтакте») – это негативный фактор для предприятия, так как в настоящее время большое число новых потребителей появляется благодаря рекламе в сети Интернет, активному продвижению предприятия в рамках контекстной рекламы. Также существует множество других рекламных источников информации (телевидение, плакаты, щиты, растяжки, световая реклама, световые информационные табло и другие).

Доступные цены на услуги предприятия являются преимуществом, так как на рынке оказания автомоечных услуг очень много конкурентов, некоторые из них оказывают услуги и выполняют работы отменного качества, что позволяет конкурировать с ними только в ценовом аспекте.

Большая известность предприятия на рынке г. Челябинска позволяет предприятию привлечь ещё большее число потребителей за счёт эффекта «сарафанного радио». Почти все клиенты дают положительные отзывы и пишут благодарственные отзывы в адрес объекта исследования. Большинство клиентов обращаются повторно, а также советуют обращаться в ООО «АкваСити» своим друзьям и знакомым. Это не только положительно сказывается на имидже предприятия, но и приносит дополнительную прибыль.

Далее рассматривается кадровый срез.

Грамотный персонал является положительным фактором. Специалисты оказывают качественные консультационные услуги и очень качественно выполняют свою работу, а заказчикам всегда удобно работать с командой профессионалов.

Недостаточно высокая оплата труда из-за низкой цены на услуги автомойки является негативным фактором для предприятия. Так как на рынке много конкурентов, предприятие вынуждено держать приемлемые цены на услуги, чтобы поддерживать стабильный спрос. В результате прирост прибыли получается не-

большой, а значит, и высокую заработную плату установить невозможно, чтобы предприятие не ушло в убыток.

Дружный, сплочённый коллектив, конечно, является положительным фактором. Дружеские отношения в коллективе помогают испытывать удовлетворённость от работы и выполнять её на высоком профессиональном уровне.

Индивидуальный подход к каждому клиенту является положительным фактором, так как каждый человек индивидуален, необходимо к каждому найти свой подход. В результате слаженная команда профессионалов позволяет сделать так, что любой клиент, обратившийся на предприятие однажды, обратится туда вновь и посоветует его своим знакомым и друзьям. Специалисты предприятия «АкваСити» способны удовлетворить запросы самого требовательного клиента, предложить наиболее подходящие варианты автомоечных и сопутствующих услуг.

Далее рассматривается финансовый срез.

Большая величина денежных средств является положительным фактором. По данным бухгалтерской отчётности величина свободных денежных средств на балансе предприятия ежегодно увеличивается, достигая своего максимума к концу 2020 года.

Снижение величины основных средств в динамике в целом является негативным фактором для предприятия, так как говорит о том, что основные фонды предприятия не обновляются, оборудование не соответствует требованиям рынка. Увеличение доходов и прибыли в динамике за последние три года является положительным фактором, эти данные подтверждаются бухгалтерской отчётностью предприятия. Увеличение доли собственных средств в валюте баланса происходит за счёт роста накопленной чистой прибыли. Несмотря на то, что часть прибыли была распределена между участниками, большая часть накапливалась на счетах предприятия, повышая его ликвидность.

Далее рассматривается производственный срез.

Качественная и доступная по цене мойка автомобиля является положительным фактором. Для организации деятельности предприятие использует лучшее оборудование, что позволяет быстро реагировать на запросы потребителей, оперативно

и качественно оказывать автомоечные услуги.

Система видеонаблюдения позволяет контролировать действия сотрудников является положительным фактором.

Возможность наблюдения за процессом мытья автомобиля, находясь в салоне автомобиля является позитивным фактором, так как для многих потребителей – это очень важное условие, так как позволяет интересно провести время.

Определение существенности влияния факторов внутренней среды на деятельность предприятия проводилась на основе экспертных оценок по пятибалльной шкале с определением веса. В качестве экспертов выступали те же специалисты предприятия, что и при исследовании внешней среды: директор, главный бухгалтер, кассиры и специалисты зоны самообслуживания. Таким образом, общее количество экспертов составило 8 человек.

В качестве экспертного метода использовался метод «мозгового штурма». Экспертам были предложены факторы внутренней среды, где они должны были расставить вес фактора в долях и оценку силы фактора. В итоге было принято решение оставить факторы, взвешенная оценка которых 0,5. Они будут использоваться в дальнейшем в SWOT-анализе.

В таблице 1.6 представлены результаты оценки факторов внутренней среды предприятия.

Таблица 1.6 – Оценка факторов внутренней среды предприятия

Наименование фактора	В баллах		
	Вес фактора (в долях)	Оценка (ожидаемый уровень влияния)	Взвешенная оценка
Сильные стороны			
Большой производственный и управленческий опыт директора позволяет грамотно управлять предприятием	0,03	2,4	0,072
Организационная структура проста и удобна, соответствует условиям внешней среды	0,01	3,1	0,031
Дополнительные услуги (автомат с кофе, 20 минут в зоне самообслуживания и другие)	0,11	4,7	0,517
Развитая сеть (автомойки в разных районах города)	0,02	2,5	0,05
Качественная и доступная по цене мойка автомобиля	0,02	2,9	0,058

Окончание таблицы 1.6

Наименование фактора	Вес фактора (в долях)	Оценка (ожидаемый уровень влияния)	Взвешенная оценка
<b>Сильные стороны</b>			
Большой спектр предоставляемых услуг	0,11	4,6	0,506
Система видеонаблюдения позволяет контролировать действия сотрудников	0,04	2,8	0,112
Грамотный персонал	0,10	4,5	0,450
Индивидуальный подход к каждому клиенту	0,07	3,6	0,252
Дружный, сплочённый коллектив	0,05	4,2	0,21
Большая величина денежных средств	0,11	4,7	0,517
Увеличение доходов и прибыли	0,11	4,2	0,462
Большая известность предприятия на рынке г. Челябинска	0,07	3,8	0,266
Доступные цены на услуги предприятия	0,08	3,7	0,296
Увеличение доли собственных средств в валюте баланса	0,03	2,9	0,087
Возможность наблюдения за процессом мытья автомобиля, находясь в салоне автомобиля	0,04	3,9	0,156
Итого	1,00	-	4,042
<b>Слабые стороны</b>			
Недостаточное использование маркетинговых стимулов (только «сарафанное радио» и страничка в «ВКонтакте»)	0,18	2,5	0,45
Недостаточно высокая оплата труда из-за низкой цены на услуги автомойки	0,27	3,9	1,053
Увеличение износа основных средств	0,27	3,5	0,945
Недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности	0,28	3,2	0,896
Итого	1,00	-	3,344

Оценив значение влияния факторов внутренней среды видно, что взвешенная оценка сильных сторон предприятия выше, чем взвешенная оценка слабых сторон, и составляет 4,04 баллов из 5 баллов, а оценка слабых сторон – 3,34 баллов из возможных 5 баллов.

Для SWOT-анализа выбираем факторы внутренней среды, которые имеют взвешенную оценку больше 0,5 баллов:

а) сильные стороны: дополнительные услуги (автомат с кофе, 20 минут в зоне самообслуживания и другие); большой спектр предоставляемых услуг; большая величина денежных средств.



б) слабые стороны: недостаточно высокая оплата труда из-за низкой цены на услуги автомойки; снижение величины основных средств в динамике; недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности.

### 1.2.3 SWOT-анализ

SWOT-анализ предполагает определение сильных и слабых сторон, угроз и возможностей и их оценку [25]. Исходная матрица SWOT-анализа для предприятия ООО «АкваСити» приведена в таблице 1.7.

Таблица 1.7 – Исходная матрица SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
– дополнительные услуги (автомат с кофе, 20 минут в зоне самообслуживания и другие);	– недостаточно высокая оплата труда из-за низкой цены на услуги автомойки;
– большой спектр предоставляемых услуг;	– Увеличение износа основных средств;
– высокая ликвидность предприятия.	– недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности.
Возможности	Угрозы
– появление на рынке новых услуг для автомобилистов;	– некоторые поставщики расположены далеко от предприятия;
– государственные программы льготного автокредитования;	– большое количество конкурентов в Челябинске;
– большое количество клиентов (стабильный спрос).	– часть необходимых рынку услуг не предоставляется.

Вторым шагом анализа будет количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды. На пересечении строки и столбца ставится экспертная оценка значимости данного сочетания угроз и сильных сторон, возможностей и сильных сторон и сочетание угроз и слабых сторон, возможностей и слабых сторон. Представим эти данные в виде матрицы в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Количественная оценка взаимного влияния сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды

В баллах

Факторы SWOT		Сильные стороны			Слабые стороны		
		– дополнительные услуги (автомат с кофе, 20 минут в зоне самообслуживания и другие);	– большой спектр предоставляемых услуг;	– большая величина денежных средств.	– недостаточно высокая оплата труда из-за низкой цены на услуги автомойки;	– снижение величины основных средств в динамике;	– недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности.
Угрозы	– некоторые поставщики расположены далеко от предприятия;	2	2	2	1	1	2
	– большое количество конкурентов в Челябинске;	5	5	5	5	5	5
	– часть необходимых рынку услуг не предоставляется.	5	5	5	3	5	5
Возможности	– появление на рынке новых услуг для автомобилистов;	5	5	3	2	5	5
	– государственные программы льготного автокредитования;	4	4	4	3	5	5
	– большое количество клиентов	5	5	2	2	5	5

Если угроза значимая для сильных и слабых сторон предприятия, то оценка значимости такого сочетания будет высокой (4 и 5). Если же нет – то оценка данного сочетания будет низкой (1 или 2), 3 балла – средняя оценка. Получается количественная оценка проблем, возникших на пересечении сильных и слабых сторон предприятия, с угрозами и возможностями внешней среды. Суммируя полу-

ченные оценки по столбцам, можно определить общую значимость сильных и слабых сторон, а суммируя данные строк – возможностей и угроз внешней среды. Количественная оценка позволяет расставить приоритеты и распределить ресурсы между различными проблемами. Результаты оценки приведены в таблице 1.9.

Таблица 1.9 – Совокупная количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды

В баллах			
Сильные стороны	Оценка	Слабые стороны	Оценка
– дополнительные услуги (автомат с кофе, 20 минут в зоне самообслуживания и другие);	26	– недостаточно высокая оплата труда из-за низкой цены на услуги автомойки;	16
– большой спектр предоставляемых услуг;	26	– снижение величины основных средств в динамике;	26
– большая величина денежных средств.	21	– недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности.	27
Возможности	Оценка	Угрозы	Оценка
– появление на рынке новых услуг для автомобилистов;	25	– некоторые поставщики расположены далеко от предприятия;	10
– государственные программы льготного автокредитования;	25	– большое количество конкурентов в Челябинске;	30
– большое количество клиентов (стабильный спрос).	24	– часть необходимых рынку услуг не предоставляется.	28

Из таблицы 1.9 видно, что наиболее сильными сторонами предприятия являются дополнительные услуги (автомат с кофе, 20 минут в зоне самообслуживания и другие) и большой спектр предоставляемых услуг. Основная слабая сторона – недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности. Среди угроз можно выявить наиболее существенную: это большое количество конкурентов в Челябинске. Наряду с этим основными возможностями для предприятия являются появление на рынке новых услуг для ав-

томобилистов и государственные программы льготного автокредитования.

После определения количественных характеристик следует сформулировать проблемы, возникшие на каждой комбинации сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями. Так получают проблемное поле проекта (таблица 1.10).

Таблица 1.10 – Проблемное поле

В баллах

Факторы SWOT		Сильные стороны			Слабые стороны		
		– дополнительные услуги (автомат с кофе, 20 минут в зоне самообслуживания и другие);	– большой спектр предоставляемых услуг;	– большая величина денежных средств.	– недостаточно высокая оплата труда из-за низкой цены на услуги автомойки;	– снижение величины ос-новных средств в динамике;	– недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности.
Угрозы	– некоторые поставщики расположены далеко от предприятия;	Смена поставщиков оборудования (10)					
	– большое количество конкурентов в Челябинске; – часть необходимого рынку услуг не предоставляется.						
Возможности	– появление на рынке новых услуг для автомобилистов;	Открытие новых автомобильных комплексов в новых районах города Челябинска(37)					
	– государственные программы льготного автокредитования; – большое количество клиентов (стабильный спрос).						

Сформулированные таким образом проблемы могут быть количественно оценены с использованием экспертных оценок сильных и слабых сторон, угроз и возможностей. Количественная оценка проблемы складывается как сумма экспертных оценок комбинаций сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями, перекрываемых данной проблемой [25]. В таблице 1.11 представлена количественная оценка направлений решений проблем предприятия.

Таблица 1.11 – Количественная оценка вариантов решений проблем

Ранг	Решение	В баллах
		Оценка
1	Установка аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии	50
2	Открытие новых автомоечных комплексов в новых районах города Челябинска	37
3	Выход на новые рынки, в новые отрасли (диверсификация бизнеса)	30
4	Повышение цен на услуги предприятия	15
5	Смена поставщиков оборудования	10

Исходя из данных таблицы 1.11, для улучшения конкурентоспособности и увеличения прибыльности ООО «АкваСити» предлагается осуществить установку аппарата незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии.

### **1.3 Анализ текущего финансового состояния предприятия**

#### **1.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса**

Финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени [18].

Цель горизонтального анализа состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса и дать оценку этим изменениям [19].

В таблице 1.12 представлен горизонтальный анализ баланса предприятия ООО «АкваСити» на конец 2018 – 2020 гг.

Таблица 1.12 – Горизонтальный анализ баланса ООО «АкваСити»

В тыс. руб.

Статья	Сумма			Абсолютное изменение		Относительное изменение, в процентах	
	на конец 2018 г.	на конец 2019 г.	на конец 2020 г.	2018 – 2019 гг.	2019 – 2020 гг.	2018 – 2019 гг.	2019 – 2020 гг.
<b>I. Внеоборотные активы</b>							
Основные средства	657	493	380	-164	-113	-24,96	-22,92
Итого по разделу I	657	493	380	-164	-113	-24,96	-22,92
<b>II. Оборотные активы</b>							
Запасы	65	59	62	-6	3	-9,23	5,08
НДС	54	67	75	13	8	24,07	11,94
Дебиторская задолженность	376	630	521	254	-109	67,55	-17,30
Финансовые вложения	0	100	300	100	200	-	200,00
Денежные средства	134	243	635	109	392	81,34	161,32
Прочие оборотные активы	5	8	11	3	3	60,00	37,50
Итого по разделу II	634	1107	1604	473	497	74,61	44,90
Баланс	1291	1600	1984	309	384	23,93	24,00
<b>III. Капитал и резервы</b>							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	585	1 091	1 650	506	559	86,41	51,29
Итого по разделу III	595	1101	1660	506	559	84,96	50,82
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	-	-
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>							
Заёмные средства	369	223	155	-146	-68	-39,57	-30,49
Кредиторская задолженность	327	276	169	-51	-107	-15,60	-38,77
Итого по разделу V	696	499	324	-197	-175	-28,30	-35,07
Баланс	1291	1600	1984	309	384	23,90	24,03

По результатам горизонтального анализа баланса ООО «АкваСити» выявлено, что валюта баланса ежегодно увеличивается, что говорит о развитии предприятия. В части внеоборотных активов предприятия на конец всех периодов стоимость

основных средств снижается, что говорит о том, что основные средства не обновляются, снижение величины основных средств обусловлено начисляемой амортизацией.

Отмечается небольшое увеличение запасов на конец 2020 года по сравнению с концом 2019 года в результате увеличения объёмов производства и продаж. В целом, запасы и затраты имеют небольшую величину, так как покупаются в основном за счёт потребителя, поэтому на балансе предприятия не отражаются.

Дебиторская задолженность предприятия невелика, отсрочка платежа предоставляется только крупным проверенным клиентам, с которыми предприятие работает уже ни один год. Сначала отмечается некоторый рост дебиторской задолженности, а затем – снижение в результате выплаты части долга потребителями.

Сравнительно небольшие суммы дебиторской задолженности говорят о том, что основная часть потребителей – физические лица, вследствие чего покупатели и заказчики сразу рассчитываются за выполненные работы. Об этом свидетельствует одновременное увеличение выручки.

Финансовые вложения отсутствовали в 2018 году, далее отмечается их ежегодный прирост. Свободные денежные средства предприятие размещало в банке с целью получения процентов, а денежные средства предприятия увеличиваются в динамике за счёт поступления выручки от продаж, что положительно характеризует состояние ООО «АкваСити».

При этом, абсолютная величина денежных средств достаточно велика, оставшиеся свободные денежные средства можно использовать для приобретения установки аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля.

В оборотных активах бухгалтерского баланса происходит рост почти всех статей на конец 2020 года (за исключением дебиторской задолженности), что благоприятно и свидетельствует о стабильном развитии предприятия.

Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала в динамике за счёт роста нераспределённой прибыли. Динамика роста нераспределённой прибыли достаточно большая – 86,41 % в 2019 году и 51,29 % в 2020 году.

При этом уставный капитал остался неизменным с момента образования пред-

приятия и составил 10 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства отсутствовали в валюте баланса предприятия, так как ООО «АкваСити» не брало долгосрочных кредитов в банке (кредитов свыше 3 лет). Краткосрочные заёмные средства имеют динамику снижения – на 39,57 % в 2019 году и на 30,49 % в 2020 году.

Кредиторская задолженность снижается в динамике на конец 2019 и 2020 годов за счёт уменьшения числа дней отсрочки платежа с поставщиками с 45 до 30 дней. Такие меры были предприняты поставщиками в связи с кризисной ситуацией на рынке в целом, а также в целях снижения дебиторской задолженности у самих поставщиков.

Вертикальный анализ баланса является противоположным горизонтальному методу исследования отчетностей. Вертикальный анализ осуществляет оценку по вертикали, в отличие горизонтального анализа. К примеру, вертикальный анализ активов баланса будет представлять долю запасов, дебиторской задолженности, денежных средств и прочих активов к общей сумме активов. Вертикальный анализ баланса ООО «АкваСити» представлен в таблице 1.13.

Таблица 1.13 – Вертикальный анализ баланса ООО «АкваСити»

В процентах

Статья	Остатки по балансу, в тыс. руб.			Удельный вес			Изменение доли	
	на конец 2018 г.	на конец 2019 г.	на конец 2020 г.	на конец 2018 г.	на конец 2019 г.	на конец 2020 г.	2018 – 2019 гг.	2019 – 2020 гг.
<b>I. Внеоборотные активы</b>								
Основные средства	657	493	380	50,89	30,81	19,15	-20,08	-11,66
Итого по разделу I	657	493	380	50,89	30,81	19,15	-20,08	-11,66
<b>II Оборотные активы</b>								
Запасы	65	59	62	5,03	3,69	3,13	-1,35	-0,56
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	54	67	75	4,18	4,19	3,78	0,00	-0,41
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0	100	300	0,00	6,25	15,12	6,25	8,87



Окончание таблицы 1.13

Статья	Остатки по балансу, в тыс. руб.			Удельный вес			Изменение доли	
	на конец 2018 г.	на конец 2019 г.	на конец 2020 г.	на конец 2018 г.	на конец 2019 г.	на конец 2020 г.	2018 – 2019 гг.	2019 – 2020 гг.
Денежные средства	134	243	635	10,38	15,19	32,01	4,81	16,82
Прочие оборотные активы	5	8	11	0,39	0,50	0,55	0,11	0,05
Итого по разделу II	634	1107	1604	49,11	69,19	80,85	20,08	11,66
Баланс	1291	1600	1984	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
<b>III. Капитал и резервы</b>								
Уставный (складочный) капитал	10	10	10	0,77	0,63	0,50	-0,15	-0,12
Нераспределенная прибыль	585	1 091	1 650	45,31	68,16	83,15	22,84	15,00
Итого по разделу III	595	1101	1660	46,09	68,78	83,66	22,69	14,88
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>								
Заёмные средства	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>								
Заёмные средства	369	223	155	28,58	13,94	7,82	-14,64	-6,13
Кредиторская задолженность	327	276	169	25,33	17,28	8,52	-8,05	-8,75
Итого по разделу V	696	499	324	53,91	31,22	16,34	-22,69	-14,88
БАЛАНС	1291	1600	1984	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Вертикальный анализ активов баланса предприятия ООО «АкваСити» показал, что доля основных средств снижается с 50,89 % в 2018 году до 19,15 % в 2020 году. Это обусловлено, что новые основные фонды в эксплуатацию не были введены за последние несколько лет, а на приобретённое ранее помещение начисляется амортизация.

В части оборотных активов наибольшую долю в структуре активов занимает дебиторская задолженность на конец 2018 года и денежные средства – на конец 2020 года. Происходит снижение доли запасов в динамике с 5,03 % до 3,13 %, что обусловлено преобладанием клиентов-физических лиц над клиентами-юридическими лицами. Отмечается снижение доли дебиторской задолженности с 39,38 % на конец 2019 года до 26,26 % на конец 2020 года, что обусловлено сни-

жением величины дебиторской задолженности в абсолютном выражении.

Возрастает доля денежных средств с 10,38 % в 2018 году до 32,01 % к концу 2020 года, что также положительно характеризует состояние предприятия.

Вертикальный анализ пассивов баланса показал, что доля собственного капитала в пассиве баланса увеличивается с 46,09 % в 2018 году до 83,66 % в 2020 году, что положительно характеризует состояние предприятия. Величина доли свыше половины всех источников формирования имущества, что свидетельствует о независимости предприятия от внешних источников.

Доля кредиторской задолженности снижается в динамике с 25,33 % на конец 2018 года до 8,52 % на конец 2020 года, что связано с меньшей отсрочкой платежа, более жёсткими условиями оплаты за сырьё и материалы.

В это же время отмечается тенденция снижения доли краткосрочных заёмных средств на конец 2020 года по сравнению с концом 2018 года за счёт выплаты банковских кредитов.

В результате проведённого анализа можно сделать вывод, состояние предприятия улучшается с каждым годом, увеличивается мобильность активов и растёт доля собственных средств предприятия в пассивной части баланса.

### **1.3.2 Анализ ликвидности баланса**

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств [33]. В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, активы предприятия подразделяются на следующие четыре группы.

A1 – наиболее ликвидные активы (формула 1.1). К ним относятся все статьи денежных средств предприятия и финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) (ценные бумаги).

$$A1 = ДС + ФВ, \quad (1.1)$$

где ДС – денежные средства;

ФВ – финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов).

А2 – быстрореализуемые активы предприятия (формула 1.2) – дебиторская задолженность.

$$A2 = ДЗ, \quad (1.2)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

А3 – медленно реализуемые активы (формула 1.3) – статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы.

$$A3 = З + НДС + ПОА, \quad (1.3)$$

где З – запасы;

НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

ПОА – прочие оборотные активы.

А4 – трудно реализуемые активы (формула 1.4) – статьи раздела I актива баланса – внеоборотные активы.

$$A4 = ВНА, \quad (1.4)$$

где ВНА – внеоборотные активы.

В зависимости от степени срочности погашения пассивы предприятия разделяются на четыре группы. П1 – наиболее срочные обязательства (формула 1.5) – к ним относится кредиторская задолженность.

$$П1 = КЗ, \quad (1.5)$$

где КЗ – кредиторская задолженность.

П2 – краткосрочные пассивы (формула 1.6) – это краткосрочные заемные средства, доходы будущих периодов, краткосрочные оценочные обязательства и

прочие краткосрочные обязательства.

$$П2 = КЗС + ДБП + КОО + ПКО, \quad (1.6)$$

где КЗС – краткосрочные заемные средства;

ДБП – доходы будущих периодов;

КОО – краткосрочные оценочные обязательства;

ПКО – прочие краткосрочные обязательства.

ПЗ – долгосрочные пассивы (формула 1.7) – это статьи баланса, относящиеся к итоговому разделу V, то есть долгосрочные заемные средства, отложенные налоговые обязательства, долгосрочные оценочные обязательства и прочие долгосрочные обязательства.

$$ПЗ = ДО, \quad (1.7)$$

где ДО – долгосрочные обязательства.

П4 – постоянные, или устойчивые, пассивы (формула 1.8) – это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы».

$$П4 = СК, \quad (1.8)$$

где СК – собственный капитал предприятия (капитал и резервы).

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Условие абсолютной ликвидности баланса предприятия представлено формулой (1.9) [33]:

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4. \quad (1.9)$$

Для анализа ликвидности баланса предприятия ООО «АкваСити» сгруппируем активы по степени ликвидности и обязательства по срокам их погашения (таблица 1.14).

Таблица 1.14 – Группировка активов и пассивов баланса

В тыс. руб.

Актив	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.	Пассив	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.
A1	134	343	935	П1	327	276	169
A2	376	630	521	П2	369	223	155
A3	124	134	148	П3	0	0	0
A4	657	493	380	П4	595	1101	1660
ВБ	1291	1600	1984	ВБ	1291	1600	1984

Сравнение показателей ликвидности баланса предприятия ООО «АкваСити» представлено в таблице 1.15.

Таблица 1.15 – Сравнительная таблица показателей ликвидности баланса

Условие абсолютной ликвидности	На конец 2018 года			На конец 2019 года			На конец 2020 года		
	A1	<	П1	A1	>	П1	A1	>	П1
$A1 \geq P1$	A1	<	П1	A1	>	П1	A1	>	П1
$A2 \geq P2$	A2	>	П2	A2	>	П2	A2	>	П2
$A3 \geq P3$	A3	>	П3	A3	>	П3	A3	>	П3
$A4 \leq P4$	A4	>	П4	A4	<	П4	A4	<	П4
Вид ликвидности баланса	Не ликвидный баланс			Абсолютная ликвидность					

Анализ таблицы 1.15 показал, что имеется недостаток наиболее ликвидных активов для покрытия краткосрочных пассивов на конец 2018 года, а также превышение труднореализуемых активов над постоянными пассивами. Следовательно, условия абсолютной ликвидности не соответствуют нормативным значениям. Из соотношений, выполнение которых необходимо для признания баланса абсолютно ликвидным, не выполняется два из четырёх, следовательно, баланс не ликвидный. В 2019 и 2020 гг. все условия абсолютной ликвидности соблюдаются, значит, баланс в этом периоде абсолютно ликвидный.

### 1.3.3 Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

С помощью метода Шеремета можно определить тип финансовой устойчивости предприятия. Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат. Он образуется в результате разницы величины источников средств и величины

запасов и затрат, при этом имеется в виду обеспеченность запасами и затратами определенными видами источников. Трём показателям источников соответствуют показатели обеспеченности запасами и затратами этими источниками [41].

Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «АкваСити» на конец 2018 – 2020 гг. проведён на основе таблицы 1.16, где определяется трехкомпонентный показатель ситуации, который показывает степень финансовой устойчивости предприятия.

Таблица 1.16 – Анализ финансовой устойчивости предприятия

В тыс. руб.

Показатели	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.
Источники собственных средств	595	1101	1660
Основные средства и иные внеоборотные активы	657	493	380
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	-62	608	1280
Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-62	608	1280
Краткосрочные кредиты и заемные средства	369	223	155
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	307	831	1435
Величина запасов и затрат	65	59	62
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	-127	549	1218
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-127	549	1218
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	242	772	1373
Тип финансовой ситуации	Неустойчивое финансовое состояние	Абсолютная финансовая устойчивость	Абсолютная финансовая устойчивость
Трёхкомпонентный вектор	(0;0;1)	(1;1;1)	(1;1;1)

Принято выделять четыре типа состояния предприятия, определяющих финансовую устойчивость предприятия:

- $E1 > 0, E2 > 0, E3 > 0$  – абсолютная финансовая устойчивость (трехкомпонентный показатель ситуации равен 1.1.1);
- $E1 < 0, E2 > 0, E3 > 0$  – нормальная финансовая устойчивость, гарантирующая платежеспособность (трехкомпонентный показатель ситуации равен 0.1.1);
- $E1 < 0, E2 < 0, E3 > 0$  – неустойчивое финансовое состояние, связанное с нарушением платежеспособности (трехкомпонентный показатель равен 0.0.1);
- $E1 < 0, E2 < 0, E3 < 0$  – кризисное финансовое состояние (трехкомпонентный показатель ситуации равен 0.0.0) [41].

В соответствии с данными таблицы 1.16 в 2018 году отмечается неустойчивое финансовое состояние, так как запасы могут быть сформированы только за счёт всех источников формирования имущества. На конец 2019 и 2020 годов предприятие находится в состоянии абсолютной финансовой устойчивости, что свидетельствует о платежеспособности предприятия.

### **1.3.4 Коэффициентный анализ**

#### **1.3.4.1 Анализ финансовой устойчивости**

Коэффициентный анализ включает в себя расчёт финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности и рентабельности.

Финансовая устойчивость характеризуется соотношением собственных и заёмных средств с помощью системы финансовых коэффициентов.

Коэффициент финансовой автономии предприятия рассчитывается по формуле (1.10):

$$K_{\text{ФА}} = \frac{\text{СК}}{\text{ВБ}}, \quad (1.10)$$

где СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса.

Коэффициент финансовой зависимости предприятия рассчитывается по формуле (1.11):

$$K_{\text{фз}} = \frac{ЗК}{ВБ}, \quad (1.11)$$

где ЗК – заемный капитал.

Коэффициент самофинансирования показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств, норматив – больше или равен 0,1. Он рассчитывается по формуле (1.12):

$$K_{\text{сф}} = \frac{СК}{ЗК}. \quad (1.12)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ( $K_{\text{осс}}$ ) характеризует долю чистого оборотного капитала в оборотных активах, он рассчитывается по формуле (1.13):

$$K_{\text{осс}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{ОА}}, \quad (1.13)$$

где ОА – величина оборотных активов предприятия.

Коэффициент маневренности активов ( $K_{\text{м}}$ ) показывает, какая часть активов находится в обороте, коэффициент маневренности рассчитывается по формуле (1.14):

$$K_{\text{м}} = \frac{\text{ЧОК}}{А}. \quad (1.14)$$

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ( $K_{\text{ми}}$ ) показывает сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных активов и рассчитывается по формуле (1.15):



$$K_{ми} = \frac{ОА}{ВОА}. \quad (1.15)$$

Коэффициенты финансовой устойчивости по предприятию на конец 2018 – 2020 гг. приведены в таблице 1.17.

Таблица 1.17 – Динамика коэффициентов оценки финансовой устойчивости

Наименование коэффициента	Нормативное значение	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.
Коэффициент финансовой автономии	> 0,50	0,46	0,69	0,84
Коэффициент финансовой зависимости	< 0,50	0,54	0,31	0,16
Коэффициент самофинансирования	> 1	0,85	2,21	5,12
Коэффициент маневренности активов	0,2 – 0,5	-0,05	0,38	0,65
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	> 0,1	-0,10	0,55	0,80
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	-	0,96	2,25	4,22

Динамика коэффициентов оценки финансовой устойчивости представлена на рисунке 1.6.

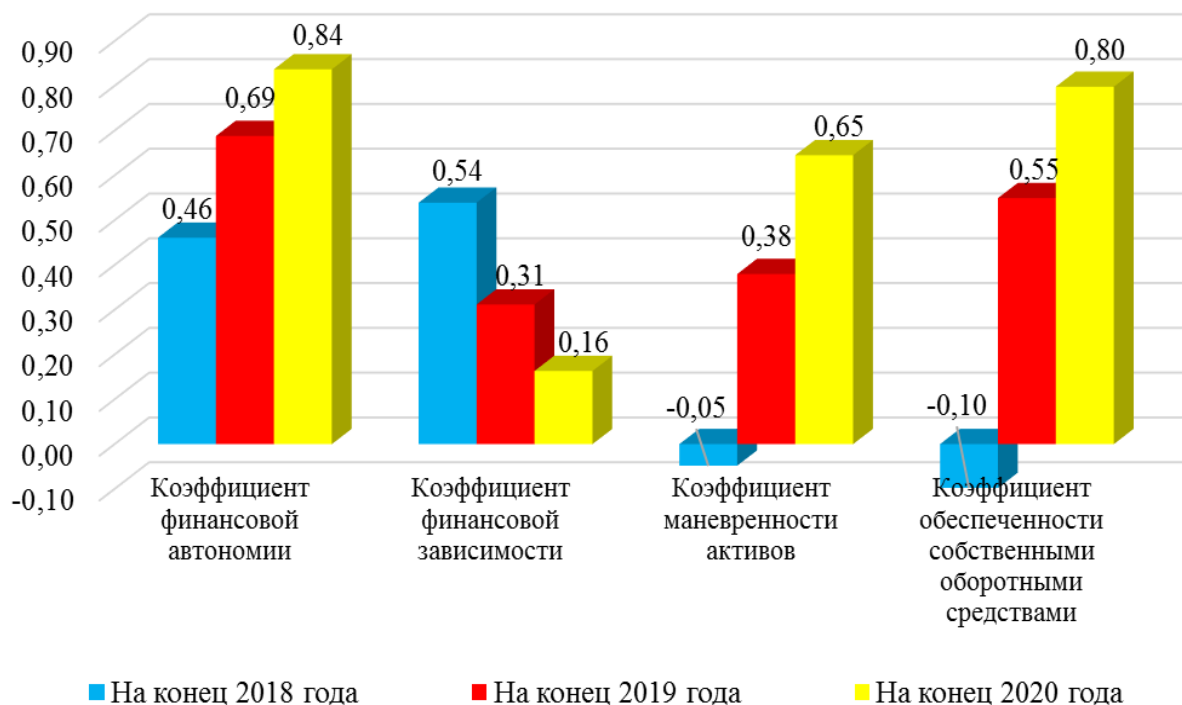


Рисунок 1.6 – Динамика коэффициентов оценки финансовой устойчивости

Как видно из таблицы 1.17 и рисунка 1.6 видно, что доля собственного капитала на конец 2018 года была ниже 50%, а на конец 2019 и 2020 гг. – выше 50% во всех рассматриваемых периодах, при этом динамика роста доли собственных средств в общей валюте баланса является положительным фактором в развитии предприятия, что говорит о независимости предприятия от внешних источников формирования имущества на конец рассматриваемого периода.

Аналогично коэффициент финансовой зависимости ООО «АкваСити» свидетельствует о финансовой независимости предприятия на конец 2019 – 2020 гг. и финансовой зависимости на конец 2018 года.

Коэффициент самофинансирования принимает нормативные значения на конец 2019 и 2020 гг., что подтверждает финансовую независимость предприятия от внешних источников.

Коэффициент маневренности активов не соответствует нормативному показателю в 2018 году и в 2020 году в связи с большой величиной собственного оборотного капитала для формирования активов, то есть часть средств оказывается «замороженной» в активах. В 2019 году показатель соответствует нормативу.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами не соответствует нормативному показателю на конец 2018 года, тогда как на конец 2019 и 2020 гг. соответствует нормативу, что говорит о хорошей финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов растёт, что благоприятно для предприятия, так как повышается мобильность активов.

Таким образом, в целом, анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «АкваСити» выявил, что предприятие финансово независимо на конец 2019 и 2020 гг., тогда как на конец 2018 года ситуация негативная: собственных источников формирования имущества меньше половины. Мобильность активов растёт, также как и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, что благоприятно для предприятия. Повышение финансовой устойчивости связано с ростом нераспределенной прибыли, снижением кредиторской задолженности предприятия, снижением величины банковских займов.

### 1.3.4.2 Анализ ликвидности предприятия

Ликвидность предприятия определяется и с помощью ряда финансовых коэффициентов, различающихся набором ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств.

В процессе анализа финансовой отчетности используют следующие основные показатели ликвидности: коэффициент общей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.

Коэффициент абсолютной ликвидности предприятия рассчитывается по формуле (1.16):

$$K_{\text{ал}} = \frac{\text{ДС}}{\text{КО}}, \quad (1.16)$$

где ДС – денежные средства;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент срочной ликвидности предприятия рассчитывается по формуле (1.17):

$$K_{\text{сл}} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ}}{\text{КО}}, \quad (1.17)$$

где ФВ – финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов).

Коэффициент промежуточной ликвидности предприятия рассчитывается по формуле (1.18):

$$K_{\text{пл}} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ} + \text{ДЗ}}{\text{КО}}, \quad (1.18)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности предприятия рассчитывается по формуле (1.19):

$$K_{\text{гл}} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ} + \text{ДЗ} + \text{З}}{\text{КО}}, \quad (1.19)$$

где З – запасы.

Коэффициент собственной платёжеспособности предприятия характеризует долю чистого оборотного капитала в краткосрочных обязательствах, то есть способность предприятия возместить за счет чистых оборотных активов его краткосрочные долговые обязательства. Коэффициент собственной платёжеспособности предприятия рассчитывается по формуле (1.20):

$$K_{\text{соб.пл.}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{КО}} = \frac{\text{ОА} - \text{КО}}{\text{КО}}, \quad (1.20)$$

где ЧОК – чистый оборотный капитал.

Полученные показатели оценки ликвидности предприятия ООО «АкваСити» приведены в таблице 1.18.

Таблица 1.18 – Показатели оценки ликвидности

Наименование показателя	Нормативное значение	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	> 0	-62	608	1280
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15 – 0,20	0,19	0,49	1,96
Коэффициент срочной ликвидности	0,50 – 0,80	0,19	0,69	2,89
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,50 – 0,80	0,73	1,95	4,49
Коэффициент текущей ликвидности	1,00 – 2,00	0,91	2,22	4,95
Коэффициент собственной платёжеспособности	> 0,1	-0,09	1,22	3,95

Как видно из таблицы 1.18, значения коэффициентов абсолютной ликвидности предприятия ООО «АкваСити» соответствует нормативным значениям в 2018 году и превышает их в 2019 и 2020 гг., что говорит о более, чем достаточном количестве ликвидных активов для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения коэффициентов срочной ликвидности предприятия меньше норма-

тивных значений на конец 2018 года, что говорит о недостаточности ликвидных активов для покрытия краткосрочных обязательств в данном периоде. К концу 2019 года ситуация улучшается – значение показателя соответствует нормативному, а на конец 2020 года – даже превышает нормативное значение.

Значения коэффициента промежуточной ликвидности ООО «АкваСити» соответствуют нормативу или превышают его, при этом отмечается тенденция к увеличению, что свидетельствует о достаточной величине ликвидных активов для покрытия собственных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативу или больше норматива на конец 2019 и 2020 гг., значит у предприятия более, чем достаточное количество текущих активов для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения коэффициента собственной платёжеспособности ООО «АкваСити» не соответствует нормативу на конец 2018 года и соответствует на конец 2019 и 2020 гг., что говорит о достаточности чистого оборотного капитала для покрытия краткосрочных обязательств.

Более наглядно изображена динамика изменения показателей оценки ликвидности ООО «АкваСити» на рисунке 1.7.

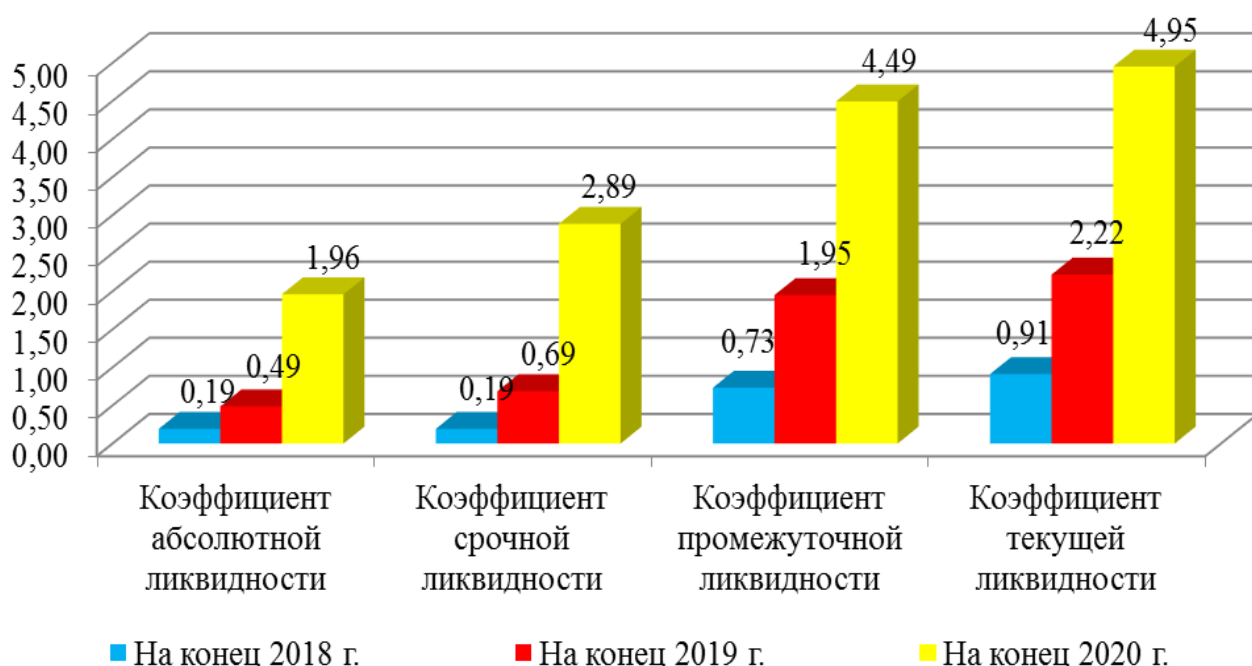


Рисунок 1.7 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «АкваСити»

Из таблицы 1.18 и рисунка 1.7 можно сделать вывод, что в 2018 году отмечаются негативные значения показателей ликвидности, у предприятия отсутствуют средства покрытия краткосрочных обязательств. На конец 2019 и 2020 гг. напротив предприятие обладает текущей ликвидностью, то есть способно расплачиваться по своим долгам за счёт оборотных активов, к концу 2020 года ситуация ещё больше улучшается.

### 1.3.4.3 Анализ рентабельности предприятия

Показатели рентабельности характеризуют прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в предприятия или иные финансовые операции, данные показатели широко используются для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятиями всех отраслей [19].

Рентабельность реализованной продукции предприятия показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого затраченного рубля и рассчитывается по формуле (1.21):

$$P_{\text{реал.прод.}} = \frac{\text{Пр}_{\text{пр}}}{C/c} \cdot 100, \quad (1.21)$$

где  $P_{\text{реал.прод.}}$  – рентабельность реализованной продукции;

$\text{Пр}_{\text{пр}}$  – прибыль от продаж;

$C/c$  – полная себестоимость реализованной продукции.

Рентабельность производства показывает эффективность работы предприятия и рассчитывается по формуле (1.22):

$$P_{\text{пр-ва}} = \frac{\text{Пр}_{\text{пр.}}}{\overline{OC} + \overline{З}} \cdot 100, \quad (1.22)$$

где  $\overline{OC}$  – среднегодовая стоимость основных средств.

$\overline{З}$  – среднегодовая стоимость запасов.

Рентабельность совокупных активов предприятия – финансовый показатель, отражающий эффективность использования активов предприятия для генерации выручки. Он рассчитывается по формуле (1.23):

$$\text{ЭР} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{\text{А}}} \cdot 100, \quad (1.23)$$

где  $\bar{\text{А}}$  – среднегодовая стоимость активов.

Рентабельность внеоборотных активов показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных производственных средств предприятия. Он рассчитывается по формуле (1.24):

$$\text{Р}_{\text{воА}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{ВОА}}} \cdot 100, \quad (1.24)$$

где  $\overline{\text{ВОА}}$  – среднегодовая стоимость внеоборотных активов.

Рентабельность оборотных активов показывает прибыль, получаемую организацией с каждого, вложенного в оборотные активы, рубля и отражает эффективность использования этих активов. Он рассчитывается по формуле (1.25):

$$\text{Р}_{\text{оА}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{ОА}}} \cdot 100, \quad (1.25)$$

где  $\overline{\text{ОА}}$  – среднегодовая стоимость оборотных активов.

Рентабельность чистого оборотного капитала предприятия показывает сколько рублей прибыли приходится на один рубль, вложенный в оборотные активы. Он рассчитывается по формуле (1.26):

$$\text{Р}_{\text{пр-ва}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{ЧОК}}} \cdot 100, \quad (1.26)$$

где ЧП – чистая прибыль;

$\overline{\text{ЧОК}}$  – среднегодовая стоимость чистого оборотного капитала.

Рентабельность собственного капитала предприятия показывает насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал и рассчитывается по формуле (1.27):

$$P_{СК} = \frac{ЧП}{\overline{СК}} \cdot 100, \quad (1.27)$$

где ЧП – чистая прибыль;

$\overline{СК}$  – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Рентабельность инвестиций показывает, насколько они эффективны и рассчитывается по формуле (1.28):

$$P_{инв.} = \frac{ЧП}{\overline{ИНВ}} \cdot 100, \quad (1.28)$$

где  $R_{инв}$  – рентабельность инвестиций;

ЧП – чистая прибыль;

$\overline{ИНВ}$  – средняя стоимость инвестиций (собственные средства и долгосрочные финансовые вложения).

Рентабельность продаж предприятия показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле и рассчитывается по формуле (1.29):

$$P_{прод.} = \frac{Пр_{пр.}}{В} \cdot 100, \quad (1.29)$$

где  $Пр_{пр}$  – прибыль только по основной деятельности (продажам);

В – выручка от реализации.

На основе вышеприведённых формул были рассчитаны показатели рентабельности предприятия.

Показатели рентабельности предприятия ООО «АкваСити» за 2019 – 2020 гг. сведены в таблицу 1.19.



Таблица 1.19 – Показатели оценки рентабельности ООО «АкваСити»

В процентах

Наименование показателя	За 2019 год	За 2020 год
Показатели рентабельности реализации продукции и рентабельности активов		
Рентабельность реализованной продукции	10,87	10,88
Рентабельность производства	93,05	121,74
Рентабельность совокупных активов	69,57	59,12
Рентабельность внеоборотных активов	174,87	242,68
Рентабельность оборотных активов	115,51	78,15
Рентабельность чистого оборотного капитала	368,65	112,25
Показатели рентабельности собственного капитала, инвестиций и продаж		
Рентабельность собственного капитала	118,61	76,75
Рентабельность инвестиций	118,61	76,75
Рентабельность продаж	8,84	8,81

Далее представим показатели рентабельности графически. Динамика показателей оценки рентабельности предприятия ООО «АкваСити» за 2019 – 2020 гг. наглядно приведена на рисунке 1.8.

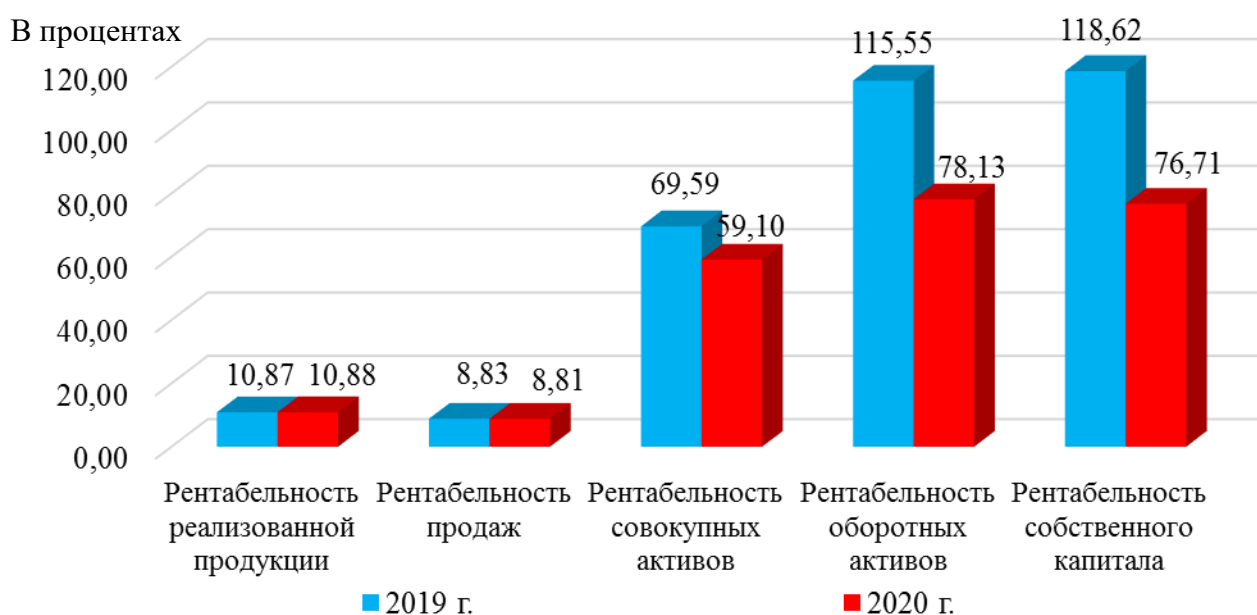


Рисунок 1.8 – Динамика показателей оценки рентабельности

Из данных таблицы 1.19 и рисунка 1.8 видно, что рентабельность реализованной продукции предприятия ООО «АкваСити» практически не изменилась в рассматриваемых периодах и составила 10,87 % в 2019 году и 10,88 % в 2020 году,

что обусловлено практически одинаковыми динамиками изменения прибыли от продаж и себестоимости.

Рентабельность производства ООО «АкваСити» возросла с 93,05 % в 2019 году до 121,74 % в 2020 году, что говорит о преобладающей динамике роста прибыли над суммой основных средств и запасов.

Рентабельность совокупных активов ООО «АкваСити» снизилась 69,57 % в 2019 году до 59,12% в 2020 году, что обусловлено большими темпами роста среднегодовых совокупных активов по сравнению с темпами роста прибыли.

Рентабельность внеоборотных активов предприятия ООО «АкваСити» возросла 174,87 % в 2019 году до 242,68% в 2020 году, что обусловлено большими темпами роста среднегодовых совокупных активов по сравнению с темпами роста прибыли.

Рентабельность оборотных активов ООО «АкваСити» снизилась 115,51 % в 2019 году до 78,15% в 2020 году, что обусловлено большими темпами роста оборотных активов по сравнению с темпами роста прибыли.

Рентабельность чистого оборотного капитала ООО «АкваСити» снизилась 368,65 % в 2019 году до 112,25 % в 2020 году, что обусловлено большими темпами роста среднегодовых собственных оборотных средств по сравнению с темпами роста прибыли.

Рентабельность собственного капитала ООО «АкваСити» снизилась 118,61 % в 2019 году до 76,75% в 2020 году, что обусловлено большими темпами роста среднегодового собственного капитала по сравнению с темпами роста прибыли.

Рентабельность инвестиций ООО «АкваСити» снизилась 118,61 % в 2019 году до 76,75% в 2020 году, что обусловлено большими темпами роста среднегодовых инвестиций по сравнению с темпами роста прибыли. Рентабельность продаж снизилась 8,84 % в 2019 году до 8,81% в 2020 году, что обусловлено большими темпами роста выручки по сравнению с темпами роста прибыли.

Таким образом, значения почти всех показателей рентабельности предприятия имеет тенденцию к снижению, что негативно характеризует состояние ООО «АкваСити».

#### 1.3.4.4 Анализ деловой активности

Коэффициенты оборачиваемости или деловой активности предприятия – показывают эффективность использования предприятием (организацией) своего капитала и средств [33].

Рассмотрим основные показатели деловой активности.

Фондоотдача рассчитывается по формуле (1.30):

$$FO = \frac{B}{\overline{OC}}, \quad (1.30)$$

где  $\overline{OC}$  – среднегодовая стоимость активов.

Коэффициент оборачиваемости активов предприятия рассчитывается по формуле (1.31):

$$K_{об} = \frac{B}{\overline{A}}, \quad (1.31)$$

где  $\overline{A}$  – среднегодовая стоимость активов.

Период оборачиваемости активов предприятия рассчитывается по формуле (1.32):

$$П_{обA} = \frac{365}{K_{обA}}. \quad (1.32)$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов предприятия рассчитывается по формуле (1.33):

$$K_{обOA} = \frac{B}{\overline{OA}}, \quad (1.33)$$

где  $\overline{OA}$  – среднегодовая стоимость оборотных активов.

Период оборачиваемости оборотных активов предприятия рассчитывается по формуле (1.34):

$$\Pi_{\text{обОА}} = \frac{365}{K_{\text{обОА}}}. \quad (1.34)$$

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов предприятия рассчитывается по формуле (1.35):

$$K_{\text{обВОВА}} = \frac{В}{\overline{\text{ВОВА}}}, \quad (1.35)$$

где  $\overline{\text{ВОВА}}$  – среднегодовая стоимость внеоборотных активов.

Период оборачиваемости внеоборотных активов рассчитывается по формуле (1.36):

$$\Pi_{\text{обВОВА}} = \frac{365}{K_{\text{обВОВА}}}. \quad (1.36)$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по формуле (1.37):

$$K_{\text{обДЗ}} = \frac{В}{\text{ДЗ}}. \quad (1.37)$$

Период оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по формуле (1.38):

$$\Pi_{\text{обДЗ}} = \frac{365}{K_{\text{обДЗ}}}. \quad (1.38)$$

Коэффициент оборачиваемости запасов предприятия рассчитывается по формуле (1.39):

$$K_{обз} = \frac{C}{3}. \quad (1.39)$$

Период оборачиваемости запасов предприятия рассчитывается по формуле (1.40):

$$П_{обз} = \frac{365}{K_{обз}}. \quad (1.40)$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала рассчитывается по формуле (1.41):

$$K_{обСК} = \frac{В}{СК}. \quad (1.41)$$

Период оборачиваемости собственного капитала рассчитывается по формуле (1.42):

$$П_{обСК} = \frac{365}{K_{обСК}}. \quad (1.42)$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается по формуле (1.43):

$$K_{обКЗ} = \frac{C}{КЗ}, \quad (1.43)$$

где С – себестоимость.

Период оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается по формуле (1.44):

$$П_{обКЗ} = \frac{365}{K_{обКЗ}}. \quad (1.44)$$

Показатели оценки оборачиваемости ООО «АкваСити» за 2019 – 2020 гг. представлены в таблице 1.20.

Таблица 1.20 – Показатели оценки оборачиваемости ООО «АкваСити»

Наименование показателя	За 2019 г.	За 2020 г.
Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах		
Фондоотдача, в руб. / руб.	23,33	31,45
Коэффициент оборачиваемости активов	9,28	7,66
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	15,41	10,13
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	23,33	31,45
Коэффициент оборачиваемости запасов	175,89	183,77
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	15,82	9,94
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	26,67	23,85
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	36,17	49,97
Периоды оборачиваемости, в днях		
Период оборачиваемости активов	39	48
Период оборачиваемости оборотных активов	24	36
Период оборачиваемости внеоборотных активов	16	12
Период оборачиваемости запасов	2	2
Период оборачиваемости собственного капитала	23	37
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	14	15
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	10	7

Как видно из таблицы 1.20, фондоотдача имеет тенденцию роста в результате того, что выручка растёт большими темпами, чем среднегодовая стоимость основных средств, что негативно для предприятия.

Коэффициент оборачиваемости активов ООО «АкваСити» имеет тенденцию снижения, а период оборота, наоборот, растёт, что негативно для предпр

ООО «АкваСити» имеет тенденцию спада, а период оборота, наоборот, возрастает, что неблагоприятно для предприятия, это говорит о нерациональном использовании мобильных средств предприятия.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов ООО «АкваСити» имеет тенденцию роста в результате того, что выручка растёт большими темпами, чем среднегодовая стоимость внеоборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости запасов ООО «АкваСити» имеет тенденцию роста в результате того, что себестоимость растёт большими темпами, чем среднегодовая стоимость запасов и затрат.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала имеет тенденцию снижения, а период оборота, наоборот, возрастает, что негативно для предприятия, это говорит о нерациональной организации работы предприятия.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «АкваСити» имеет тенденцию снижения в результате того, что выручка растёт меньшими темпами, чем среднегодовая дебиторская задолженность. В это же время коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности меньше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, что неблагоприятно для предприятия, так как потребители рассчитываются с предприятием медленнее, чем предприятие с поставщиками продукции.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «АкваСити» имеет тенденцию роста в результате того, что себестоимость растёт большими темпами, чем среднегодовая задолженность перед кредиторами.

Коэффициенты оборачиваемости предприятия ООО «АкваСити» за 2019 – 2020 гг. наглядно представлены на рисунке 1.9.

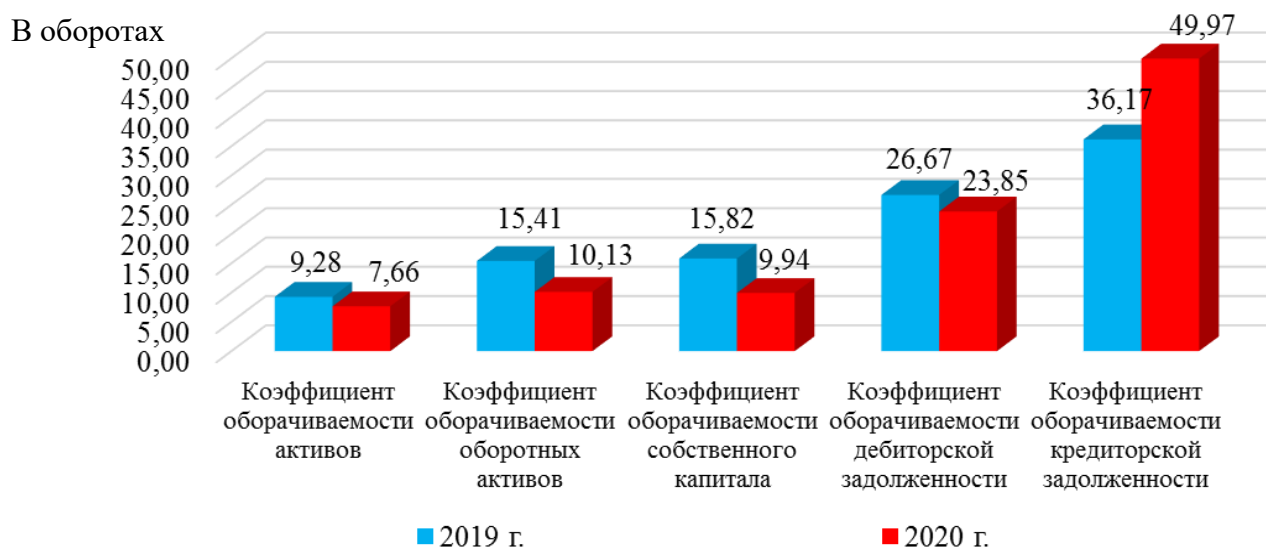


Рисунок 1.9 – Динамика коэффициентов оборачиваемости ООО «АкваСити»

Таким образом видно, что почти все показатели деловой активности ООО «АкваСити» свидетельствуют о снижении значений показателей оборачиваемости в динамике, что негативно для предприятия.

## **Выводы по разделу один**

ООО «АкваСити» уже более 5 лет предоставляет услуги конвейерной автомойки.

При стратегическом анализе предприятия ООО «АкваСити», был проведен анализ внутренней среды (макросреды и микросреды) и анализ внутренней среды, а также SWOT-анализ, с помощью которого были разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

В результате SWOT-анализа было выявлено, что наиболее сильными сторонами предприятия являются дополнительные услуги (автомат с кофе, 20 минут в зоне самообслуживания и другие) и большой спектр предоставляемых услуг. Основная слабая сторона – недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности. Среди угроз можно выявить наиболее существенную: это большое количество конкурентов в Челябинске. Наряду с этим основными возможностями для предприятия являются появление на рынке новых услуг для автомобилистов и государственные программы льготного автокредитования. Также в результате SWOT-анализа было выявлено основное решение существующих на предприятии проблем – установка аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии.

Финансовый анализ текущего состояния ООО «АкваСити» проведен за три отчетных года с использованием вертикального, горизонтального и коэффициентного анализов. Сделаны следующие выводы:

– баланс предприятия не ликвидный в 2018 году и обладает абсолютной ликвидностью в 2019 и 2020 гг.;

– в 2018 году отмечается неустойчивое финансовое состояние ООО «АкваСити», так как запасы могут быть сформированы только за счёт всех источников формирования имущества. На конец 2019 и 2020 годов предприятие находится в состоянии абсолютной финансовой устойчивости, что свидетельствует о его платежеспособности;

– анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «Аква-



Сити» выявил, что предприятие финансово независимо на конец 2019 и 2020 гг., тогда как на конец 2018 года ситуация негативная: собственных источников формирования имущества меньше половины. Мобильность активов растёт, также как и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, что благоприятно для предприятия;

– в 2018 году отмечаются негативные значения показателей ликвидности, у предприятия отсутствуют средства покрытия краткосрочных обязательств. На конец 2019 и 2020 гг. напротив предприятие обладает текущей ликвидностью, то есть способно расплачиваться по своим долгам за счёт оборотных активов, к концу 2020 года ситуация ещё больше улучшается;

– значения почти всех показателей рентабельности предприятия имеет тенденцию к снижению, что негативно характеризует состояние ООО «АкваСити»;

– почти все показатели деловой активности ООО «АкваСити» свидетельствуют о снижении значений показателей оборачиваемости в динамике, что негативно для предприятия;

– анализ банкротства ООО «АкваСити» показал, что предприятие находится в платёжеспособном состоянии и не утратит свою платёжеспособность в 2019 и 2020 гг. В соответствии с результатами оценки по другой модели предприятие ООО «АкваСити» имело I класс в этих же периодах, а значит оно имеет хороший запас финансовой устойчивости, позволяющий быть уверенным в возврате заёмных средств.

Таким образом, один из путей увеличения выручки от реализации и прибыли ООО «АкваСити» – установка аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии.

## **2 РАЗРАБОТКА И МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

### **2.1 Сравнительный анализ финансово-экономического состояния предприятия и его стратегической позиции**

SWOT-анализ показал, что наиболее сильными сторонами предприятия являются дополнительные услуги (автомат с кофе, 20-минут в зоне самообслуживания и другие) и большой спектр предоставляемых услуг. Основная слабая сторона – недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности.

Среди угроз можно выявить наиболее существенную: это большое количество конкурентов в Челябинске. Наряду с этим основными возможностями для предприятия являются появление на рынке новых услуг для автомобилистов и государственные программы льготного автокредитования.

В результате стратегического анализа были сформулированы решения, реализация которых позволит повысить эффективность деятельности, основное из них: установка аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии.

По результатам анализа текущего состояния ООО «АкваСити» были выявлены как положительные, так и отрицательные моменты. Среди положительных моментов можно выделить следующие:

- баланс предприятия обладает абсолютной ликвидностью в 2019 и 2020 гг.;
- на конец 2019 и 2020 годов предприятие находится в состоянии абсолютной финансовой устойчивости, что свидетельствует о платежеспособности предприятия;
- анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «АкваСити» выявил, что предприятие финансово независимо на конец 2019 и 2020 гг.;
- мобильность активов растёт, также, как и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, что благоприятно для предприятия;

– на конец 2019 и 2020 гг. предприятие обладает текущей ликвидностью, то есть способно расплачиваться по своим долгам за счёт оборотных активов;

– анализ банкротства показал, что предприятие находится в платёжеспособном состоянии и не утратит свою платёжеспособность в 2019 и 2020 гг. В соответствии с результатами оценки по другой модели предприятие имело I класс в этих же периодах, а значит оно имеет хороший запас финансовой устойчивости, позволяющий быть уверенным в возврате заёмных средств.

Наряду с положительными, есть и отрицательные моменты в деятельности предприятия:

– баланс предприятия не ликвидный в 2018 году;

– в 2018 году отмечается неустойчивое финансовое состояние, так как запасы сформированы только за счёт всех источников формирования имущества;

– на конец 2018 года собственных источников формирования имущества было меньше половины всего имущества;

– в 2018 году отмечаются негативные значения показателей ликвидности, у предприятия отсутствуют средства покрытия краткосрочных обязательств;

– значения почти всех показателей рентабельности и оборачиваемости предприятия имеет тенденцию к снижению.

С целью повышения эффективности деятельности рекомендуется осуществить установку аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии, что позволит достичь следующие цели:

– повысить значения показателей рентабельности и оборачиваемости;

– улучшить значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

## **2.2 Описание проекта**

В результате проведённого стратегического анализа было выявлено, что у предприятия имеется непокрытый спрос (заявки) со стороны постоянных потребителей на незамерзающую жидкость. Анкеты опроса потребителя представлены в приложении Г. Далее представлены данные по проходимости в сутках клиентов в каждой из трех автомоек:

- ул. Бр. Кашириных, 79Б (пересечение с ул. Косарева) – 35-39 машин в день (среднее – 37 машин);

- ул. Северная, 49 (рядом с ул. Ак. Сахарова) – 40-44 машины в день (среднее – 42 машины);

- ул. Университетская набережная, 66А (Рядом с гипермаркетом "Молния") – 34-38 машин в день (среднее – 36 машин).

Итого средняя проходимость на трёх автомойках – 115 машин в день или 3 450 машин в месяц.

Всего за месяц на трёх автозаправочных станциях ООО «АкваСити» было опрошено 3 456 человек. Из них потребность в незамерзающей жидкости высказало 2 471 человек. Результаты приведены в таблице В.1.

По результатам первого этапа анкетирования выявлено, что наибольший спрос имеется на установку аппарата с незамерзающей жидкостью на территории автомоечного комплекса ООО «АкваСити».

Удобство и востребованность автомата незамерзающей жидкости очевидны. Приехав на заправку, каждый автомобилист может за небольшую стоимость воспользоваться услугой: залить столько жидкости для омывания стекол, сколько ему необходимо, четко на внесенную сумму денег, нет необходимости ехать в автомагазин, приобретать всю канистру, пачкать руки, «пистолет» вендингового автомата позволит осуществить заправку аналогично бензиновому прямо в бачок стеклоочистителя – просто, легко и быстро. Автоматы незамерзающей жидкости работают круглосуточно и заполнены качественным продуктом – без запаха. Внешне автомат незамерзающей жидкости очень похож на кофемашину, снабженную шлангом и небольшим заправочным «пистолетом» с отсекателем. В состав аппарата входят купюроприемник, принтер с фискальным регистратором, насос, бак на 100 – 300 литров, датчик температуры и технические тэны, gprs-модем, программное обеспечение, контролирующее дозацию. Все данные о текущем состоянии автомата, остатке жидкости, сумме и прочие параметры можно контролировать через Интернет. Стоимость автоматов незамерзающей жидкости зависит от производителя, комплектации, объема бака, предназначения (наружное

или внутреннее размещение). Минимальная стоимость устройства – 125 000 рублей, более качественные и функциональные аппараты можно приобрести за 160 000 – 350 000 рублей. К секретам успешной реализации продукта на автоматах незамерзающей жидкости можно отнести следующие факторы:

- правильно выбранное место с высокой посещаемостью;
- исключение простоев – своевременная заправка жидкостью;
- слежение за состоянием, работоспособностью, чистотой автомата;
- реализация качественной, проверенной жидкости.

Для удобства клиентов стоит нанести название бренда, характеристики жидкости, подробную информацию и инструкцию пользования автоматом.

Было проведено исследование рынка на предмет определения того, какой именно автомат незамерзающей жидкости необходимо приобрести для реализации проекта. Основные характеристики рассматриваемого оборудования представлены в приложении Г. Далее информация была проанализирована. Результаты анализа представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Основные характеристики аппаратов незамерзающей жидкости

Характеристика	Сравниваемые аппараты						
	«Жижамат»	«Vend-Shop»	«Veone»	«Вендинг Gartex»	«Росвендинг»	«Лиском Техно»	«Деловая Россия»
Условия эксплуатации, в С°	-50 +50	-50 +50	-40 +50	-30 +40	-30 +40	-30 +40	-30 +40
Цвет	на выбор клиента	синий / по каталогу RAL	жёлтый	нержавеющая сталь / черный	синий	зелёный / по каталогу RAL	жёлтый
Вид реализации	на розлив	в таре	на розлив	на розлив	в таре	на розлив	на розлив
Дополнительные опции	нет	много, за дополнительную плату	есть, за дополнительную плату	есть, по разной стоимости	нет	есть, за дополнительную плату	нет
Цена, в руб.	125 000	160 000–220 000	160 000–220 000	230 000–350 000	250 000	280 000–330 000	220 000

В соответствии с информацией, представленной в таблице 2.1, видно, что наиболее предпочтительный вариант – «Veone» (ООО «Веоне-Рус», адрес: 109004, Россия, г. Москва, Николоямский переулок, дом 5, строение 2). Аппараты незамерзающей жидкости «Vend-Shop» и «Росвендинг» предоставляют продукцию в таре, что неудобно для большинства клиентов.

Автомат «Жижамат» не предоставляет возможности установки дополнительных функций, опции в нём крайне ограничены. В аппарате «Деловая Россия» также нет дополнительных опций. Аппараты «Вендинг Gartex» и «Лиском Техно» работают при температурах от «-30» до «+40», тогда как «Veone» работает при температурах от «-40» до «+50», этот аппарат в максимальной комплектации будет стоить 220 000 руб.

Учитывая, что в конвейерная автомойка ООО «АкваСити» в Челябинске расположена по нескольким адресам (ул. Бр. Кашириных, 79Б, ул. Северная, 49, ул. Университетская набережная, 66А), было принято решение об установке аппаратов «Veone» на всех трёх мойках. стоимость трёх аппаратов незамерзающей жидкости составит 660 000 рублей.

### **2.3 Инвестиционный план**

Помимо затрат на приобретение трёх аппаратов незамерзающей жидкости «Veone» (660 000 рублей) следует приобрести оборотные активы (незамерзающую жидкость), оплатить доставку оборудования и оборотных активов, а также оплатить услуги по нанесению логотипа предприятия на аппараты.

Единовременная премия директору будет предоставлена за разработку и размещение информации о новой услуге в социальных сетях («ВКонтакте», «Инстаграмм» и другие), так как он самостоятельно будет выполнять этот функционал.

Перечень капитальных затрат, их величина и длительность, представлены в таблице Д.1 приложения Д.

Инвестиционный план по предлагаемому к реализации проекту представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Инвестиционный план

В руб.	
Название работы	Стоимость
Оборудование	660 000
Нанесение логотипа предприятия на оборудование	45 000
Оборотные активы (полный бак на каждой автомойке по закупочной цене)	30 000
Доставка оборудования	15 000
Доставка оборотных активов (5 % от объёма)	1 500
Разработка и печать рекламной продукции	15 000
Добавление информации в группу в «ВКонтакте» о новой услуге	2 000
Итого	768 500

Учитывая, что у предприятия имеется 635 тыс. руб. свободных денежных средств, а также имеются финансовые вложения в размере 300 тыс. руб., то руководством было принято решение о реализации проекта за счёт собственных средств. Планируемые капитальные вложения: 768 500 руб. Источники финансирования: собственные средства. Срок реализации – 1 год.

#### 2.4 Анализ конкурентной позиции

Основными конкурентами предприятия по новому направлению деятельности в г. Челябинск являются предприятия, расположившие свои аппараты незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля по следующим адресам:

- Челябинск, ул. Академика Макеева, д. 6/4;
- Челябинск, ул. Захаренко, д. 17/3;
- Челябинск, ул. Танкистов, д. 45/2;
- Челябинск, ул. Энергетиков, д. 46/2;
- Челябинск, ул. Механическая, д. 32/1;
- Челябинск, ул. Звенигородская, д. 27/6;
- Челябинск, Копейское шоссе, д. 40г/1;
- Челябинск, ул. Кожзаводская, д. 96а/4;
- Челябинск, ул. Бейвеля, д. 43/4;
- Челябинск, ул. Линейная, д. 2н/2.

Основные конкуренты ООО «АкваСити» в сравнении с его конкурентной позицией представлены в таблице 2.3, где дана оценка силы конкуренции этих предприятий по каждой предлагаемой услуге по отношению к ООО «АкваСити» по шкале, представленной выше: 1 – очень низкая; 2 – незначительная; 3 – низкая; 4 – высокая; 5 – очень высокая.

Таблица 2.3 – Анализ конкурентной позиции

Наименование	В баллах			
	Цена	Качество	Удобство расположения аппарата	Взвешенная оценка
Вес	0,35	0,4	0,25	1,00
Челябинск, ул. Академика Макеева, д. 6/4;	3	3	3	3,00
Челябинск, ул. Захаренко, д. 17/3;	4	3	4	3,60
Челябинск, ул. Танкистов, д. 45/2;	4	3	4	3,60
Челябинск, ул. Энергетиков, д. 46/2;	3	4	5	3,90
Челябинск, ул. Механическая, д. 32/1;	4	4	4	4,00
Челябинск, ул. Звенигородская, д. 27/6;	4	4	4	4,00
Челябинск, Копейское шоссе, д. 40г/1;	4	4	5	4,25
Челябинск, ул. Кожзаводская, д. 96а/4;	4	4	5	4,25
Челябинск, ул. Бейвеля, д. 43/4;	5	4	4	4,35
Челябинск, ул. Линейная, д. 2н/2;	4	5	5	4,65
Челябинск, ул. Бр. Кашириных, д. 79Б (ООО «АкваСити»);	5	5	5	5,00
Челябинск, ул. Северная, д. 49 (ООО «АкваСити»);	5	5	5	5,00
Челябинск, ул. Университетская набережная, д. 66А (ООО «АкваСити»).	5	5	5	5,00

На основании представленной таблицы 2.5, можно сделать вывод о низком уровне конкуренции в г. Челябинске на рынке реализации незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля. При выборе предприятия основное внимание потребителя привлечено цене, качеству и удобству расположения аппарата.

ООО «АкваСити» будет занимать лидирующие позиции по общей сумме баллов ввиду следующих причин:

- помимо ООО «АкваСити» наиболее привлекательная цена у предприятия, аппарат с незамерзающей жидкостью которого расположен по адресу: г. Челя-



бинск, ул. Бейвеля, д. 43/4, цены на услуги этого предприятия ниже среднерыночных, но выше себестоимости, что позволяет ему стать основным конкурентом на рынке по фактору «цена»;

– лучшее качество продукции у предприятия, аппарат с незамерзающей жидкостью которого расположен по адресу: г. Челябинск, ул. Линейная, д. 2н/2, так как на этом предприятии используют новое и высокопроизводительное оборудование с учётом последних технологических разработок, позволяющих удешевлять производственный процесс и обеспечивать лучшее качество;

– по удобству расположения лидируют предприятия, аппараты с незамерзающей жидкостью которых расположены по адресам: ул. Энергетиков, д. 46/2, Копейское шоссе, д. 40г/1, ул. Кожзаводская, д. 96а/4, ул. Линейная, д. 2н/2.

Подводя итог всему вышеизложенному, следует отметить, что ООО «АкваСити» в сложившихся условиях будет занимать привлекательное положение на рынке ввиду приобретения самого современного оборудования и оказания услуг высокого качества по низкой цене. Расчёт средней цены представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Цены конкурентов за 1 литр

В руб.

Наименование предприятия	Летняя незамерзающая жидкость	Зимняя незамерзающая жидкость
Челябинск, ул. Академика Макеева, д. 6/4;	40	50
Челябинск, ул. Захаренко, д. 17/3;	30	40
Челябинск, ул. Танкистов, д. 45/2;	25	40
Челябинск, ул. Энергетиков, д. 46/2;	30	50
Челябинск, ул. Механическая, д. 32/1;	25	40
Челябинск, ул. Звенигородская, д. 27/6;	25	40
Челябинск, Копейское шоссе, д. 40г/1;	25	40
Челябинск, ул. Кожзаводская, д. 96а/4;	25	40
Челябинск, ул. Бейвеля, д. 43/4;	20	30
Челябинск, ул. Линейная, д. 2н/2;	25	40
Челябинск, ул. Бр. Кашириных, д. 79Б (ООО «АкваСити»);	20	30
Челябинск, ул. Северная, д. 49 (ООО «АкваСити»);	20	30
Челябинск, ул. Университетская набережная, д. 66А (ООО «АкваСити»).	20	30

В соответствии с данными, представленными в таблице 2.6, видно, что ООО «АкваСити» при высоком качестве услуг готово предложить минимальную цену – 30 рублей за литр зимней незамерзающей жидкости и 20 рублей за литр летней незамерзающей жидкости.

## 2.5 Окружение проекта

Следует отметить, что имитационное моделирование проекта проводится с помощью программного продукта «ProjectExpert». Необходимо описать суть основных модулей с указанием данных для систематизации данных, которые заносились в программу с целью моделирования проекта на предприятии ООО «АкваСити».

Рассмотрим составляющие модуля «Окружение проекта». Основные налоги, которые уплачивает предприятие, представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Налоги проекта

Название налога	База	Период выплат	Ставка, в процентах
Страховые взносы	Зарплата	Месяц	30
Налог на имущество	Имущество	Квартал	2,2
Налог на добавленную стоимость	Добавленная стоимость	Квартал	20
Налог на прибыль	Прибыль	Квартал	20

Основной валютой в проекте являются рубли. Учетная ставка в проекте учтена в размере 5 % [19].

Далее следует перейти к плану доходов и расходов.

## 2.6 План доходов

Потенциальный объём продаж рассчитан в соответствии с таблицей В.4 приложения В. Агрегированные данные приведены в таблице 2.6.

Суммарная выручка предприятия по предлагаемому к реализации проекту составит 2 310 100 руб. (с НДС).

Таблица 2.6 – Прогнозный объём продаж

В руб.

Наименование	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март
Количество, в литрах	3 952	6 369	12 355	12 355	9 388	8 792
Цена за литр, в руб.	30	30	30	30	30	30
Итого	118 560	191 070	370 650	370 650	281 640	263 760
Наименование	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
Количество, в литрах	7 820	4 266	3 714	4 065	8 985	10 545
Цена за литр, в руб.	20	20	20	20	20	20
Итого	156 400	85 320	74 280	81 300	179 700	210 900

Объём бака для жидкости в каждом аппарате составляет 1 000 литров, соответственно, на 3 аппарата приходится 3 000 литров. Рассмотрим, хватит ли этого объёма для удовлетворения потребностей клиентов. Наиболее повышенный спрос отмечается в январе – феврале месяцах, а именно, 12 355 литров в расчёте на три автомата, то есть в среднем, 4 118 литров в месяц на один автомат, таким образом, в месяц потребуется около 4-5 заправок каждого автомата, следовательно, такого объёма бака достаточно для комфортного обслуживания посетителей. Таким образом, предприятие способно выполнить требуемый объём заказов с запасом.

## 2.7 План расходов

В операционном плане следует рассмотреть основной продукт проекта – затраты, связанные с оказанием услуг по реализации незамерзающей жидкости.

Общие издержки ООО «АкваСити» за месяц представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Общие издержки ООО «АкваСити» по проекту

В руб.

Наименование затрат	Стоимость
Закупка комплектующих к оборудованию	1 000
Закупка специальных средств для ухода за оборудованием	1 000
Канцелярские расходы, бумага	100
Электроэнергия на привод оборудования в режиме ожидания	1 777
Реклама	500
Техника для регулярного ТО	1 000
Итого	5 377

По данным поставщика оборудования затраты на закупку комплектующих к оборудованию и закупку специальных средств для ухода за оборудованием, в среднем, в месяц составят не более 2 000 рублей.

Расходы на канцелярские расходы (картридж, ручки, заправка для печати и прочее) и бумагу существенно не увеличатся по сравнению с основными затратами предприятия и составят не более 100 рублей на все три устанавливаемых аппарата.

Электроэнергия на привод оборудования в режиме ожидания рассчитывается исходя из часов непрерывной работы оборудования в режиме ожидания.

Все автомойки ООО «АкваСити» работают с 8.00 до 22.00, однако, для работы на устанавливаемых по проекту автоматах не требуются сотрудники как таковые, лишь в часы работы автомоек при наличии свободного времени у специалистов зоны самообслуживания, последние могут помочь клиентам, у которых возникли сложности с заливом незамерзающей жидкости в стеклоомыватель автомобиля.

Учитывая, что все автомойки хорошо освещены и устанавливаемые аппараты с незамерзающей жидкостью тоже, то планируется организовать круглосуточный режим работы. На территории каждой автомоечной станции ООО «АкваСити» установлены камеры, ведётся видеонаблюдение, поэтому отдельно затраты на видеонаблюдение за аппаратами с незамерзающей жидкостью выделены не будут.

Минимально, в месяц, планируется реализовывать 1 238 литров незамерзающей жидкости суммарно на трёх точках. На процедуру наполнения бачка стеклоомывателя одним литром незамерзающей жидкости требуется примерно 2 минуты или 41,27 часа в месяц, или 1,38 часа в день суммарно на трёх автоматах. Следовательно, максимально в режиме ожидания каждый из аппаратов будет находиться 23,5 часа в сутки. Каждый автомат в режиме ожидания потребляет 0,25 кВт в час, стоимость 1 кВт электроэнергии составляет 3,36 рублей за кВт, следовательно, в расчёте на 3 аппарата в месяц затраты составят 1 777 руб.

Затраты на рекламу будут минимальные – порядка 500 руб. только на печать визиток и брошюр (100 визиток по 2 руб. и 60 брошюр по 5 руб.). Страницу в «ВКонтакте» и другие социальные сети будет вести директор самостоятельно, поэтому затраты на размещение рекламы в сети Интернет отсутствуют.

Затраты на технику для регулярного ТО составят 1 000 руб. в месяц.

Планируется задействовать в проекте 5 человек. План по персоналу ООО «АкваСити» по предлагаемому к реализации проекту представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – План по персоналу ООО «АкваСити»

Наименование должности	Оклад, в руб.	Число рабочих, в чел.	Оплата труда в течение
Управление			
Директор (доплата)	3 300	1	периода производства
Главный бухгалтер (доплата)	2 000	1	периода производства
Кассир (доплата)	1 000	1	периода производства
Производство			
Специалист зоны самообслуживания (доплата)	4 000	2	периода производства
Итого	-	5	-

Таким образом, составлен план по персоналу проекта.

Далее рассматриваются прямые затраты. Прямые издержки предприятия ООО «АкваСити» по проекту представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Прямые издержки ООО «АкваСити» на услуги по проекту

В руб.

Наименование затрат	Сумма зимой		Сумма летом	
	без НДС	с НДС	без НДС	с НДС
Незамерзающая жидкость (зима)	9,00	10,80	0,00	0,00
Стеклоомывающий шампунь (лето)	0,00	0,00	6,00	7,20
Транспортные расходы по доставке незамерзающей жидкости до автомоечных комплексов (зимой)	0,75	0,90	0,00	0,00
Транспортные расходы по доставке стеклоомывающего шампуня до автомоечных комплексов (летом)	0,00	0,00	0,50	0,60
Электроэнергия на привод оборудования в рабочем режиме	0,56	0,67	0,56	0,67
Итого	10,01	12,01	6,86	8,23

Суммарные прямые затраты на единицу продукции без НДС составляют 10 руб. 01 коп. на незамерзающую жидкость и 6 руб. 86 коп. на стеклоомывающий шампунь.

Затраты на закуп оборотных активов (незамерзающей жидкости и стеклоомывающего шампуня) составляют 36 % от цены реализации.

Затраты на доставку оборотных активов до автомоечных комплексов составляют согласно экспертным данным (на основе информации, полученной от поставщиков) не более 3 % от цены реализации.

Далее следует рассчитать затраты на электроэнергию на привод оборудования в рабочем режиме. По данным поставщика оборудования в момент непосредственного обслуживания клиентов автомат потребляет 5 кВт / час. На процедуру наполнения бачка стеклоомывателя одним литром незамерзающей жидкости или стеклоомывающего шампуня требуется примерно 2 минуты или 41,27 часа в месяц, или 1,38 часа в день суммарно на трёх автоматах. Каждый автомат в режиме ожидания потребляет 0,5 кВт в час, стоимость 1 кВт электроэнергии составляет 3,36 рублей за кВт, следовательно, за час работы одного автомата стоимость электроэнергии составит 16 руб. 80 коп. Однако, 1 литр (взятый за расчётную услугу) наливается всего за 2 минуты, следовательно, за это время величина затрат составит 0,56 руб. за 1 литр.

Прогнозная финансовая отчётность по проекту представлена в приложениях Ж – К на рисунках Ж.1 – К.1. Далее проведена оценка эффективности проекта.

## **2.8 Оценка эффективности проекта**

На основании полученных результатов по мероприятию можно рассчитать основные критерии эффективности данного мероприятия. Для расчета данных критериев необходимо определить ставку дисконта.

Анализ эффективности инвестиций необходимо проводить с учетом временной стоимости денежных средств. Для этого воспользуемся методом дисконтирования потоков денежных средств.

Для финансирования проекта используются только собственные средства, поэтому стоимость собственного капитала будет рассчитана по модели оценки капитальных активов (САРМ) [7]. Распространенным подходом к оценке уровня премий за рыночный риск, применяемым на практике основными инвестбанками и аудиторами, является модель САРМ.

Рассчитаем ставку дисконтирования по модели оценки стоимости капитальных активов (САРМ) согласно формуле (2.1):

$$r = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f), \quad (2.1)$$

где  $R_f$  – безрисковая ставка дохода;

$\beta$  – коэффициент, определяется в соответствии со спецификой отрасли;

$R_m$  – среднерыночные ставки доходности на фондовом рынке.

$\beta$ -коэффициент приведён в соответствии со спецификой отрасли (услуги, торговля) и равен 1,01 (приложение Ж).

Среднерыночные ставки доходности на фондовом рынке составляют на февраль 2021 года 14,17 % [26]. Ставка дисконтирования составляет:

$$r = 5,00 + 1,01 \cdot (14,17 - 5,00) = 14,26 \text{ \%}.$$

Таким образом, ставка дисконтирования составляет 14,26 %, именно данную минимальную доходность должен генерировать проект, чтобы он был принят к реализации.

Коэффициент дисконтирования будем рассчитывать по формуле (2.2).

$$d = \frac{1}{(1 + r)^{t - 1}}, \quad (2.2)$$

где  $r$  – ставка дисконтирования;

$t$  – номер периода [34].

Один из главных критериев оценки эффективности инвестиционных проектов – чистая приведенная стоимость – NPV [7] рассчитывается по формуле (2.3):

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (2.3)$$

где NPV – чистая текущая стоимость;

$S_t$  – приток денежных средств в  $i$ -ом году;

$I_i$  – отток денежных средств в  $i$ -ом году;

$r$  – ставка дисконтирования.

Чистый дисконтированный доход составит 151 197 рублей за 24 месяца.

Индекс доходности (PI) – отношение суммы дисконтированных притоков к сумме дисконтированных оттоков по проекту; представлен формулой (2.4) [7].

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{S_i}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}}. \quad (2.4)$$

Индекс доходности отражает эффективность дисконтированных потоков к первоначальным инвестициям и равен 1,18. Это значение индекса доходности свидетельствует о том, что дисконтированных притоков за 24 месяца реализации проекта в 1,18 раза больше, чем инвестиций.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) показывает ставку дисконтирования, при которой доходы от проекта равны инвестициям (формула 2.5) [7].

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \cdot (r_2 - r_1), \quad (2.5)$$

где  $r_1$  – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором  $NPV_1$  больше 0;

$r_2$  – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором  $NPV_2$  меньше 0.

Внутренняя норма рентабельности составит 65,09 %. Согласно данному методу должны приниматься все проекты, индекс доходности которых превышает



единицу, поэтому по данному критерию и, учитывая, что  $NPV > 0$  и  $IRR = 65,09\%$ , проект стоит принимать. При ставке дисконтирования равной  $65,09\%$ , величина доходов по проекту будет равна капитальным затратам.

Простой срок окупаемости (PP) показывает возместятся ли первоначальные инвестиции в течение срока экономического жизненного цикла инвестиционного проекта. Простой срок окупаемости рассчитывается по формуле (2.6) [34]:

$$PP = \frac{I_0}{NP}, \quad (2.6)$$

где  $I_0$  – первоначальные инвестиции по проекту;

NP – чистая прибыль.

Простой срок окупаемости предприятия составит 22 месяца. Это число свидетельствует о том, что по истечении этого периода проект полностью окупится.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – период, за который дисконтированные притоки от проекта покроют дисконтированные инвестиции.

Дисконтированный срок окупаемости проекта рассчитывается по формуле (2.7) [34]:

$$DPP = \frac{I_0}{\sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}} \cdot 365, \quad (2.7)$$

Простой срок окупаемости предприятия составит 23 месяца. Дисконтированный срок немного больше, чем простой срок окупаемости, так как дисконтирование учитывает стоимость денег во времени.

На рисунке 2.1 приведены основные показатели эффективности проекта внедрения установки аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля.

Эффективность инвестиций

Длительность проекта: 24 мес.  
Период расчета: 24 мес.

Справка

Показатель	Рубли
▶ Ставка дисконтирования, %	14,26
Период окупаемости - РВ, мес.	22
Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес.	23
Средняя норма рентабельности - АRR, %	63,17
Чистый приведенный доход - NPV	151 197
Индекс прибыльности - PI	1,18
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	65,09
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	16,21

Рисунок 2.1 – Показатели эффективности проекта

Проект окупится за 22 месяца (если рассчитывать через простой срок окупаемости) и за 23 месяца (если рассчитывать через дисконтированный срок окупаемости).

Чистый приведенный доход значительно выше нуля, значит проект приносит прибыль. На вложенный рубль проект дает 18 копеек прибыли по показателю PI. Критерий IRR больше цены капитала, следовательно, значит проект имеет существенный запас прочности.

Из всего вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что проект по внедрению установки аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля является эффективным и его целесообразно принять к реализации.

## 2.9 Оценка рисков проекта

### 2.9.1 Анализ чувствительности

Для анализа чувствительности следует определить чувствительность показателей эффективности к изменениям различных параметров. Чтобы проанализировать чувствительность, используем следующие параметры: объем сбыта, цена сбыта, прямые и общие издержки, зарплата персонала (рисунок 2.2).

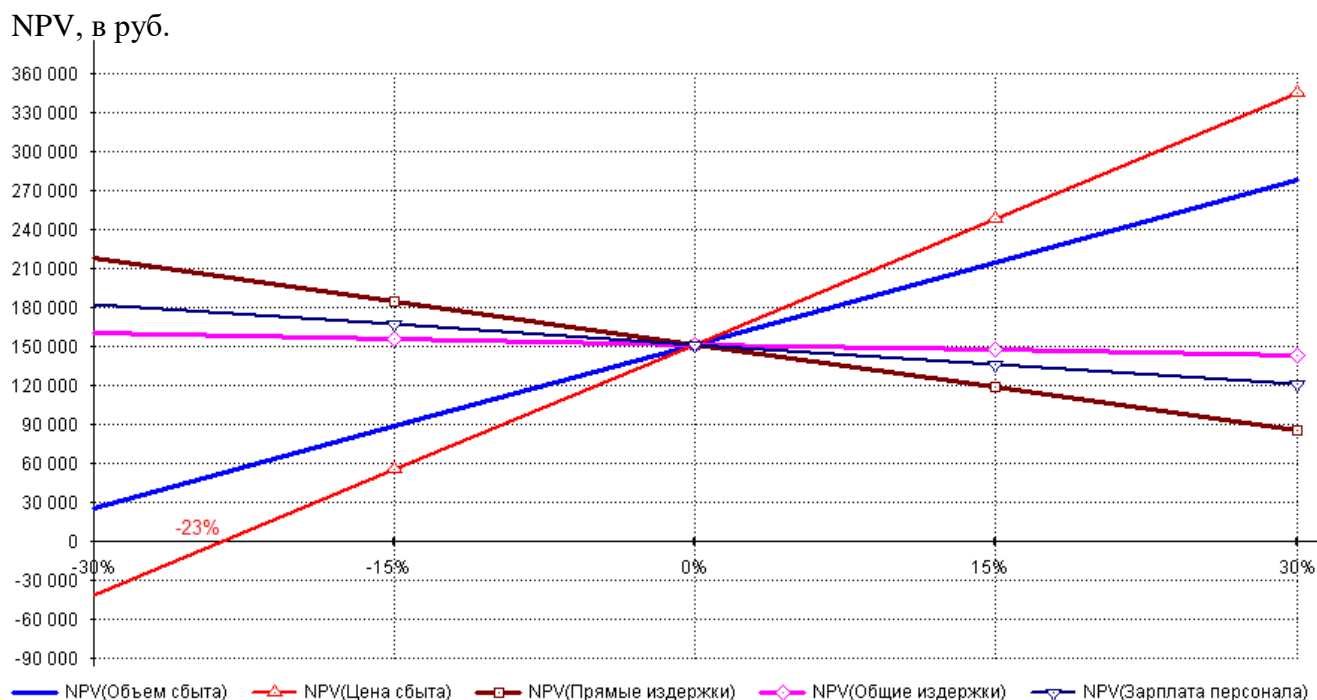


Рисунок 2.2 – Анализ чувствительности проекта

Анализ чувствительности проводился для чистой приведенной стоимости. Расчет производился в диапазоне изменений от -30% до 30% с шагом расчета 15%. Анализ чувствительности показал, что проект более чувствителен к изменениям цены сбыта и прямым издержкам.

При уменьшении цены сбыта более, чем на 23 % NPV проекта станет отрицательным. Но снижение цены маловероятно, так как цена минимальная конкурентная на рынке. При росте прямых затрат свыше, чем на 34 % проект будет убыточным, однако такой вариант события вряд ли возможен.

Исходя из представленной информации проект можно признать низко рискованным, поэтому его необходимо принять к реализации.

### 2.9.2 Анализ безубыточности

Анализ безубыточности подразумевает определение точки безубыточности (количество единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть затраты). Для расчета точки безубыточности использовались формулы (2.8) – (2.9).

Маржинальная прибыль (МП) рассчитывается по формуле (2.8):

$$МП = В - ПерЗ, \quad (2.8)$$

где ПерЗ – переменные затраты [29].

Безубыточный объем продаж в денежном выражении (В бу) рассчитывается по формуле (2.9):

$$В \text{ бу} = \frac{В \cdot ПЗ}{МП}, \quad (2.9)$$

где ПЗ – постоянные затраты [29].

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по стеклоомывающей жидкости в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.3.

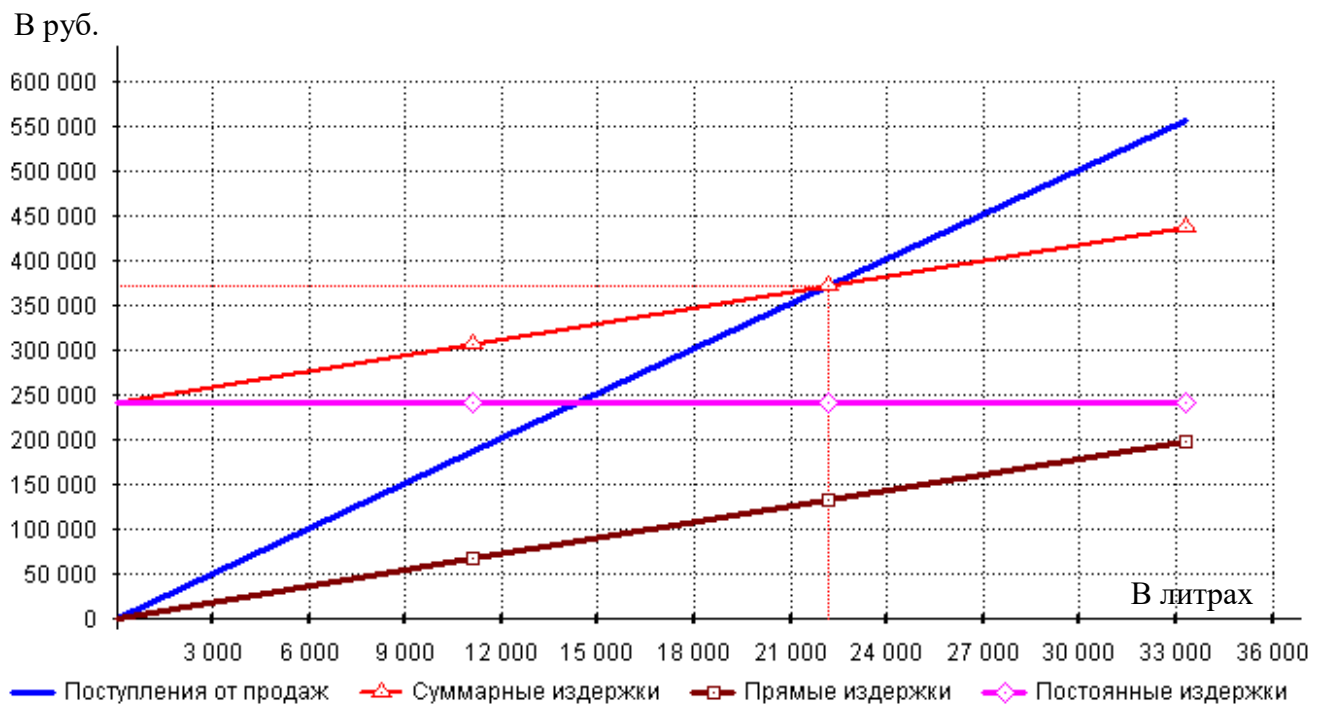


Рисунок 2.3 – Анализ безубыточности в денежном выражении по стеклоомывающей жидкости в 2022 году

Снижение объёма продаж по стеклоомывающей жидкости в 2022 году на 22 204 литров по сравнению с прогнозным значением даст проект с нулевой доходностью.

Результаты расчета анализа безубыточности по незамерзающей жидкости в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.4.

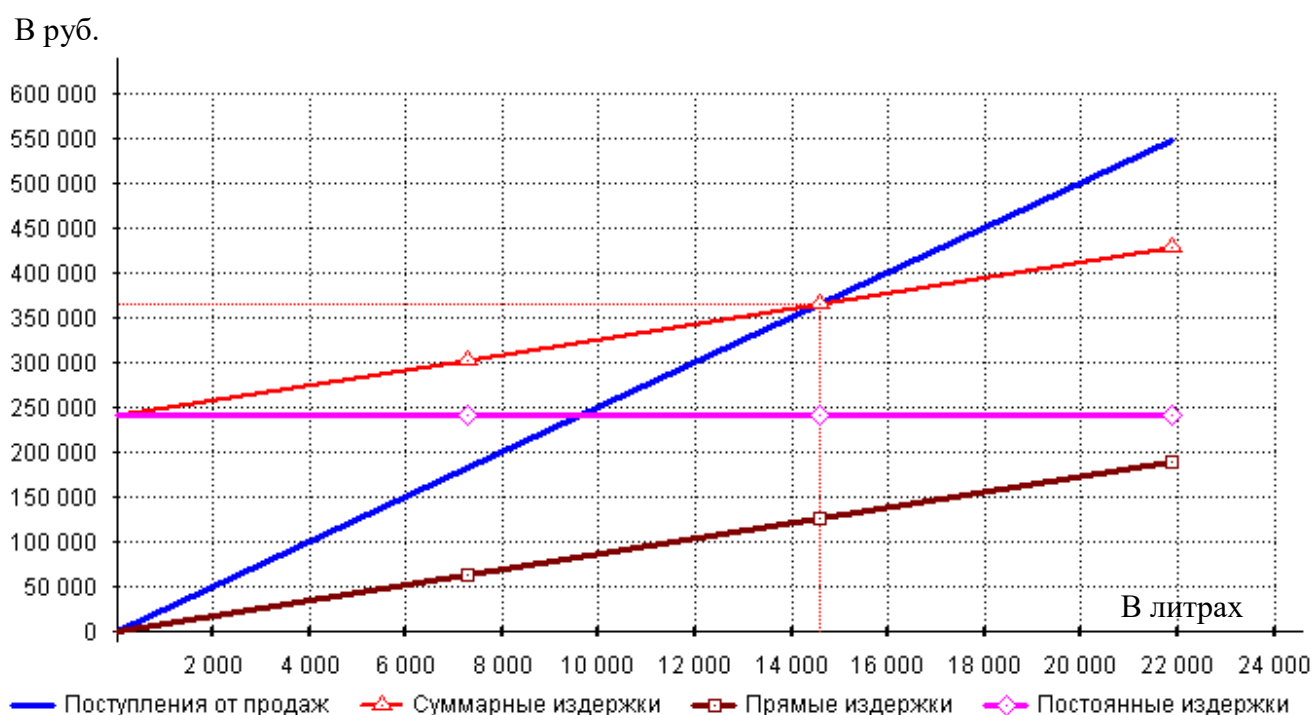


Рисунок 2.4 – Анализ безубыточности в денежном выражении по незамерзающей жидкости в 2022 году

Снижение объёма продаж по незамерзающей жидкости до 14 592 литров по сравнению с прогнозным значением даст проект с нулевой доходностью.

Учитывая, что планируется реализовывать 9 876 литров стеклоомывающей жидкости при безубыточном объёме продаж 22 204 литра, то данная номенклатура услуг будет убыточной, если взять отдельно от второй основной услуги. Незамерзающей жидкости будет реализовано 53 211 литра при безубыточном объёме продаж 14 592 литров. Следовательно, данное направление будет прибыльно и иметь запас финансовой прочности 73 %. В целом же по проекту, запас финансовой прочности составит 41 % в 2021 году и 51 % в 2022 году.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по предприятию в целом и по направлениям услуг (стеклоомывающая жидкость, незамерзающая жидкость) представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Анализ безубыточности в денежном выражении (без НДС) в 2022 году

В руб.

Показатель	Стекло-омывающая жидкость	Незамерзающая жидкость	Итого
Объём сбыта, в литрах	9 876	53 211	63 087
Цена	17	25	-
Выручка (объём сбыта в денежном выражении)	164 000	1 330 275	1 494 875
Удельные переменные затраты	6	9	-
Суммарные переменные затраты	58 104	457 171	515 275
Постоянные затраты	239 432	239 432	478 863
Маржинальная прибыль	106 496	873 104	979 600
Доля маржинального дохода в выручке (коэффициент покрытия), в процентах	65	65	65
Балансовая прибыль	-132 935	524 412	402 102
Точка безубыточности, в шт.	22 204	14 592	0
Безубыточный объем продаж в денежном выражении	370 064	364 802	730 748
Запас финансовой прочности в денежном выражении	-205 464	965 473	764 127
Запас финансовой прочности, в процентах	-125	73	51
Операционный рычаг	1	2	2

В соответствии с данными таблицы 2.10, запланированный объем продаж по проекту превышает безубыточный объем продаж, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль.

Таким образом, запланированный объем продаж превышает безубыточный объем продаж, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет хороший запас финансовой прочности – 51 %.

Далее следует перейти к анализу Монте-Карло.

### 2.9.3 Анализ Монте-Карло

Анализ Монте-Карло показывает, как изменяются показатели проекта при изменении сразу нескольких рыночных параметров. В качестве входных параметров для вероятностного анализа были использованы те факторы, которые оказали

наибольшее влияние на чистую приведенную стоимость проекта по результатам анализа чувствительности.

В качестве таких параметров были взяты цена продаж, объем инвестиций и переменные издержки.

Диапазон изменений параметров колеблется от +30% до -30%.

Число расчетов при анализе Монте-Карло равно 2 000.

По результатам проведенного анализа устойчивость проекта – 100 %.

Данные статистического анализа проекта (эффективность инвестиций по результатам анализа Монте-Карло) показаны на рисунке 2.5.

Эффективность инвестиций	Среднее	Неопределенность
▶ Дисконтированный период окупаемости, мес.	22	0,08
Индекс прибыльности	1,16	0,06
Чистый приведенный доход	161 418	0,25
Внутренняя норма рентабельности	58,90	0,05
Период окупаемости, мес.	22	0,02
Средняя норма рентабельности	61,88	0,06
Модиф. внутренняя норма рентабельности	16,99	0,05

Рисунок 2.5 – Эффективность инвестиций по результатам анализа Монте-Карло

Следует отметить, что все значения, которые получились в результате расчета анализа Монте-Карло, похожи с расчетами в общем анализе эффективности инвестиций. Результаты анализа Монте-Карло проекта внедрения установки аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля по параметру «Дисконтированный срок окупаемости» представлены на рисунке 2.6.

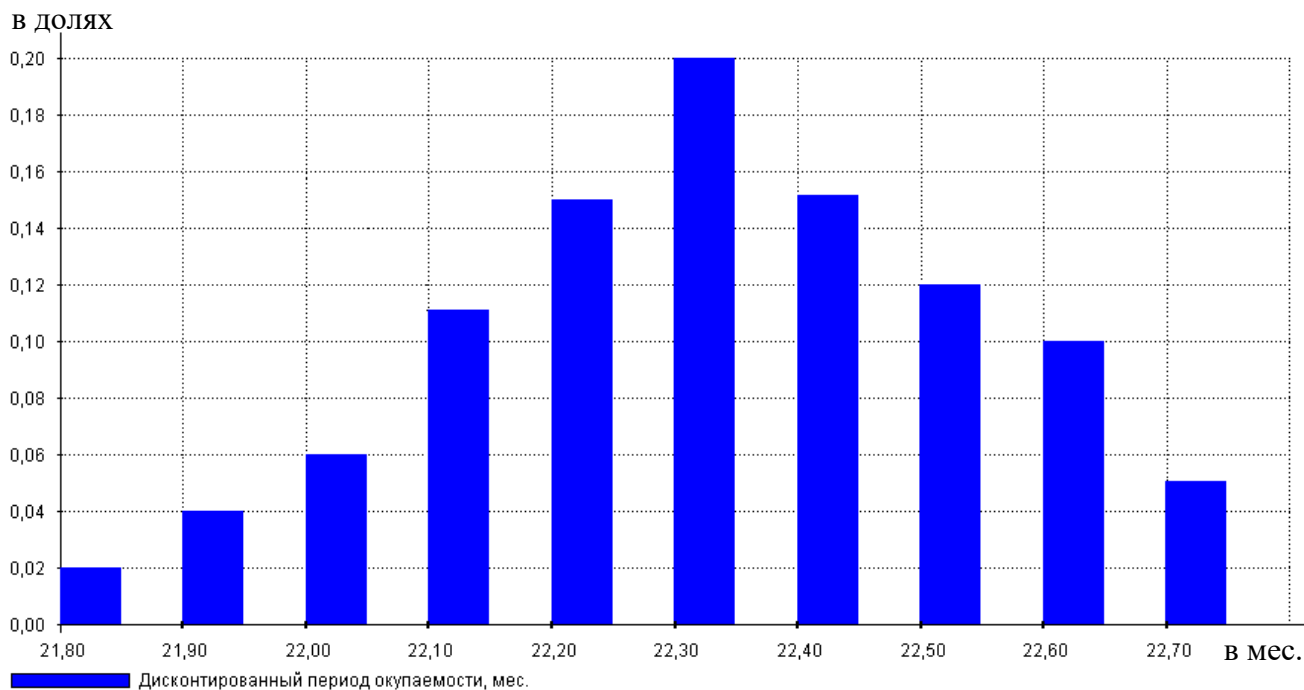


Рисунок 2.6 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру  
«Дисконтированный срок окупаемости»

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Простой срок окупаемости» представлены на рисунке 2.7.

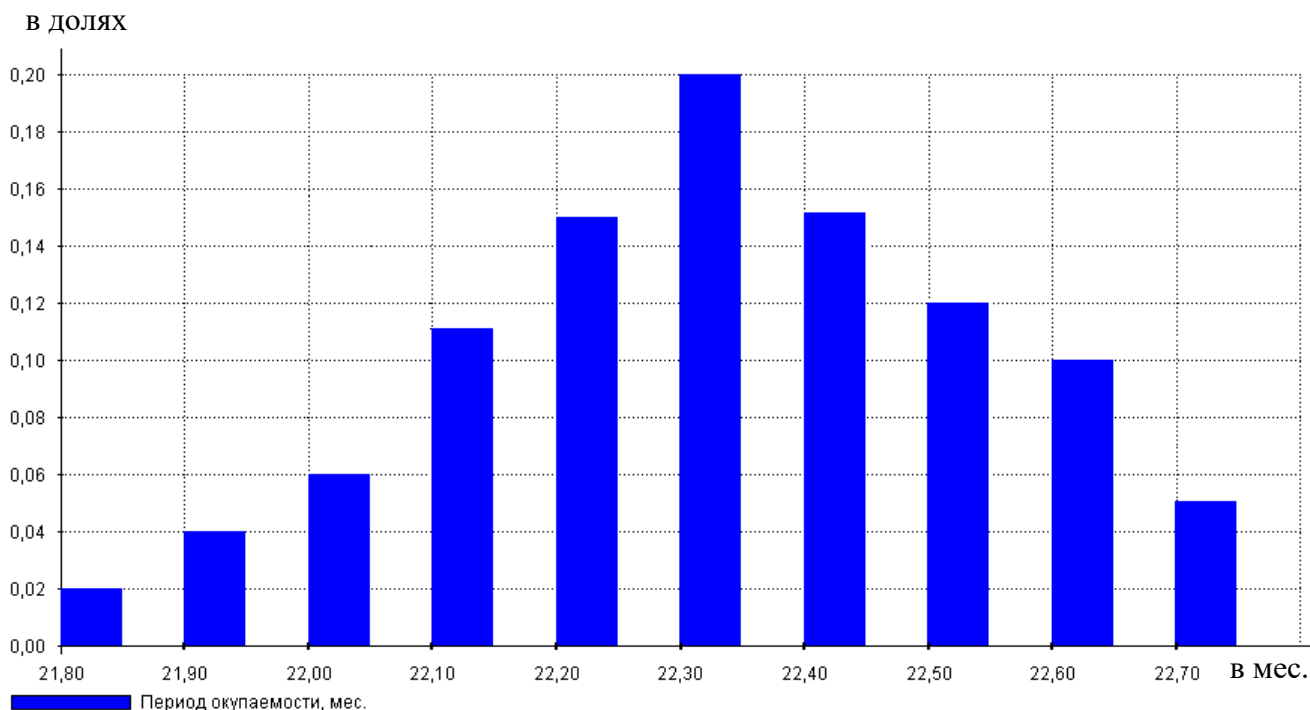


Рисунок 2.7 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру  
«Простой срок окупаемости»



Анализ показал, что около 83 % значений попали в диапазон от 22,10 до 22,60 месяца при исходном значении дисконтированного срока окупаемости 23 месяца. Полученные данные, при условии, что дисконтированный срок проекта 23 месяца говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта. С вероятностью 92 % проект окупиться раньше срока на 1 месяц (не через 23, а через 22 месяца).

Анализ показал, что около 89 % значений попали в диапазон от 22,0 до 22,6 месяца при исходном значении простого срока окупаемости 22 месяца. Полученные данные, при условии, что срок проекта 24 месяца говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта. С вероятностью 98 % проект окупиться в срок, так как неопределённость составляет 2 %, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 22 месяца.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Средняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.8.

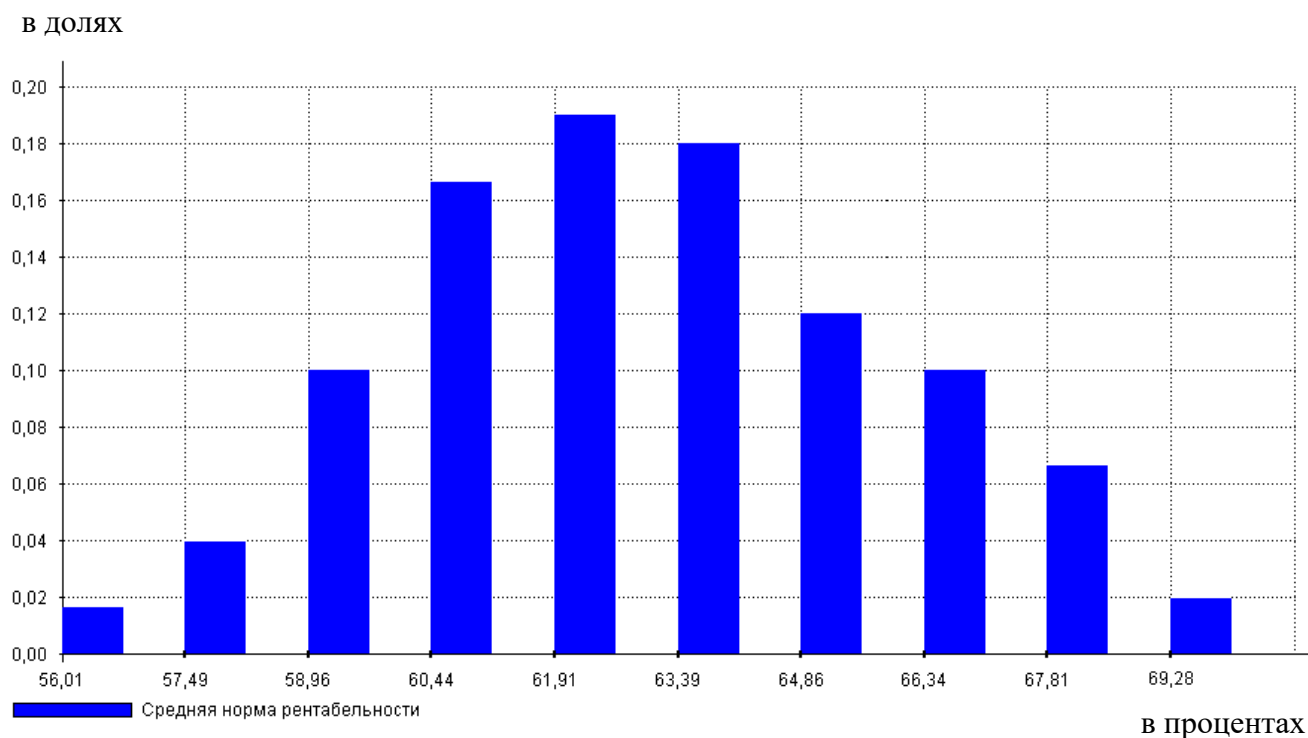


Рисунок 2.8 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Средняя норма рентабельности»

Анализ показал, что около 96,5 % значений попали в диапазон от 57,49 % до 67,81 % при исходном значении 63,17 %. Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составила 14,26 %, говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 94 % проект даст среднюю норму рентабельности 63,17 %, так как неопределённость составляет 6 %, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 61,88 %.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Чистый приведённый доход» представлены на рисунке 2.9.

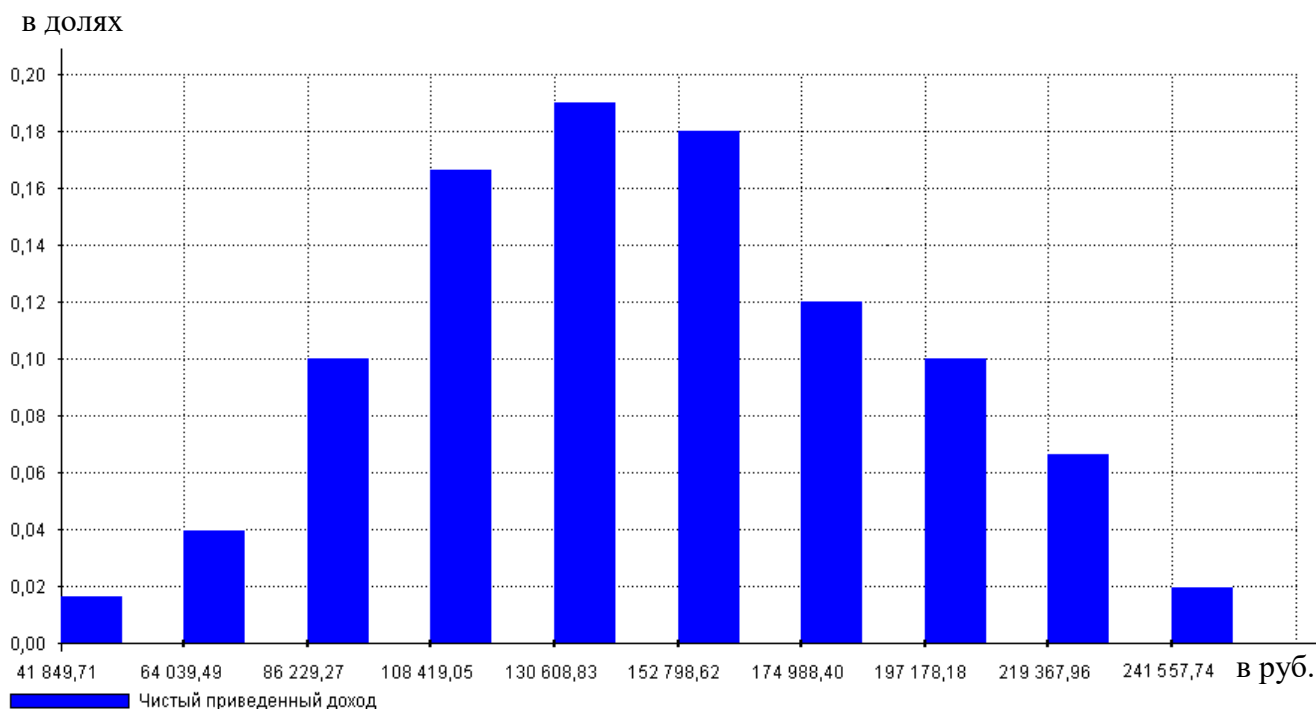


Рисунок 2.9 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Чистый приведённый доход»

Анализ показал, что около 94,5 % значений попали в диапазон от 86 229,27 руб. до 241 557,74 руб. при исходном значении 151 197 рублей. Вероятность того, что чистый дисконтированный доход будет ниже нуля ничтожно мала. Полученные данные свидетельствуют о том, что чистый дисконтированный доход

в любом случае остаётся положительной величиной и говорит о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 75 % проект даст чистый приведённый доход 151 197 рублей, так как неопределённость составляет 25 %, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 161 418 рублей.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Индекс прибыльности» представлены на рисунке 2.10.

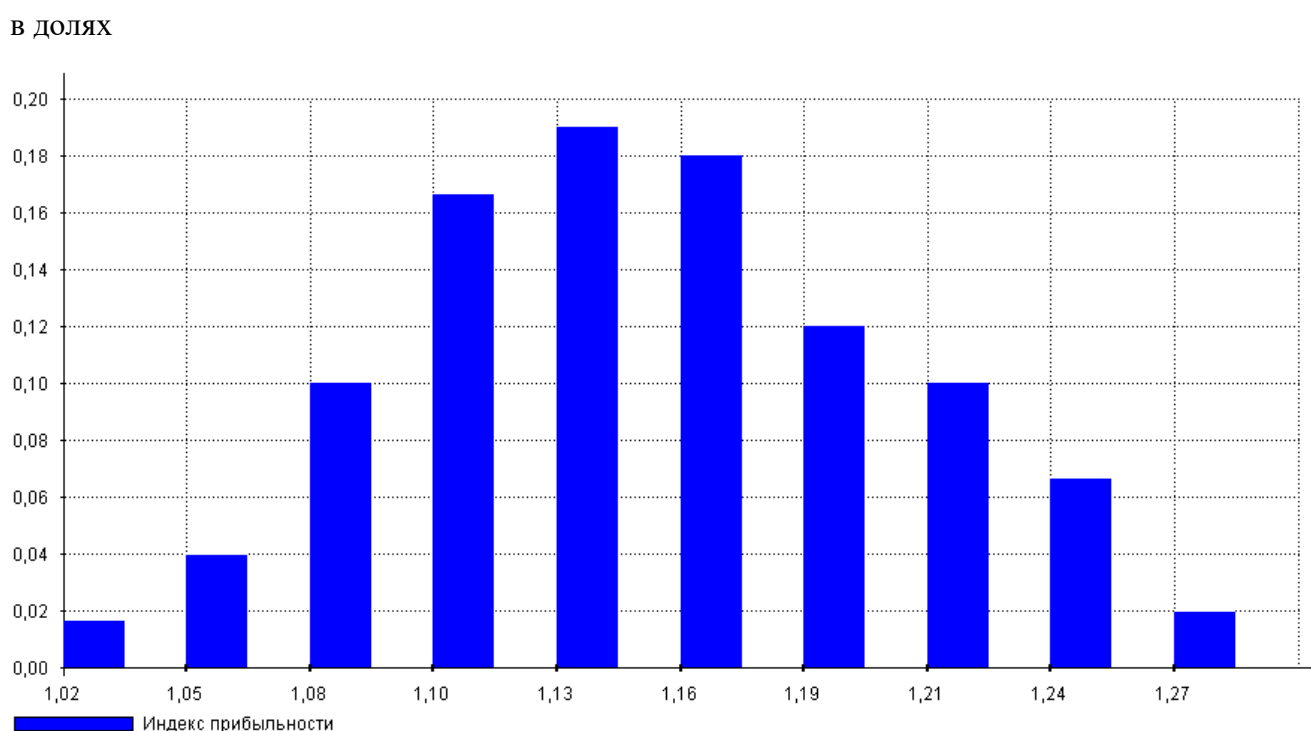


Рисунок 2.10 – Анализ Монте-Карло по параметру «Индекс прибыльности»

Анализ показал, что около 94,5 % значений попали в диапазон от 1,08 до 1,27 при исходном значении 1,18. Полученные данные говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта, так как в любом случае ожидаемое значение превысит единицу.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Внутренняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.11.

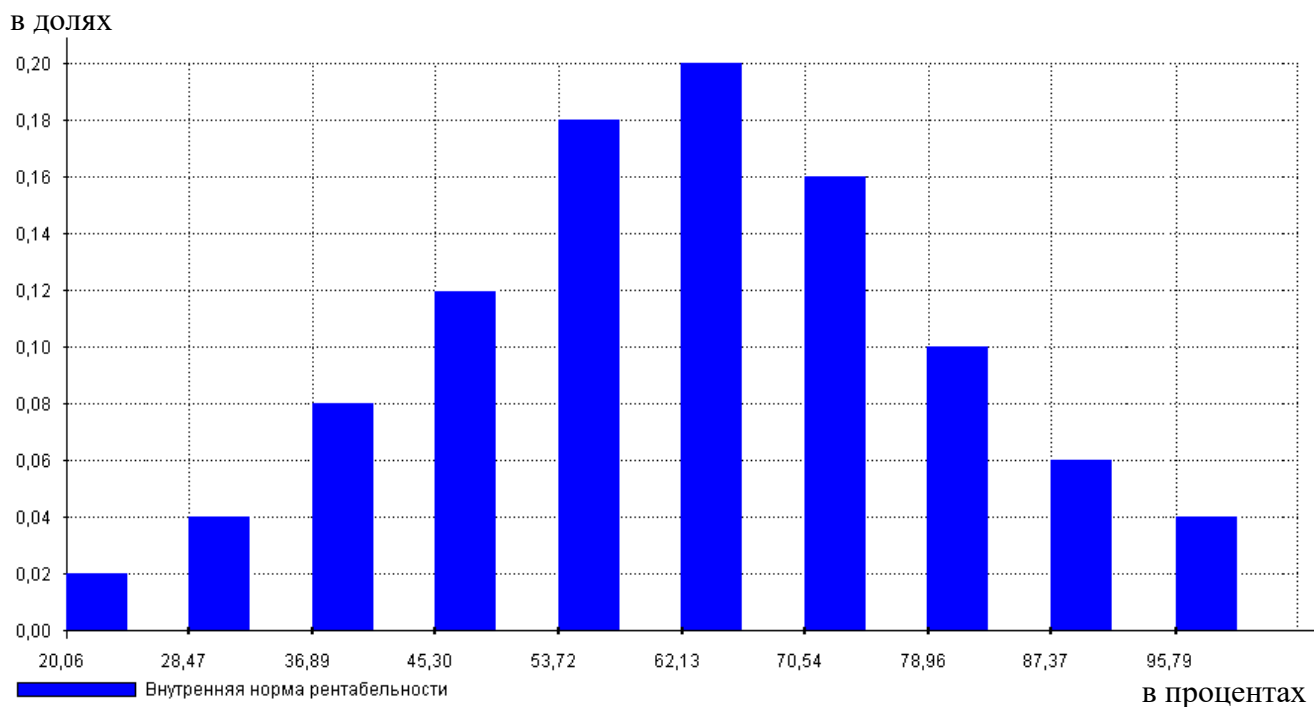


Рисунок 2.11 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Внутренняя норма рентабельности»

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Модифицированная внутренняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.12.

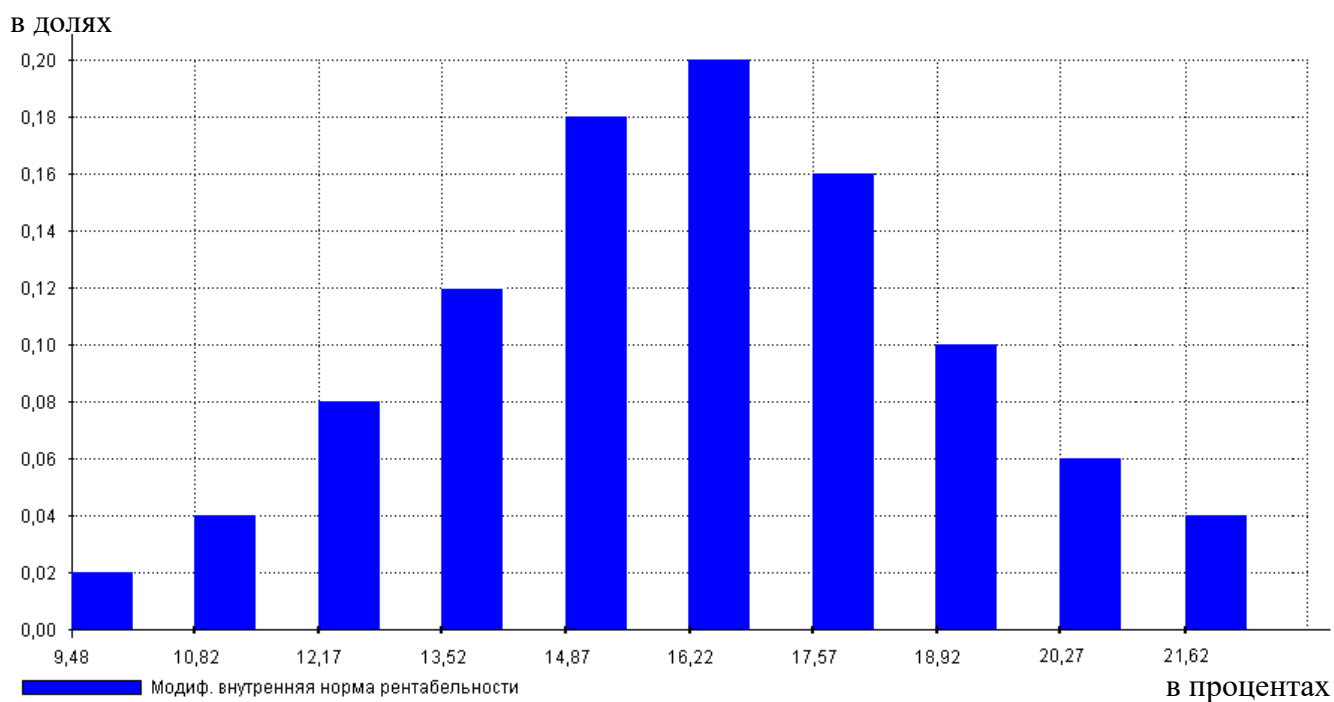


Рисунок 2.12 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Модифицированная внутренняя норма рентабельности»

Анализ показал, что около 90 % значений попали в диапазон от 36,89 % до 87,37 % при исходном значении 65,09 %. Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составляет 14,26 %, говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта. Результаты анализа показали, что с вероятностью 95 % проект даст внутреннюю норму рентабельности 65,09 %, так как неопределённость составляет 5 %, а среднее значение данного показателя в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 58,90 %.

Анализ показал, что около 74 % значений попали в диапазон от 14,87 % до 21,62 % при исходном значении 38,16 %. Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составляет 16,21 %, говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта. Результаты анализа показали, что с вероятностью 95 % проект даст модифицированную внутреннюю норму рентабельности 16,21 %, так как неопределённость составляет 5 %, а среднее значение данного показателя в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 16,99 %.

Таким образом, необходимо заметить, что проект обладает привлекательными характеристиками эффективности для его реализации, выявленными в ходе использования метода Монте-Карло. Все показатели находятся в пределах нормативных значений, что свидетельствует о необходимости принятия проекта к реализации.

### **Выводы по разделу два**

По результатам проведения стратегического и финансового анализа было выявлено три мероприятия, являющихся наиболее актуальными для развития ООО «АкваСити». Такими мероприятиями стали: установка аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии; использование в производственном процессе новых видов оборудования; выход на новые рынки, в новые отрасли (диверсификация бизнеса).

С целью улучшения значений показателей финансово-экономического состояния предприятия рекомендуется установка аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии, что позволит достичь следующие цели:

- повысить значения показателей рентабельности и оборачиваемости;
- улучшить значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Срок реализации проекта – 24 месяца.

Планируемые капитальные вложения: 768 500 руб.

Источники финансирования: собственные средства.

Расчёт целесообразности реализации проекта был выполнен в среде «Project Expert».

В результате оценки анализа эффективности выявлено, что проект обладает привлекательными характеристиками эффективности для его реализации. А именно, имеет положительный NPV, на вложенный рубль проект дает 18 копеек прибыли по показателю PI. Также проект имеет небольшой период окупаемости.

Анализ чувствительности показал, что проект более чувствителен к изменениям цены сбыта и прямым издержкам. При уменьшении цены сбыта более, чем на 23 % NPV проекта станет отрицательным. Но снижение цены маловероятно, так как цена минимальная конкурентная на рынке. При росте прямых затрат свыше, чем на 34 % проект будет убыточным, однако такой вариант события вряд ли возможен. Исходя из представленной информации проект можно признать низко рискованным.

Анализ безубыточности показал, что запланированный объем продаж превышает безубыточный объем продаж, проект имеет хороший запас финансовой прочности – 51 % на конец 2022 года.

Проект обладает привлекательными характеристиками эффективности для его реализации, выявленными в ходе использования метода Монте-Карло. Число расчетов при анализе Монте-Карло равно 2 000. Устойчивость проекта – 100 %.

Исходя из представленной информации проект можно признать низко рискованным и высокорентабельным, поэтому его необходимо принять к реализации.

### **3 ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ С УЧЁТОМ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЯ И СРАВНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТЕКУЩЕГО И ПРОГНОЗНОГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **3.1 Составление прогнозной отчётности**

Составление прогнозной отчётности осуществляется при использовании определённого метода прогнозирования.

Метод прогнозирования финансовой отчётности предприятия – метод пропорциональных зависимостей. При разработке прогнозной отчётности, прежде всего, составляется прогнозный вариант отчета о финансовых результатах, поскольку в этом случае рассчитывается прибыль. При прогнозировании бухгалтерского баланса рассчитывают, прежде всего, ожидаемые значения его активных статей. Что касается пассивных статей, то работа с ними завершается с помощью метода балансовой увязки показателей.

##### **3.1.1 Формирование прогнозной финансовой отчётности с учётом динамики изменения состояния предприятия «без проекта»**

Спрогнозируем данные отчёта о финансовых результатах ООО «АкваСити» с учётом динамики изменения состояния предприятия «без проекта». Для этого необходимо рассчитать коэффициент динамики следующим образом:

- данные за 2019 год делятся на данные за 2018 год, получается  $k_{2018-2019}$ ;
- данные за 2020 год делятся на данные за 2019 год, получается  $k_{2019-2020}$ ;
- к  $k_{2019-2020}$  прибавляется  $k_{2018-2019}$ , а затем полученное значение делится на 2, то есть рассчитывается как среднеарифметическое значение.

Можно спрогнозировать бухгалтерскую отчётность ООО «АкваСити» на ближайший год без учёта реализации мероприятия.

Данные прогнозного отчёта о финансовых результатах «без проекта» представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах «без проекта»

В тыс. руб.

Статья	За 2018 год	За 2019 год	За 2020 год	Коэффициент динамики	За 2021 год	За 2022 год
Выручка	12 324	13 416	13 728	1,06	14 496	15 307
Себестоимость продаж	9 982	10 905	11 118	1,06	11 741	12 398
Валовая прибыль	2 342	2 511	2 610	-	2 755	2 909
Коммерческие расходы	25	31	68	1,72	117	200
Управленческие расходы	1 185	1 295	1 332	1,06	1 413	1 499
Прибыль (убыток) от продаж	1 132	1 185	1 210	-	1 226	1 210
Проценты к получению	0	10	30	2,00	60	120
Проценты к уплате	74	45	31	0,65	20	13
Прочие доходы	276	327	382	1,18	449	529
Прочие расходы	193	221	267	1,18	314	370
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 141	1 257	1 324	-	1 401	1 476
Текущий налог на прибыль	228	251	265	-	280	295
Чистая прибыль (убыток)	913	1 006	1 059	-	1 121	1 180

Выручка и себестоимость ООО «АкваСити» в 2021 году возрастут в среднем на 6%. Динамика роста коммерческих расходов гораздо выше и составляет 72%, тогда как динамика роста управленческих расходов – 6%.

Прогнозируется увеличение процентов к получению ООО «АкваСити» за счёт увеличения величины краткосрочных финансовых вложений, а проценты к уплате, наоборот, снизятся на 35% за счёт снижения величины заёмных средств. Прочие доходы и расходы имеют одинаковую динамику изменения – увеличение на 18%.

Остальные статьи являются расчётными и динамика их изменения зависит не от коэффициента динамики, а от данных, полученных в результате расчёта.

Далее необходимо спрогнозировать данные бухгалтерского баланса ООО «АкваСити» на ближайший год без учёта реализации проекта (таблица 3.2).



Таблица 3.2 – Прогнозный бухгалтерский баланс ООО «АкваСити» «без проекта»  
В тыс. руб.

Статья	на конец 2018 г.	на конец 2019 г.	на конец 2020 г.	Коэффи- циент динамики	на конец 2021 г.	на конец 2022 г.
<b>I. Внеоборотные активы</b>						
Основные средства	657	493	380	0,76	289	220
Итого по разделу I	657	493	380	-	289	220
<b>II Оборотные активы</b>						
Запасы	65	59	62	0,98	61	59
Налог на добавленную сто- имость по приобретённым ценностям	54	67	75	1,18	89	104
Дебиторская задолженность	376	630	521	1,25	652	816
Финансовые вложения	0	100	300	1,50	450	675
Денежные средства и их эквиваленты	134	243	635	2,21	1 448	2 217
Прочие оборотные активы	5	8	11	1,49	16	24
Итого по разделу II	634	1 107	1 604	-	2 715	3 896
Баланс	1 291	1 600	1 984	-	3 004	4 116
<b>III. Капитал и резервы</b>						
Уставный капитал	10	10	10	1,00	10	10
Нераспределенная прибыль	585	1 091	1 650	-	2 771	3 951
Итого по разделу III	595	1 101	1 660	-	2 781	3 961
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>						
Заёмные средства	0	0	0	0,00	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0	-	0	0
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>						
Заёмные средства	369	223	155	0,65	101	65
Кредиторская задолжен- ность	327	276	169	0,73	123	90
Итого по разделу V	696	499	324	-	224	155
Баланс	1 291	1 600	1 984	-	3 004	4 116

Предполагается снижение стоимости основных средств без реализации мероприятия на 24%, так как нового оборудования приобретать не планируется, то за счёт начисленной амортизации величина основных средств будет снижаться.

Запасы предприятия ООО «АкваСити» снизятся на 2%, так как средний коэффициент динамики составляет 0,98.

Налог на добавленную стоимость предприятия возрастёт на 18% в связи с ростом объёмов оказываемых услуг.

Дебиторская задолженность ООО «АкваСити» предприятия возрастёт за счёт роста объёмов продаж с учётом коэффициента динамики (на 25%).

Финансовые вложения и денежные средства также увеличатся с учётом коэффициента динамики за счёт получения чистой прибыли.

Изменения прочих оборотных активов также будет происходить с учётом коэффициента динамики.

Краткосрочная задолженность перед банком снижается в связи с тем, что предприятие выплачивает средства по имеющимся кредитным обязательствам, новых кредитов брать не планируется (снижение произойдёт на 35%).

Кредиторская задолженность снижается с учётом коэффициента динамики на 27%.

Таким образом, с учётом динамики предыдущих лет сформированы прогнозный бухгалтерский баланс по предприятию в прогнозном периоде без учёта реализации проекта, а также отчёт о финансовых результатах без учёта реализации проекта на 2021 год.

### **3.1.2 Формирование прогнозной отчётности с учётом реализации проекта**

Была сформирована бухгалтерская отчётность «с проектом». Для этого к прогнозным данным за 2021 год «без проекта» прибавлялись данные «по проекту». Данные для формирования отчёта о финансовых результатах «по проекту» были взяты из приложения И и приложения П.

Данные для формирования бухгалтерского баланса «по проекту» были взяты из приложения И и приложения Р.

Сравнительный отчёт о финансовых результатах ООО «АкваСити» за текущий период (2018 – 2020 гг.) и на прогнозный 2022 год без учёта и с учётом реализации проекта, а также по проекту представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Отчет о финансовых результатах ООО «АкваСити»

В тыс. руб.

Статья	Текущий период			Прогнозный период					
	2018 год	2019 год	2020 год	без проекта		по проекту		с проектом	
				2021 год	2022 год	2021 год	2022 год	2021 год	2022 год
Выручка	12 324	13 416	13 728	14 496	15 307	655	1 495	15 151	16 802
Себестоимость продаж	9 982	10 905	11 118	11 741	12 398	455	933	12 196	13 331
Валовая прибыль	2 342	2 511	2 610	2 755	2 909	200	562	2 955	3 471
Коммерческие расходы	25	31	68	117	200	2	5	119	205
Управленческие расходы	1 185	1 295	1 332	1 413	1 499	32	63	1 445	1 562
Прибыль от продаж	1 132	1 185	1 210	1 226	1 210	166	494	1 392	1 704
Проценты к получению	0	10	30	60	120	0	0	60	120
Проценты к уплате	74	45	31	20	13	0	0	20	13
Прочие доходы	276	327	382	449	529	0	0	449	529
Прочие расходы	193	221	267	314	370	90	0	404	370
Прибыль до налогообложения	1 141	1 257	1 324	1 401	1 476	76	494	1 477	1 970
Текущий налог на прибыль	228	251	265	280	295	15	99	295	394
Чистая прибыль	913	1 006	1 059	1 121	1 180	61	395	1 182	1 575

При условии реализации мероприятия увеличивается выручка и себестоимость ООО «АкваСити». В результате происходит изменение прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, налога на прибыль и чистой прибыли. Также растут управленческие и коммерческие расходы предприятия. Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «АкваСити» за 2022 г. с учётом реализации проекта показывает большее значение чистой прибыли нежели без его реализации, что говорит в пользу целесообразности осуществления проекта.

Сравнительный прогнозный бухгалтерский баланс предприятия ООО «АкваСити» за 2018 – 2020 годы и на прогнозный 2022 год без учёта и с учётом реализации проекта, а также данные по проекту представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Бухгалтерский баланс ООО «АкваСити»

В тыс. руб.

Статья	Текущий период			Прогнозный период					
	на конец 2018 г.	на конец 2019 г.	на конец 2020 г.	без проекта		по проекту		с проектом	
				2021 год	2022 год	2021 год	2022 год	2021 год	2022 год
<b>I. Внеоборотные активы</b>									
Основные средства	657	493	380	289	220	443	260	732	480
Итого по разделу I	657	493	380	289	220	443	260	732	480
<b>II. Оборотные активы</b>									
Запасы	65	59	62	61	59	0	0	61	59
Налог на добавленную стоимость	54	67	75	89	104	0	0	89	104
Дебиторская задолженность	376	630	521	652	816	0	0	652	816
Финансовые вложения	0	100	300	450	675	0	0	450	675
Денежные средства	134	243	635	1 448	2 217	430	991	1 878	3 208
Прочие оборотные активы	5	8	11	16	24	0	0	16	24
Итого по разделу II	634	1 107	1 604	2 715	3 896	430	991	3 145	4 887
Баланс	1 291	1 600	1 984	3 004	4 116	873	1 251	3 877	5 367
<b>III. Капитал и резервы</b>									
Уставный капитал	10	10	10	10	10	0	0	10	10
Нераспределенная прибыль	585	1 091	1 650	2 771	3 951	831	1 226	3 602	5 177
Итого по разделу III	595	1 101	1 660	2 781	3 961	831	1 226	3 612	5 187
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>									
Заёмные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>									
Заёмные средства	369	223	155	101	65	0	0	101	65
Кредиторская задолженность	327	276	169	123	90	42	25	165	115
Итого по разделу V	696	499	324	224	155	42	25	266	180
Баланс	1 291	1 600	1 984	3 004	4 116	873	1 251	3 877	5 367

В результате произойдёт изменение основных средств ООО «АкваСити» по проекту: увеличение за счёт инвестиций в 2021 и 2022 годах и снижение за счёт начисленной амортизации.

Произойдёт изменение денежных средств ООО «АкваСити»: снижение на величину средств, задействованных в проекте, увеличение на величину чистой прибыли.

Увеличение величины дебиторской задолженности ООО «АкваСити» не предусмотрено, так как оплата услуг производится по предоплате.

Также произойдёт изменение нераспределенной прибыли ООО «АкваСити»: увеличение на величину чистой прибыли по мероприятию.

Долгосрочные обязательства ООО «АкваСити» на конец прогнозного периода не изменятся.

В части краткосрочных обязательств ООО «АкваСити» величина краткосрочных заёмных средств и кредиторской задолженности не изменится.

Увеличится кредиторская задолженность предприятия ООО «АкваСити», так как предусмотрена отсрочка платежа.

Таким образом, представлена прогнозная финансовая отчётность предприятия ООО «АкваСити», из данных отчётности видно, что реализация проекта приведёт к увеличению объёма продаж и росту выручки и прибыли, улучшатся показатели бухгалтерского баланса.

## **3.2 Анализ прогнозного финансового состояния предприятия**

### **3.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса**

Далее были рассчитаны показатели, характеризующие прогнозное финансовое состояние предприятия. Далее данные за текущий период сравнивались с данными прогнозного периода.

Горизонтальный анализ баланса предприятия ООО «АкваСити» выполнен на основе таблицы 1.12, представленной в первом разделе выпускной квалификационной работы.

Далее данные в прогнозном периоде сравнивались с данными текущего периода. Результаты представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Горизонтальный анализ баланса ООО «АкваСити»

В тыс. руб.

Статья	Сумма			Абсолютное изменение		Относительное изменение, в процентах	
	на конец 2020 г.	на конец 2022 г. без проекта	на конец 2022 г. с проектом	2020 – 2022 гг. без проекта	2020 – 2022 гг. с проектом	2020 – 2022 гг. без проекта	2020 – 2022 гг. с проектом
<b>I. Внеоборотные активы</b>							
Основные средства	380	220	480	-160	100	-42,15	26,27
Итого по разделу I	380	220	480	-160	100	-42,15	26,27
<b>II. Оборотные активы</b>							
Запасы	62	59	59	-3	-3	-4,10	-4,10
НДС	75	104	104	29	29	39,26	39,26
Дебиторская задолженность	521	816	816	295	295	56,56	56,56
Финансовые вложения	300	675	675	375	375	125,00	125,00
Денежные средства	635	2217	3208	1582	2573	249,19	405,26
Прочие оборотные активы	11	24	24	13	13	121,27	121,27
Итого по разделу II	1604	3896	4887	2292	3283	142,91	204,70
Баланс	1984	4116	5367	2132	3383	107,47	170,52
<b>III. Капитал и резервы</b>							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	1650	3951	5177	2301	3527	139,46	213,76
Итого по разделу III	1660	3961	5187	2301	3527	138,62	212,48
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	-	-
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>							
Заёмные средства	155	65	65	-90	-90	-57,79	-57,79
Кредиторская задолженность	169	90	115	-79	-54	-46,98	-32,18
Итого по разделу V	324	155	180	-169	-144	-52,15	-44,43
Баланс	1984	4116	5367	2132	3383	107,47	170,52

По результатам горизонтального анализа баланса ООО «АкваСити» выявлено, что валюта баланса будет увеличиваться на 107,47 % в 2022 году без проекта и на 170,52 % в 2022 году с проектом, что говорит о развитии предприятия, причём наибольший рост валюты баланса отмечается в прогнозном периоде с проектом, что говорит о целесообразности его реализации.

В части внеоборотных активов предприятия ООО «АкваСити» на конец 2022 года без проекта стоимость основных средств снижается с учётом динамики изменения предыдущих лет, что говорит о том, что основные средства не обновляются, снижение величины основных средств обусловлено начисляемой амортизацией. В 2022 году с проектом, наоборот происходит увеличение основных средств на 100 тыс. руб. с учётом амортизации закупаемого оборудования для проекта.

Отмечается небольшое снижение запасов предприятия ООО «АкваСити» на 3 тыс. руб. или на 4,10 % на конец 2022 года без проекта и с проектом по сравнению с концом 2020 года в результате отрицательной динамики в предыдущих периодах. В целом, запасы и затраты имеют небольшую величину.

Дебиторская задолженность предприятия ООО «АкваСити» невелика – 816 тыс. руб. на конец 2022 года, отсрочка платежа предоставляется только корпоративным клиентам, с которыми предприятие работает уже ни один год. Дебиторская задолженность предприятия в прогнозном периоде увеличивается с учётом коэффициента динамики.

Сравнительно небольшие суммы дебиторской задолженности говорят о том, что основная часть потребителей – физические лица, вследствие чего клиенты сразу рассчитываются за оказанные услуги.

Финансовые вложения на 375 тыс. руб. или на 125,00 % на конец 2022 года без проекта и с проектом по сравнению с концом 2020 года увеличатся, это говорит о том, что свободные денежные средства предприятие будет продолжать размещать в банке с целью получения процентов по вкладу.

Денежные средства предприятия увеличатся за счёт получаемой прибыли по основной деятельности предприятия и прибыли от реализации проекта. Увеличе-

ние денежных средств в прогнозном периоде без проекта по сравнению с текущим периодом составит 1 582 тыс. руб. или 249,19 %, а с проектом – 2 573 тыс. руб. или 405,26 %.

В оборотных активах бухгалтерского баланса ООО «АкваСити» произойдёт рост почти всех статей на конец 2022 года (за исключением запасов и основных средств в прогнозном периоде без проекта), что благоприятно и свидетельствует о стабильном развитии предприятия.

Горизонтальный анализ пассива ООО «АкваСити» показал, что в прогнозном периоде будет отмечаться увеличение собственного капитала в динамике за счёт роста нераспределённой прибыли. Динамика роста нераспределённой прибыли – на 139,46 % в 2022 году без проекта и на 213,76 % в 2022 году при условии реализации проекта. При этом уставный капитал останется неизменным с момента образования предприятия и составил 10 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства также, как и в текущем периоде будут отсутствовать в валюте баланса предприятия, так как ООО «АкваСити» не планирует брать долгосрочных кредитов в банке (кредитов свыше 3 лет). Краткосрочные заёмные средства ООО «АкваСити» имеют динамику снижения – на 57,79 % в 2022 году (или на 90 тыс. руб.) в результате того, что предприятие будет расплачиваться по имеющимся кредитным банковским обязательствам.

Кредиторская задолженность снизится в динамике на конец 2022 года без проекта на 46,98 % в 2022 году без проекта (или на 79 тыс. руб.) по сравнению с текущим периодом и на конец 2022 года на 32,18 % в 2022 году с проектом (или на 54 тыс. руб.) за счёт того, что свободные денежные средства предприятие будет направлять в том числе и для более быстрых расчётов с кредиторами.

Таким образом, в результате проведённого горизонтального анализа баланса можно отметить, что валюта баланса растёт, существенно увеличивается величина краткосрочных финансовых вложений и денежных средств. В пассивной части баланса долгосрочные обязательства отсутствуют, краткосрочные обязательства снижаются, а собственные средства предприятия увеличиваются в прогнозном периоде, что благоприятно для предприятия.



Вертикальный анализ баланса предприятия ООО «АкваСити» выполнен на основе таблицы 1.13. Далее данные в прогнозном периоде сравнивались с данными текущего периода. Результаты представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Вертикальный анализ баланса ООО «АкваСити»

Статья	Остатки по балансу, в тыс. руб.			Удельный вес			Изменение доли	
	на конец 2020 г.	на конец 2022 г. без про- екта	на конец 2022 г. с про- ектом	на конец 2020 г.	на конец 2022 г. без про- екта	на конец 2022 г. с про- ектом	2020 – 2022 гг. без проекта	2020 – 2022 гг. с про- ектом
	В процентах							
<b>I. Внеоборотные активы</b>								
Основные средства	380	220	480	19,15	5,34	8,94	-13,81	-10,21
Итого по разделу I	380	220	480	19,15	5,34	8,94	-13,81	-10,21
<b>II. Оборотные активы</b>								
Запасы	62	59	59	3,13	1,44	1,11	-1,68	-2,02
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	75	104	104	3,78	2,54	1,95	-1,24	-1,83
Дебиторская задолженность	521	816	816	26,26	19,82	15,20	-6,44	-11,06
Финансовые вложения	300	675	675	15,12	16,40	12,58	1,28	-2,54
Денежные средства и их эквиваленты	635	2217	3208	32,01	53,87	59,78	21,86	27,77
Прочие оборотные активы	11	24	24	0,55	0,59	0,45	0,04	-0,10
Итого по разделу II	1604	3896	4887	80,85	94,66	91,06	13,81	10,21
Баланс	1984	4116	5367	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
<b>III. Капитал и резервы</b>								
Уставный капитал	10	10	10	0,50	0,24	0,19	-0,26	-0,32
Нераспределенная прибыль	1650	3951	5177	83,17	95,99	96,46	12,83	13,29
Итого по разделу III	1660	3961	5187	83,67	96,23	96,65	12,56	12,98
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>								
Заёмные средства	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

## Окончание таблицы 3.6

Статья	Остатки по балансу, в тыс. руб.			Удельный вес			Изменение доли	
	на конец 2020 г.	на конец 2022 г. без про- екта	на конец 2022 г. с про- ектом	на конец 2020 г.	на конец 2022 г. без про- екта	на конец 2022 г. с про- ектом	2020 – 2022 гг. без проекта	2020 – 2022 гг. с про- ектом
V. Краткосрочные обязательства								
Заёмные средства	155	65	65	7,81	1,59	1,22	-6,22	-6,59
Кредиторская задол- женность	169	90	115	8,52	2,18	2,14	-6,34	-6,38
Итого по разделу V	324	155	180	16,33	3,77	3,35	-12,56	-12,98
Баланс	1984	4116	5367	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Вертикальный анализ активов баланса предприятия ООО «АкваСити» показал, что доля основных средств в 2022 году без учёта реализации проекта снизится на 13,81 % по сравнению со значениями в 2020 году. Это обусловлено, что новые основные фонды без проекта в эксплуатацию вводить не планируется, а на приобретённое ранее имущество начисляется амортизация. Доля основных средств в 2022 году с учётом реализации проекта снизится на 10,21 % по сравнению со значениями в 2020 году, что обусловлено преобладающим ростом валюты баланса по сравнению с динамикой роста основных средств.

В части оборотных активов ООО «АкваСити» произойдёт снижение доли запасов с 3,13 % в текущем периоде до 1,44 % в прогнозном периоде без проекта и до 1,11 % в прогнозном периоде с проектом, что обусловлено снижением данной статьи в абсолютном выражении.

Произойдёт снижение доли НДС с 3,78 % в текущем периоде до 2,54 % в прогнозном периоде без проекта и до 1,95 % в прогнозном периоде с проектом, что обусловлено преобладающим ростом валюты баланса по сравнению с ростом налога на добавленную стоимость.

Будет отмечаться снижение доли дебиторской задолженности с 26,26 % на конец 2020 года до 19,82 % на конец 2022 года без проекта и до 15,20 % на конец

2022 года с проектом, что обусловлено несущественным ростом дебиторской задолженности по сравнению с валютой баланса.

Доля краткосрочных финансовых вложений в материальные ценности и прочих оборотных активов ООО «АкваСити» будет расти без учёта реализации проекта и снижаться при условии реализации проекта по сравнению со значениями текущего периода в связи с тем, что на конец 2022 года без проекта по сравнению с концом 2020 года данные статьи будут расти быстрее, чем валюта баланса, а на конец 2022 года с проектом – медленнее.

Наибольшую долю в структуре активов будут занимать денежные средства – 32 – 60 % от валюты баланса. Возрастет доля денежных средств ООО «АкваСити» с 32,01 % на конец 2020 года до 53,87 % к концу 2022 года без проекта и до 59,78 % на конец 2022 года с проектом, что свидетельствует о притоке прибыли.

Вертикальный анализ пассивов предприятия ООО «АкваСити» баланса показал, что доля собственного капитала в пассиве баланса увеличится с 83,67 % в 2020 году до 95,99 % в 2022 году без проекта и до 96,46 % в 2022 году с проектом, что положительно характеризует состояние предприятия и свидетельствует о повышении финансовой устойчивости. Величина доли свыше половины всех источников формирования имущества, что свидетельствует о независимости предприятия от внешних источников.

Доля кредиторской задолженности ООО «АкваСити» снизится в динамике с 8,52 % на конец 2020 года до 2,18 % на конец 2022 года без проекта и до 2,14 % на конец 2022 года с проектом, что связано с уменьшением данной статьи в абсолютном выражении.

В это же время будет отмечаться тенденция снижения доли краткосрочных заёмных средств предприятия ООО «АкваСити» на конец 2022 года по сравнению с концом 2020 года за счёт выплаты банковских кредитов с 7,81 % на конец 2020 года до 1,59 % на конец 2022 года без проекта и до 1,22 % на конец 2022 года с проектом.

В результате проведённого вертикального анализа можно сделать вывод, изменение структуры активов предприятия ООО «АкваСити» привело к увеличе-

нию мобильности активов, а изменение структуры пассивов – к повышению финансовой устойчивости предприятия, что является благоприятным фактором. При этом показатели структуры баланса в прогнозном периоде с проектом лучше, чем без проекта.

### 3.2.2 Анализ ликвидности баланса

Группировка активов и пассивов баланса предприятия ООО «АкваСити» выполнена на основе таблицы 1.14 и формул (1.1) – (1.9), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Далее данные в прогнозном периоде сравнивались с данными текущего периода. Результаты представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Группировка активов и пассивов баланса ООО «АкваСити»

В тыс. руб.

Актив	На конец 2020 г.	На конец 2022 г. без проекта	На конец 2022 г. с проектом	Пассив	На конец 2020 г.	На конец 2022 г. без проекта	На конец 2022 г. с проектом
A1	935	2892	3883	П1	169	90	115
A2	521	816	816	П2	155	65	65
A3	148	188	188	П3	0	0	0
A4	380	220	480	П4	1660	3961	5187
ВБ	1984	4116	5367	ВБ	1984	4116	5367

Сравнение показателей ликвидности баланса предприятия ООО «АкваСити» представлено в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Сравнительная таблица показателей ликвидности баланса

Условие абсолютной ликвидности	На конец 2020 г.			На конец 2022 г. без проекта			На конец 2022 г. с проектом		
	A1	>	П1	A1	>	П1	A1	>	П1
$A1 \geq P1$	A1	>	П1	A1	>	П1	A1	>	П1
$A2 \geq P2$	A2	>	П2	A2	>	П2	A2	>	П2
$A3 \geq P3$	A3	>	П3	A3	>	П3	A3	>	П3
$A4 \leq P4$	A4	<	П4	A4	<	П4	A4	<	П4
Вид ликвидности баланса	Абсолютная ликвидность			Абсолютная ликвидность			Абсолютная ликвидность		

Анализ таблицы 3.8 показал, что на конец 2020 года и на конец 2022 года без проекта и с проектом из соотношений, выполнение которых необходимо для признания баланса абсолютно ликвидным, выполняются все, следовательно, баланс предприятия ООО «АкваСити» абсолютно ликвидный.

### 3.2.3 Анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости

Анализ финансовой устойчивости предприятия ООО «АкваСити» выполнен на основе таблицы 1.16, представленной в первом разделе выпускной квалификационной работы. Далее данные в прогнозном периоде сравнивались с данными текущего периода. Результаты представлены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Анализ финансовой устойчивости ООО «АкваСити»

В тыс. руб.

Показатели	На конец 2020 г.	На конец 2022 г. без проекта	На конец 2022 г. с проектом
Источники собственных средств	1660	3961	5187
Основные средства и иные внеоборотные активы	380	220	480
Наличие собственных оборотных средств (СОС)	1280	3741	4707
Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	1280	3741	4707
Краткосрочные кредиты и заемные средства	155	65	65
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	1435	3807	4773
Величина запасов и затрат	62	59	59
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	1218	3682	4648
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	1218	3682	4648
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	1373	3747	4713
Тип финансовой ситуации	Абсолютная финансовая устойчивость предприятия		
Трёхкомпонентный вектор	(1;1;1)		

В соответствии с данными таблицы 3.9 во всех рассматриваемых периодах (как в текущем, так и в прогнозном) отмечается абсолютно устойчивое финансовое состояние, запасы предприятия сформированы исключительно за счёт собственных средств, что свидетельствует о платежеспособности предприятия.

### 3.2.4 Коэффициентный анализ

#### 3.2.4.1 Анализ финансовой устойчивости

Коэффициентный анализ финансовой устойчивости по предприятию ООО «АкваСити» выполнен на основе таблицы 1.17 и формул (1.10) – (1.15), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Далее данные в прогнозном периоде сравнивались с данными текущего периода. Результаты анализа финансовой устойчивости предприятия ООО «АкваСити» представлены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости

Наименование коэффициента	Нормативное значение	На конец 2020 г.	На конец 2022 г. без проекта	На конец 2022 г. с проектом
Коэффициент финансовой автономии	$> 0,50$	0,84	0,96	0,97
Коэффициент финансовой зависимости	$< 0,50$	0,16	0,04	0,03
Коэффициент самофинансирования	$> 1$	5,12	25,55	28,81
Коэффициент маневренности активов	0,2 – 0,5	0,65	0,91	0,88
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$> 0,1$	0,80	0,96	0,96
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	-	4,22	17,72	10,19

Динамика коэффициентов оценки финансовой устойчивости ООО «АкваСити» на конец 2020 года, а также на конец 2022 года с учётом реализации проекта и без учёта его реализации представлена на рисунке 3.1.

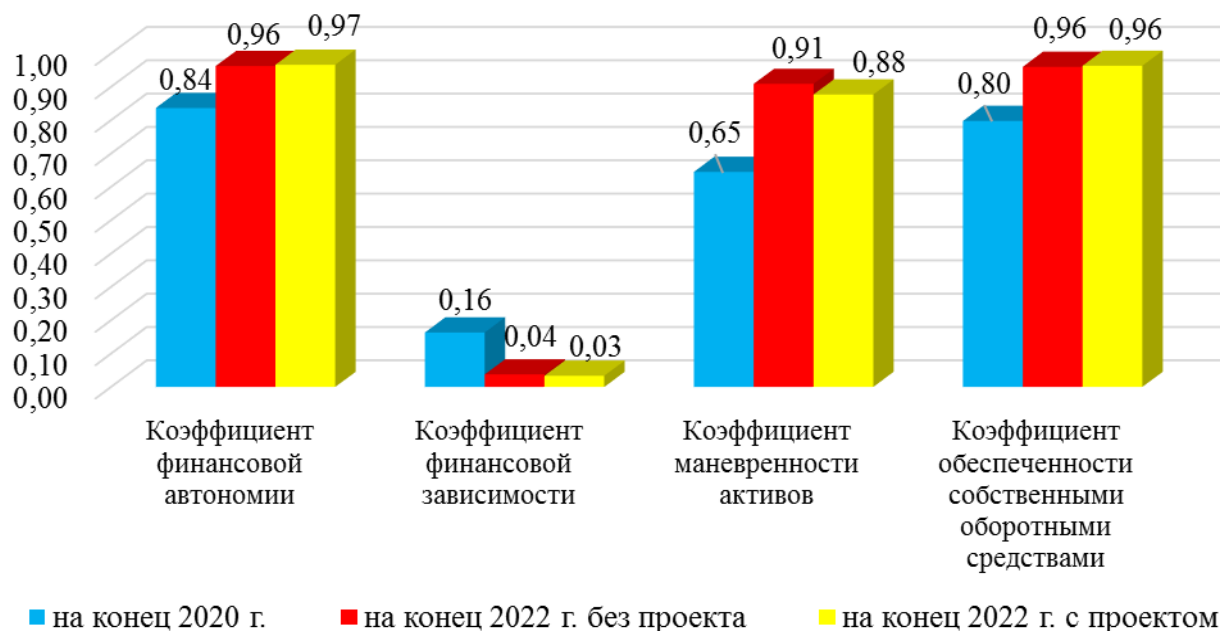


Рисунок 3.1 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «АкваСити»

Как видно из таблицы 3.10 и рисунка 3.1 видно, что доля собственного капитала на конец 2020 года была 84 %, на конец 2022 года без проекта составит 96 %, а на конец 2022 года с проектом достигнет 97 %. При этом динамика роста доли собственных средств в общей валюте баланса является положительным фактором в развитии предприятия, а значение показателей свыше 50% говорит о независимости предприятия от внешних источников формирования имущества.

Аналогично коэффициент финансовой зависимости ООО «АкваСити» свидетельствует о финансовой независимости предприятия на конец всех рассматриваемых периодов. Коэффициент самофинансирования принимает нормативные значения на конец всех периодов, что подтверждает финансовую независимость предприятия от внешних источников.

Коэффициент маневренности активов ООО «АкваСити» не соответствует нормативному показателю в связи с большой величиной собственного оборотного капитала для формирования активов, то есть часть средств оказывается «замороженной» в активах. Значение показателя маневренности активов на конец 2022 года с проектом ближе к нормативному, чем без проекта.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствует нормативному показателю на конец всех рассматриваемых периодов, что говорит о хорошей финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ООО «АкваСити» растёт на конец 2022 года без проекта, что благоприятно для предприятия, так как повышается мобильность активов. Однако, мобильность активов снижается на конец 2022 года с проектом, что обусловлено большей динамикой роста внеоборотных активов по сравнению с динамикой роста оборотных в результате приобретения основных средств по проекту.

Таким образом, в целом, анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «АкваСити» выявил, что предприятие финансово независимо на конец всех рассматриваемых периодов, маневренность активов повышается. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствует нормативному значению, что благоприятно для предприятия.

### 3.2.4.2 Анализ ликвидности предприятия

Анализ ликвидности предприятия ООО «АкваСити» выполнен на основе таблицы 1.18 и формул (1.16) – (1.20), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Далее данные в прогнозном периоде сравнивались с данными текущего периода. Результаты представлены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Показатели оценки ликвидности ООО «АкваСити»

Наименование показателя	Норматив	На конец 2020 г.	На конец 2022 г. без проекта	На конец 2022 г. с проектом
Чистый оборотный капитал, тыс. руб.	> 0	1 280	3 741	4 707
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15 – 0,20	1,96	14,30	17,82
Коэффициент срочной ликвидности	0,50 – 0,80	2,89	18,66	21,57
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,50 – 0,80	4,49	23,92	26,10
Коэффициент текущей ликвидности	1,00 – 2,00	4,95	25,13	27,15
Коэффициент собственной платёжеспособности	> 0,1	3,95	24,13	26,15



Более наглядно изображена динамика изменения показателей оценки ликвидности на рисунке 3.2.

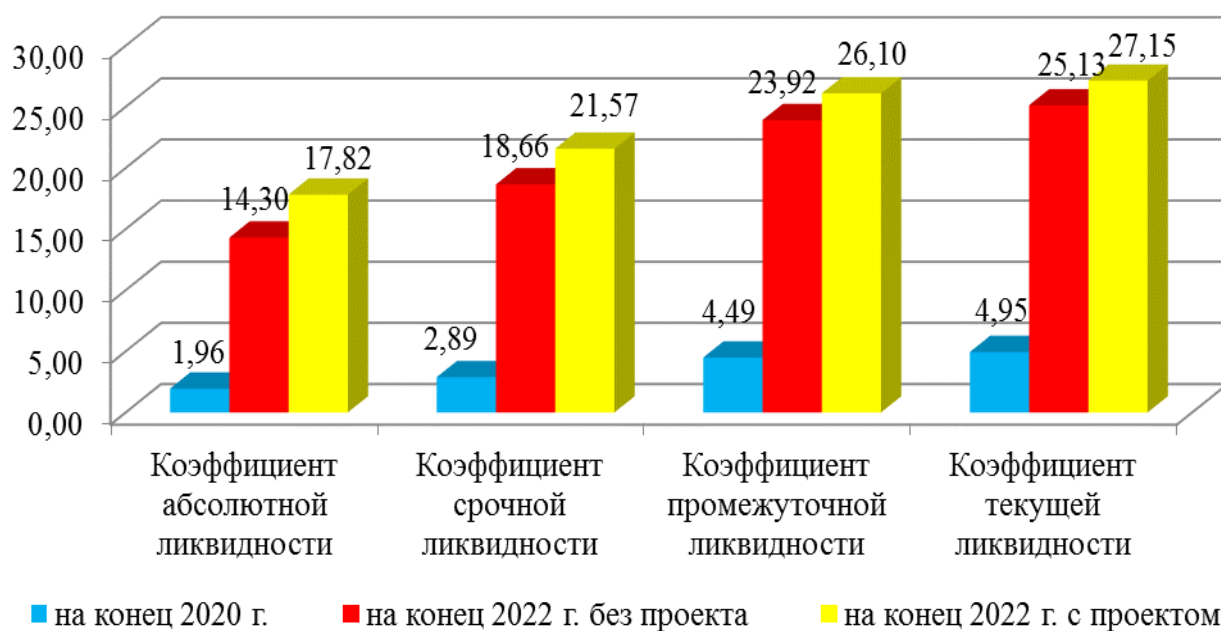


Рисунок 3.2 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «АкваСити»

Как видно из таблицы 3.11, чистый оборотный капитал предприятия имеет положительное значение во всех рассматриваемых периодах, что говорит о достаточной величине собственного капитала для формирования основных средств предприятия в части внеоборотных активов.

Значения коэффициентов абсолютной ликвидности предприятия превышают нормативные значения во всех рассматриваемых периодах, что говорит о более, чем достаточном количестве денежных средств для покрытия краткосрочных обязательств. Значения коэффициентов срочной ликвидности превышают нормативные значения во всех рассматриваемых периодах, что говорит о более, чем достаточном количестве денежных средств и финансовых вложений для покрытия краткосрочных обязательств. Значения коэффициента промежуточной ликвидности превышают нормативные значения во всех рассматриваемых периодах, что говорит о более, чем достаточном количестве ликвидных активов для покрытия краткосрочных обязательств. Коэффициент текущей ликвидности больше норматива на конец рассматриваемых периодов, значит у предприятия более, чем до-

статочное количество текущих активов для покрытия краткосрочных обязательств.

Значения коэффициента собственной платёжеспособности соответствует нормативу на конец всех рассматриваемых периодов, что говорит о достаточности чистого оборотного капитала для покрытия краткосрочных обязательств.

Таким образом, можно сделать вывод, что на конец рассматриваемых периодов предприятие обладает текущей ликвидностью, то есть способно расплачиваться по своим долгам за счёт оборотных активов, к концу 2022 года ситуация ещё больше улучшается.

### 3.2.4.3 Анализ рентабельности предприятия

Показатели рентабельности предприятия ООО «АкваСити» рассчитаны на основе таблицы 1.19 и формул (1.21) – (1.29), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Далее данные в прогнозном периоде сравнивались с данными текущего периода. Результаты анализа рентабельности ООО «АкваСити» за 2020 – 2022 гг. представлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Показатели оценки рентабельности ООО «АкваСити»

В процентах

Наименование показателя	За 2020 г.	За 2022 г. без проекта	За 2022 г. с проектом
<b>Показатели рентабельности реализации продукции и рентабельности активов</b>			
Рентабельность реализованной продукции	10,88	9,76	12,78
Рентабельность производства	121,73	192,29	127,89
Рентабельность совокупных активов	59,10	33,16	34,08
Рентабельность внеоборотных активов	242,61	463,98	260,01
Рентабельность оборотных активов	78,13	35,71	39,23
Рентабельность чистого оборотного капитала	112,18	37,88	41,53
<b>Показатели рентабельности собственного капитала, инвестиций и продаж</b>			
Рентабельность собственного капитала	76,71	35,02	35,81
Рентабельность инвестиций	76,71	35,02	35,81
Рентабельность продаж	8,81	7,90	10,14

Динамика показателей рентабельности предприятия ООО «АкваСити» за 2020 – 2022 гг. наглядно приведена на рисунке 3.3.

В процентах

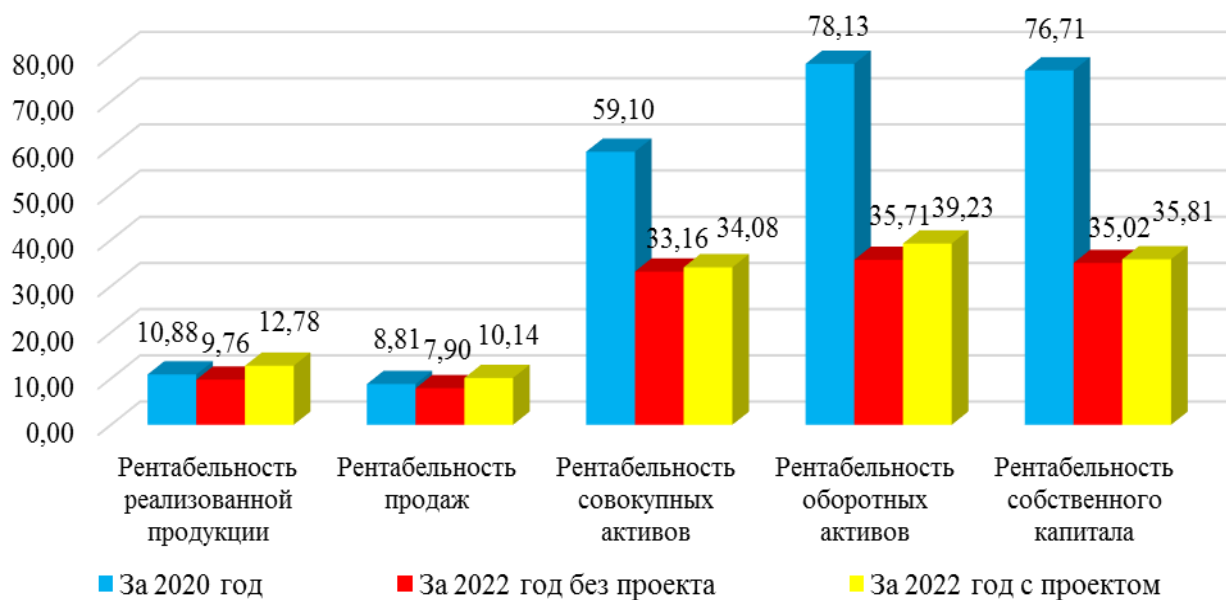


Рисунок 3.3 – Динамика показателей рентабельности ООО «АкваСити»

Как видно из таблицы 3.12 и рисунка 3.3, рентабельность реализованной продукции предприятия ООО «АкваСити» снизится в 2022 году без проекта и составит 9,76 % в 2022 году без проекта против 10,88 % в 2020 году, что обусловлено большей динамикой роста себестоимости по сравнению с динамикой роста прибыли от продаж. В 2022 году с проектом произойдёт увеличение значения данного показателя до 12,78 %, что обусловлено большей динамикой роста прибыли от продаж в данном периоде по сравнению с динамикой роста себестоимости предприятия.

Рентабельность производства ООО «АкваСити» возрастёт в прогнозном периоде с проектом по сравнению со значением текущего периода с 121,73 % в 2020 году до 127,89 % в 2022 году с проектом, что обусловлено преобладающей динамикой роста прибыли относительно динамики роста основных средств и запасов. При этом рентабельность производства возрастёт с 121,73 % в 2020 году до 192,29 % в 2022 году без проекта, что также обусловлено преобладающей динамикой роста прибыли над динамикой роста суммы основных средств и запасов

предприятия. В 2022 году без проекта показатели выше, чем с проектом ввиду того, что в 2022 году без проекта основные средства снижаются, а с проектом они имеют динамику роста.

Рентабельность совокупных активов ООО «АкваСити» снизится в прогнозном периоде без проекта по сравнению со значением текущего периода с 59,10 % в 2020 году до 33,16 % в 2022 году без проекта, что обусловлено преобладающей динамикой роста активов над динамикой роста прибыли. При этом рентабельность совокупных активов в прогнозном периоде с проектом больше, чем без проекта, что свидетельствует о целесообразности его реализации.

Рентабельность внеоборотных активов ООО «АкваСити» возрастёт в прогнозном периоде с проектом по сравнению со значением текущего периода с 242,61 % в 2020 году до 260,01 % в 2022 году с проектом, что обусловлено преобладающей динамикой роста прибыли относительно динамики роста внеоборотных активов. При этом рентабельность внеоборотных активов возрастёт с 242,61 % в 2020 году до 463,98 % в 2022 году без проекта, что также обусловлено преобладающей динамикой роста прибыли над динамикой роста суммы основных средств и запасов. Значение рентабельности внеоборотных активов в 2022 году с проектом меньше, чем в 2022 году без проекта, что объясняется существенным увеличением величины основных средств в 2022 году с проектом за счёт приобретения оборудования.

Рентабельность оборотных активов ООО «АкваСити» снизится в прогнозном периоде без проекта по сравнению со значением текущего периода с 78,13 % в 2020 году до 35,71 % в 2022 году без проекта, что обусловлено преобладающей динамикой роста оборотных активов предприятия над динамикой роста прибыли. При этом рентабельность оборотных активов в прогнозном периоде с проектом больше, чем без проекта, что свидетельствует о целесообразности его реализации.

Рентабельность чистого оборотного капитала ООО «АкваСити» снизится в прогнозном периоде без проекта по сравнению со значением текущего периода с 112,18 % в 2020 году до 37,88 % в 2022 году без проекта, что обусловлено преобладающей динамикой роста собственных оборотных средств над динамикой роста

прибыли. При этом рентабельность чистого оборотного капитала в прогнозном периоде с проектом больше, чем без проекта, что свидетельствует о целесообразности его реализации.

Рентабельность собственного капитала ООО «АкваСити» снизится в прогнозном периоде без проекта по сравнению со значением текущего периода с 76,71 % в 2020 году до 35,02 % в 2022 году без проекта, что обусловлено преобладающей динамикой роста собственного капитала над динамикой роста прибыли. При этом рентабельность собственного капитала в прогнозном периоде с проектом больше, чем без проекта, что свидетельствует о целесообразности его реализации.

Рентабельность инвестиций ООО «АкваСити» снизится в прогнозном периоде без проекта по сравнению со значением текущего периода с 76,71 % в 2020 году до 35,02 % в 2022 году без проекта, что обусловлено преобладающей динамикой роста инвестиций над динамикой роста прибыли. При этом рентабельность инвестиций в прогнозном периоде с проектом больше, чем без проекта, что свидетельствует о целесообразности его реализации.

Рентабельность продаж ООО «АкваСити» снизится и составит 7,90 % в 2022 году без проекта против 8,81 % в 2020 году, что обусловлено преобладающей динамикой роста выручки по сравнению с динамикой роста прибыли от продаж. В 2022 году с проектом произойдет увеличение значения данного показателя до 10,14 %, что обусловлено большей динамикой роста прибыли от продаж в данном периоде по сравнению с динамикой роста выручки предприятия ООО «АкваСити».

Таким образом, значения большинства показателей рентабельности предприятия ООО «АкваСити» имеют тенденцию к снижению в прогнозном периоде по сравнению с показателями текущего периода, однако, в прогнозном периоде с проектом значения показателей рентабельности лучше, чем без проекта, что свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия ООО «АкваСити» при условии реализации проекта.

### 3.2.4.4 Анализ деловой активности

Анализ деловой активности (оборачиваемости) ООО «АкваСити» выполнен на основе таблицы 1.20 и формул (1.30) – (1.44), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Далее данные в прогнозном периоде сравнивались с данными текущего периода.

Фондоотдача имеет тенденцию роста в 2022 году без проекта по сравнению с 2020 годом (60,16 оборота в 2022 году без проекта против 31,45 оборота в 2020 году) в результате того, что выручка растёт, а среднегодовая стоимость основных средств в данном периоде снижается. Фондоотдача в 2022 году с проектом также будет иметь тенденцию снижения по сравнению с 2020 годом (27,73 оборота в 2022 году с проектом против 31,45 оборота в 2020 году) в результате того, что основные средства растут большими темпами, чем среднегодовая выручка.

Результаты анализа деловой активности (оборачиваемости) ООО «АкваСити» представлены в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Показатели оценки оборачиваемости ООО «АкваСити»

Наименование показателя	За 2020 г.	За 2022 г. без проекта	За 2022 г. с проектом
<b>Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах</b>			
Фондоотдача, в руб. / руб.	31,45	60,16	27,73
Коэффициент оборачиваемости активов	7,66	4,30	3,63
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	10,13	4,63	4,18
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	31,45	60,16	27,73
Коэффициент оборачиваемости запасов	183,77	206,34	221,87
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	9,94	4,54	3,82
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	23,85	20,86	22,90
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	49,97	116,59	95,33
<b>Периоды оборачиваемости, в днях</b>			
Период оборачиваемости активов	48	85	100

## Окончание таблицы 3.13

Наименование показателя	За 2020 г.	За 2022 г. без проекта	За 2022 г. с проектом
Периоды оборачиваемости, в днях			
Период оборачиваемости оборотных активов	36	79	87
Период оборачиваемости внеоборотных активов	12	6	13
Период оборачиваемости запасов	2	2	2
Период оборачиваемости собственного капитала	37	80	96
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	15	17	16
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	7	3	4

Как видно из таблицы 3.13 и рисунка 3.4 коэффициент оборачиваемости активов предприятия ООО «АкваСити» будет иметь тенденцию снижения в 2022 году без проекта и с проектом по сравнению с аналогичными данными за 2020 год (4,30 оборота в 2022 году без проекта и 3,63 оборота с проектом против 7,66 оборота в 2020 году), а период оборота, наоборот, расти, что обусловлено преобладающей динамикой роста активов по сравнению с динамикой роста выручки.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ООО «АкваСити» будет иметь тенденцию снижения в 2022 году по сравнению с аналогичными данными за 2020 год (4,63 оборота в 2022 году без проекта, 4,18 оборота в 2022 году с проектом против 10,13 оборота в 2020 году), а период оборота, наоборот, расти, что негативно для предприятия, это говорит о нерациональном использовании оборотных активов предприятия. Снижение обусловлено преобладающей динамикой роста оборотных активов по сравнению с динамикой роста выручки.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов ООО «АкваСити» будет иметь тенденцию роста в 2022 году без проекта по сравнению с аналогичными данными за 2020 год (60,16 оборота в 2022 году без проекта против 31,45 оборота в 2020 году), а период оборота, снижаться, что позитивно для предприятия, это говорит о рациональном использовании основных средств. Это обусловлено тем, что выручка будет расти, а внеоборотные активы будут снижаться. В 2022 году с

проектом показатель оборачиваемости внеоборотных активов будет снижаться ввиду приобретения основных средств по проекту.

Коэффициент оборачиваемости запасов ООО «АкваСити» будет иметь тенденцию роста в 2022 году по сравнению с аналогичными данными за 2020 год (206,34 оборота в 2022 году с проектом и 221,87 оборота в 2022 году с проектом против 183,77 оборота в 2020 году), а период оборота, наоборот, снижаться, что позитивно для предприятия. Это обусловлено динамикой роста себестоимости и динамикой снижения запасов.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала предприятия ООО «АкваСити» будет иметь тенденцию снижения в 2022 году по сравнению с аналогичными данными за 2020 год (4,54 оборота в 2022 году без проекта, 3,82 оборота в 2022 году с проектом против 9,94 оборота в 2020 году), а период оборота, наоборот, расти, что негативно для предприятия. Снижение обусловлено преобладающей динамикой роста оборотных активов по сравнению с динамикой роста выручки.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности будет иметь тенденцию снижения в 2022 году по сравнению с аналогичными данными за 2020 год (20,86 оборота в 2022 году без проекта и 22,90 оборота в 2022 году с проектом против 23,85 оборота в 2020 году), а период оборота, наоборот, расти, что благоприятно для предприятия. Это обусловлено преобладающей динамикой роста дебиторской задолженности по сравнению с динамикой роста выручки. При этом в прогнозном периоде с проектом значения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности лучше, чем без проекта.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «АкваСити» будет иметь тенденцию роста в 2022 году без проекта по сравнению с аналогичными данными за 2020 год (116,59 оборота в 2022 году без проекта и 95,33 оборота в 2022 году с проектом против 49,97 оборота в 2020 году), а период оборота, наоборот, снижаться, что благоприятно для предприятия. Это обусловлено динамикой роста себестоимости и динамикой снижения кредиторской задолженности.



Коэффициенты оборачиваемости предприятия ООО «АкваСити» за 2020 – 2022 гг. с проектом и без проекта наглядно представлены на рисунке 3.4.

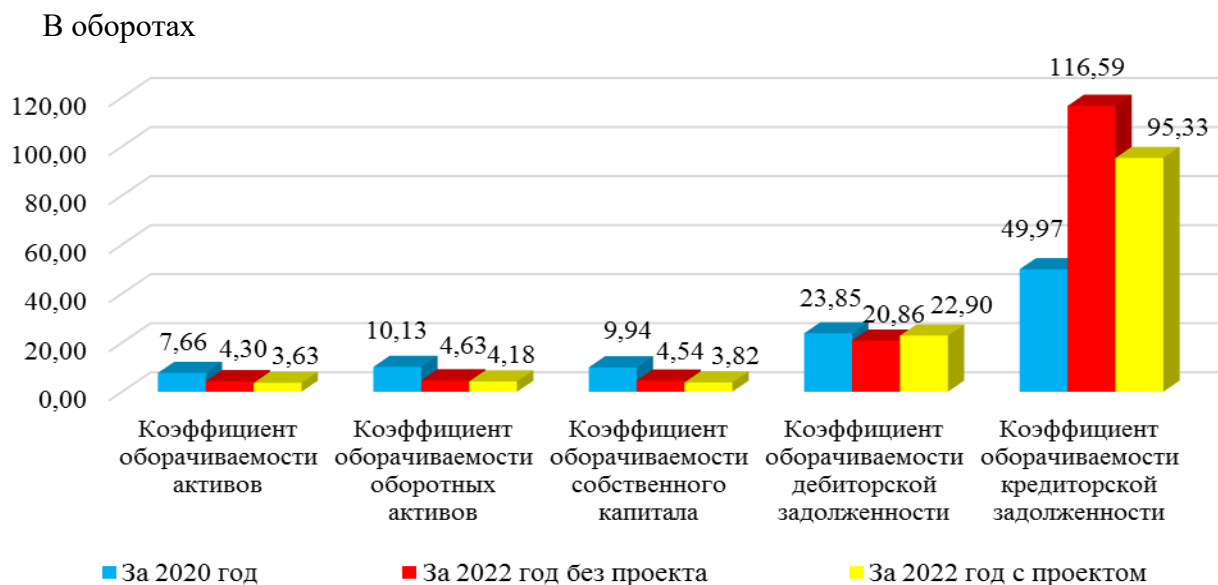


Рисунок 3.4 – Динамика коэффициентов оборачиваемости ООО «АкваСити»

Таким образом, в соответствии с представленными данными видно, что многие показатели деловой активности ООО «АкваСити» в 2022 году будут снижаться, а периоды оборота расти, что негативно для предприятия. При этом некоторые значения показателей оборачиваемости в 2022 году с проектом превышают значения показателей в 2020 году и в 2022 году без проекта, что говорит о целесообразности реализации проекта.

### Выводы по разделу три

В третьем разделе выпускной квалификационной работы была сформирована прогнозная финансовая отчётность предприятия с учётом реализации проекта и без учёта его реализации. Далее были рассчитаны основные финансовые показатели, позволяющие провести оценку финансово-экономического состояния предприятия. Полученные значения в прогнозном периоде сравнивались со значениями текущего периода. Были получены следующие результаты.

В результате проведённого горизонтального анализа баланса можно отметить,

что валюта баланса растёт, существенно увеличивается величина краткосрочных финансовых вложений и денежных средств. В пассивной части баланса долгосрочные обязательства отсутствуют, краткосрочные обязательства снижаются, а собственные средства предприятия увеличиваются в прогнозном периоде, что благоприятно для предприятия.

В результате проведённого вертикального анализа можно сделать вывод, изменение структуры активов предприятия ООО «АкваСити» привело к увеличению мобильности активов, а изменение структуры пассивов – к повышению финансовой устойчивости предприятия, что является благоприятным фактором. При этом показатели структуры баланса в прогнозном периоде с проектом лучше, чем без проекта.

На конец 2020 года и на конец 2022 года без проекта и с проектом из соотношений, выполнение которых необходимо для признания баланса абсолютно ликвидным, выполняются все, следовательно, баланс предприятия ООО «АкваСити» абсолютно ликвидный.

Во всех рассматриваемых периодах (как в текущем, так и в прогнозном) отмечается абсолютно устойчивое финансовое состояние, запасы предприятия сформированы исключительно за счёт собственных средств, что свидетельствует о платежеспособности предприятия.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «АкваСити» выявил, что предприятие финансово независимо на конец всех рассматриваемых периодов, маневренность активов повышается. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствует нормативному значению, что благоприятно для предприятия.

На конец рассматриваемых периодов предприятие обладает текущей ликвидностью, то есть способно расплачиваться по своим долгам за счёт оборотных активов, к концу 2022 года ситуация ещё больше улучшается.

Значения большинства показателей рентабельности предприятия ООО «АкваСити» имеют тенденцию к снижению в прогнозном периоде по сравнению с показателями текущего периода, однако, в прогнозном периоде с проектом значения

показателей рентабельности лучше, чем без проекта, что свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия ООО «АкваСити» при условии реализации проекта.

Многие показатели деловой активности ООО «АкваСити» в 2022 году будут снижаться, а периоды оборота расти, что негативно для предприятия. При этом некоторые значения показателей оборачиваемости в 2022 году с проектом превышают значения показателей в 2020 году и в 2022 году без проекта, что говорит о целесообразности реализации проекта.

В соответствии с проведёнными расчётами предприятие находится в платёжеспособном состоянии и не утратит свою платёжеспособность в текущем и прогнозном периодах (в 2020 году и 2022 году с проектом и без проекта). В соответствии с результатами оценки по другой модели предприятие имеет I класс в этих же периодах, а значит оно имеет хороший запас финансовой устойчивости, позволяющий быть уверенным в возврате заёмных средств.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ООО «АкваСити» уже более 5 лет предоставляет услуги конвейерной автомойки.

В процессе выполнения проекта были использованы следующие методы: анализ библиографических источников; PEST-анализ, EFAS-анализ; анализ конкурентных сил (модель пяти сил конкуренции Портера); метод экспертных оценок; метод мозгового штурма; системный анализ; SWOT-анализ; анализ финансового состояния предприятия (горизонтальный анализ, вертикальный анализ, анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ деловой активности).

При стратегическом анализе предприятия ООО «АкваСити», был проведен анализ внутренней среды (макросреды и микросреды) и анализ внутренней среды, а также SWOT-анализ, с помощью которого были разработаны мероприятия по улучшению финансового состояния предприятия.

В результате SWOT-анализа было выявлено, что наиболее сильными сторонами предприятия являются дополнительные услуги (автомат с кофе, 20 минут в зоне самообслуживания и другие) и большой спектр предоставляемых услуг. Основная слабая сторона – недостаточное внимание руководства к развитию предприятия и расширению сфер деятельности. Среди угроз можно выявить наиболее существенную: это большое количество конкурентов в Челябинске. Наряду с этим основными возможностями для предприятия являются появление на рынке новых услуг для автомобилистов и государственные программы льготного автокредитования. Также в результате SWOT-анализа было выявлено основное решение существующих на предприятии проблем – установка аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии.

Финансовый анализ текущего состояния ООО «АкваСити» проведен за три отчетных года с использованием вертикального, горизонтального и коэффициентного анализов. Сделаны следующие выводы:

– баланс предприятия не ликвидный в 2018 году и обладает абсолютной ликвидностью в 2019 и 2020 гг.;

– в 2018 году отмечается неустойчивое финансовое состояние ООО «АкваСити», так как запасы могут быть сформированы только за счёт всех источников формирования имущества. На конец 2019 и 2020 годов предприятие находится в состоянии абсолютной финансовой устойчивости, что свидетельствует о его платёжеспособности;

– анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «АкваСити» выявил, что предприятие финансово независимо на конец 2019 и 2020 гг., тогда как на конец 2018 года ситуация негативная: собственных источников формирования имущества меньше половины. Мобильность активов растёт, также как и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, что благоприятно для предприятия;

– в 2018 году отмечаются негативные значения показателей ликвидности, у предприятия отсутствуют средства покрытия краткосрочных обязательств. На конец 2019 и 2020 гг. напротив предприятие обладает текущей ликвидностью, то есть способно расплачиваться по своим долгам за счёт оборотных активов, к концу 2020 года ситуация ещё больше улучшается;

– значения почти всех показателей рентабельности предприятия имеет тенденцию к снижению, что негативно характеризует состояние ООО «АкваСити»;

– почти все показатели деловой активности ООО «АкваСити» свидетельствуют о снижении значений показателей оборачиваемости в динамике, что негативно для предприятия;

– анализ банкротства ООО «АкваСити» показал, что предприятие находится в платёжеспособном состоянии и не утратит свою платёжеспособность в 2019 и 2020 гг. В соответствии с результатами оценки по другой модели предприятие ООО «АкваСити» имело I класс в этих же периодах, а значит оно имеет хороший запас финансовой устойчивости, позволяющий быть уверенным в возврате заёмных средств.

Таким образом, один из путей увеличения выручки от реализации и прибыли ООО «АкваСити» – установка аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии.

По результатам проведения стратегического и финансового анализа было выявлено три мероприятия, являющихся наиболее актуальными для развития ООО «АкваСити». Такими мероприятиями стали: установка аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии; использование в производственном процессе новых видов оборудования; выход на новые рынки, в новые отрасли (диверсификация бизнеса).

С целью улучшения значений показателей финансово-экономического состояния предприятия рекомендуется установка аппаратов незамерзающей жидкости для стеклоомывателя автомобиля на предприятии, что позволит достичь следующие цели:

- повысить значения показателей рентабельности и оборачиваемости;
- улучшить значения показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Срок реализации проекта – 24 месяца. Планируемые капитальные вложения: 768 500 руб. Источники финансирования: собственные средства.

Расчёт целесообразности реализации проекта был выполнен в среде «Project Expert».

В результате оценки анализа эффективности выявлено, что проект обладает привлекательными характеристиками эффективности для его реализации. А именно, имеет положительный NPV, на вложенный рубль проект дает 18 копеек прибыли по показателю PI. Также проект имеет небольшой период окупаемости.

Анализ чувствительности показал, что проект более чувствителен к изменениям цены сбыта и прямым издержкам. При уменьшении цены сбыта более, чем на 23 % NPV проекта станет отрицательным. Но снижение цены маловероятно, так как цена минимальная конкурентная на рынке. При росте прямых затрат свыше, чем на 34 % проект будет убыточным, однако такой вариант события вряд ли возможен. Исходя из представленной информации проект можно признать низко рискованным.

Анализ безубыточности показал, что запланированный объем продаж превышает безубыточный объем продаж, проект имеет хороший запас финансовой прочности – 51 % на конец 2022 года.

Проект обладает привлекательными характеристиками эффективности для его реализации, выявленными в ходе использования метода Монте-Карло. Число расчетов при анализе Монте-Карло равно 2 000. Устойчивость проекта – 100 %.

Исходя из представленной информации проект можно признать низко рискованным и высокорентабельным, поэтому его необходимо принять к реализации.

В третьем разделе выпускной квалификационной работы была сформирована прогнозная финансовая отчетность предприятия с учётом реализации проекта и без учёта его реализации. Далее были рассчитаны основные финансовые показатели, позволяющие провести оценку финансово-экономического состояния предприятия. Полученные значения в прогнозном периоде сравнивались со значениями текущего периода. Были получены следующие результаты.

В результате проведённого горизонтального анализа баланса можно отметить, что валюта баланса растёт, существенно увеличивается величина краткосрочных финансовых вложений и денежных средств. В пассивной части баланса долгосрочные обязательства отсутствуют, краткосрочные обязательства снижаются, а собственные средства предприятия увеличиваются в прогнозном периоде, что благоприятно для предприятия.

В результате проведённого вертикального анализа можно сделать вывод, изменение структуры активов предприятия ООО «АкваСити» привело к увеличению мобильности активов, а изменение структуры пассивов – к повышению финансовой устойчивости предприятия, что является благоприятным фактором. При этом показатели структуры баланса в прогнозном периоде с проектом лучше, чем без проекта.

На конец 2020 года и на конец 2022 года без проекта и с проектом из соотношений, выполнение которых необходимо для признания баланса абсолютно ликвидным, выполняются все, следовательно, баланс предприятия ООО «АкваСити» абсолютно ликвидный.

Во всех периодах отмечается абсолютно устойчивое финансовое состояние, запасы предприятия сформированы исключительно за счёт собственных средств, что свидетельствует о платежеспособности предприятия.

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ООО «АкваСити» выявил, что предприятие финансово независимо на конец всех рассматриваемых периодов, маневренность активов повышается. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствует нормативному значению, что благоприятно для предприятия.

На конец рассматриваемых периодов предприятие обладает текущей ликвидностью, то есть способно расплачиваться по своим долгам за счёт оборотных активов, к концу 2022 года ситуация ещё больше улучшается.

Значения большинства показателей рентабельности предприятия ООО «АкваСити» имеют тенденцию к снижению в прогнозном периоде по сравнению с показателями текущего периода, однако, в прогнозном периоде с проектом значения показателей рентабельности лучше, чем без проекта, что свидетельствует о повышении эффективности работы предприятия ООО «АкваСити» при условии реализации проекта.

Многие показатели деловой активности ООО «АкваСити» в 2022 году будут снижаться, а периоды оборота расти, что негативно для предприятия. При этом некоторые значения показателей оборачиваемости в 2022 году с проектом превышают значения показателей в 2020 году и в 2022 году без проекта, что говорит о целесообразности реализации проекта.

В соответствии с проведёнными расчётами предприятие находится в платёжеспособном состоянии и не утратит свою платёжеспособность в текущем и прогнозном периодах (в 2020 году и 2022 году с проектом и без проекта). В соответствии с результатами оценки по другой модели предприятие имеет I класс в этих же периодах, а значит оно имеет хороший запас финансовой устойчивости, позволяющий быть уверенным в возврате заёмных средств.

Задачи решены. Поставленные цели достигнуты.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в целях развития национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства» от 1 апреля 2020 г. № 83-ФЗ. – Российская газета. – <https://rg.ru/2020/04/06/predprinimatel-dok.html>
- 2 Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ (с изменениями и дополнениями от 12.10.2020 г.). – СПС «Консультант+». – [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_102112/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/)
- 3 Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ. – СПС «Консультант+». – [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)
- 4 Арентино, П. Система контроля над финансовыми потоками // Консультант. – 2010. – №21. – С.12 – 15.
- 5 Афанасьев, М. П. Маркетинг: стратегия и практика фирмы / М.П. Афанасьев. – М.: Финстатинформ, 2017. – 645 с.
- 6 Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учебное пособие / Л.А. Баев. – Челябинск: Каменный пояс, 2009. – 312 с.
- 7 Баев, Л.А. Финансовое управление предприятием / Л.А. Баев. – Челябинск, ЮУрГУ, 2002. – 254 с.
- 8 Ближайшее будущее автомоек. – 29.05.2019. – <https://www.washtec.ru/blog/sovety-vladelcam-avtomоек/blizhaishee-budushchee-avtomоек/>
- 9 В 2020 году авторынок в России вырастет минимум на 10%. – 10.01.2020. – <https://www.chel.kp.ru/daily/26780.4/3813556/>
- 10 В России каждая вторая семья имеет легковой автомобиль. – 26.09.2019. – <http://infopro54.ru/news/6695/>
- 11 В Челябинской области снижается численность населения. – [https://ru.wikipedia.org/wiki/Население\\_Челябинска](https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_Челябинска)

- 12 Вершигора, Е.Е. Менеджмент: учебное пособие / Е.Е. Вершигора. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 256 с.
- 13 Голубков, Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры / Е.П. Голубков. – М.: Дело, 2018. – 688 с.
- 14 Гольдштейн, Г.Я. Основы менеджмента: учебное пособие, изд. 2-е, дополненное и переработанное / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2018. – 250 с.
- 15 Горовцова, М. Сложно ли малому и среднему бизнесу получить кредит в банке? / М. Горовцова. – <http://www.garant.ru/article/480455/>
- 16 Десять главных тенденций и инноваций в автомобильной промышленности: 2020 и последующие годы. – 22.06.2020. – <https://habr.com/ru/company/itelma/blog/507284/>
- 17 Динамика курса доллара и евро. – <http://www.banki.ru/products/currency/usd/>
- 18 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2018. – 528 с.
- 19 Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2019. – 408 с.
- 20 Кеворков, В.В. Политика и практика маркетинга на предприятии / В.В. Кеворков, С.В. Леонтьев, 2019. – 314 с.
- 21 Ключевая ставка Банка России. – [https://cbr.ru/hd\\_base/keyrate/](https://cbr.ru/hd_base/keyrate/)
- 22 Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер. – 2019. – 211 с.
- 23 Кретов, И.И. Маркетинг на предприятии: практическое пособие / И.И. Кретов. – М.: Финстатинформ, 2018. – 287 с.
- 24 Курсы валют по состоянию на 06.12.2020. – <http://kurs-dollar-euro.ru/kurs-euro.html>
- 25 Леденев, Е.Е. Методика проведения SWOT-анализа / Е.Е. Леденев. – Пермь: РМЦПК. – 2019. – 311 с.
- 26 На первой передаче: авторынок тронулся с места. Стали известные самые популярные автомобили у россиян в 2019 году. – 12.01.2020. – [https://www.gazeta.ru/auto/2020/01/12\\_a\\_11610800.shtml?updated](https://www.gazeta.ru/auto/2020/01/12_a_11610800.shtml?updated)
- 27 Оптимизация расхода чистой воды в автомоечных комплексах. – <http://www.gidroteck.ru/business/helpful/optimization/>

- 28 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
- 29 Проценты в банках по кредиту для юридических лиц. – <http://kreditorpro.ru/procentnaya-stavka-v-bankax-po-kreditu-dlya-yuridicheskikh-lits/>
- 30 Рейтинг ПИФов по доходности. – <http://pif.investfunds.ru>
- 31 Росстат отчитался о рекордно низкой инфляции в 2020 году. – 30.12.2020. – <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/586639559a794721339224b4>
- 32 Рост цены бензина и разгон инфляции. – <http://autodrop.ru/autopravo/1617-prognoz-ceny-benzin-2020.html>
- 33 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий: 7-е изд., перераб. и доп. / Г. В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2019. – 703 с.
- 34 Ставки по кредитам в 2021 году. – <http://creditwit.ru/prognozy/chto-budet-s-kreditami-2020.php>
- 35 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2018. – 656 с.
- 36 Уровень жизни населения России и стран мира в 2021 году. – <http://bs-life.ru/makroekonomika/uroven-zizny2021.html>
- 37 Уткин, Э. А. Бизнес-план компании / Э.А. Уткин. – М.: ЭКМОС, 2019. – 96 с.
- 38 Центральный банк Российской Федерации. – <http://www.cbr.ru>
- 39 Челябинск-2020: что нас ждет в новом году. – 03.01.2020. – <http://bloknot-volgograd.ru/news/volgograd-2020-chto-nas-zhdet-v-novom-godu-921464>
- 40 Чупов, А. В России вводятся новые ограничения на ввоз праворульных машин / А. Чупов. – 27.06.2020. – <https://rg.ru/2020/06/27/v-rossii-vvodiatsia-novye-ogranicheniia-na-vvoz-pravorulnyh-mashin.html>
- 41 Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М. – 2019. – 415 с.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ А

#### Бухгалтерский баланс за 2018-2020 г.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

В тыс. руб.

Наименование показателя	Код	На 31 Декабря 2018 г.	На 31 Декабря 2019 г.	На 31 Декабря 2020 г.
<b>АКТИВ</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	1110	0	0	0
Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
Нематериальные поисковые активы	1130	0	0	0
Материальные поисковые активы	1140	0	0	0
Основные средства	1150	657	493	380
Доходные вложения в материальные ценности	1160	0	0	0
Финансовые вложения	1170	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1180	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	1190	0	0	0
Итого по разделу I	1100	657	493	380
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	1210	65	59	62
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	54	67	75
Дебиторская задолженность	1230	376	630	521
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	100	300
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	134	243	635
Прочие оборотные активы	1260	5	8	11
Итого по разделу II	1200	634	1107	1604
<b>БАЛАНС</b>	<b>1600</b>	<b>1291</b>	<b>1600</b>	<b>1984</b>

Окончание таблицы А.1

В тыс. руб.

Наименование показателя	Код	На 31 Декабря 2018 г.	На 31 Декабря 2019 г.	На 31 Декабря 2020 г.
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	585	1 091	1 650
Итого по разделу III	1300	595	1101	1660
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1410	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	0	0
Итого по разделу IV	1400	0	0	0
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заемные средства	1510	369	223	155
Кредиторская задолженность	1520	327	276	169
Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
Прочие обязательства	1550	0	0	0
Итого по разделу V	1500	696	499	324
<b>БАЛАНС</b>	1700	1291	1600	1984

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Отчёт о финансовых результатах за 2018-2020 г.

Таблица Б.1 – Отчёт о финансовых результатах

В тыс. руб.

Наименование показателя	Код	За январь – декабрь 2018 г.	За январь – декабрь 2019 г.	За январь – декабрь 2020 г.
Выручка	2110	12 324	13 416	13 728
Себестоимость продаж	2120	9 982	10 905	11 118
Валовая прибыль (убыток)	2100	2 342	2 511	2 610
Коммерческие расходы	2210	25	31	68
Управленческие расходы	2220	1 185	1 295	1 332
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 132	1 185	1 210
Доходы от участия в других организациях	2310	0	0	0
Проценты к получению	2320	0	10	30
Проценты к уплате	2330	74	45	31
Прочие доходы	2340	276	327	382
Прочие расходы	2350	193	221	267
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 141	1 257	1 324
Текущий налог на прибыль	2410	228	251	265
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0	0
Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0	0
Прочее	2460	0	0	0
Чистая прибыль (убыток)	2400	913	1 006	1 059

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Анкета опроса потребителя

#### Анкета 1

Здравствуйте, Дорогой посетитель нашей автомойки! Мы стараемся стать лучше для Вас. Уделите, пожалуйста, несколько минут, пройдите опрос.

1. Как давно Вы пользуетесь услугами нашей автомойки? Просим Вас указать период. \_\_\_\_\_

2. Удовлетворены ли Вы качеством оказываемых услуг на нашей автомойке?

- не удовлетворён;
- в целом удовлетворён;
- полностью удовлетворен.

3. Насколько Вы удовлетворены следующими параметрами услуг нашей автомойки? Поставьте любой знак напротив выбранного варианта ответа.

Таблица Г.1 – Степень удовлетворённости параметрами услуг

Параметры сравнения	Степень удовлетворённости				
	Абсолютно не удовлетворён	В целом, не удовлетворён	Более-менее пойдёт	В целом, удовлетворён	Полностью удовлетворён
Качество мойки					
Стоимость мойки					
Уровень обслуживания					
Отсутствие очереди (время ожидания)					
Скорость мойки					
Дополнительные услуги					

4. Каких, по Вашему мнению, услуг / продуктов не хватает на нашей автомойке?

- кофейный аппарат;
- вендинговый аппарат быстрого питания;
- витрина с аксессуарами для автомобилей;
- совместные акции с партнёрами (скидки на услуги и продукты партнёров);
- аппарат с незамерзающей жидкостью;
- свой вариант ответа \_\_\_\_\_ .

## Анкета 2

Здравствуйтесь, Дорогой потребитель! Мы стараемся стать лучше для Вас и планируем установить на территории нашего автомоечного комплекса аппарат с незамерзающей жидкостью. Ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов.

1. Имеется ли у Вас потребность в приобретении незамерзающей жидкости на территории нашего автомоечного комплекса?

- да;
- нет;
- не знаю.

В случае утвердительного ответа на первый вопрос просим Вас ответить ещё на несколько вопросов.

2. Готовы ли Вы приобретать у нас незамерзающую жидкость по цене 30 руб. за литр (холодное время года) и стеклоомывающий шампунь по цене 20 руб. за литр (тёплое время года)?

- да;
- нет;
- не знаю.

В случае утвердительного ответа на второй вопрос просим Вас ответить ещё на один вопрос.

3. Как часто и в каком объёме Вы планируете приобретать у нас незамерзающую жидкость?

Таблица Г.2 – Плановый объём продаж

Объём приобретаемой незамерзающей жидкости					Частота приобретения незамерзающей жидкости, количество желающих					
Холодное время года (октябрь – март) – незамерзающая жидкость										
1 л.	2 л.	3 л.	4 л.	5 л.	ок-тябрь	ноябрь	де-кабрь	январь	фев-раль	март
Тёплое время года (апрель – сентябрь) – стеклоомывающий шампунь										
1 л.	2 л.	3 л.	4 л.	5 л.	апрель	июнь	июль	август	сен-тябрь	ок-тябрь



## Ответы на вопросы

Всего за месяц на трёх автозаправочных станциях ООО «АкваСити» было опрошено 3 456 человек. Из них потребность в незамерзающей жидкости высказало 2 471 человек. Результаты приведены в таблице В.1.

Таблица В.3 – Потребность в незамерзающей жидкости

Номер заправочной станции	Всего опрошенных, в чел.	Число желающих, в чел.
I	1 245	980
II	1 317	794
III	894	697
Итого	3 456	2 471

Далее, на основе результатов проведённого анкетирования, был рассчитан прогнозный объём продаж (таблица В.4).

Таблица В.4 – Прогнозный объём продаж

Холодное время года (октябрь – март) – незамерзающая жидкость						
Наименование	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март
Количество, в чел.	1 976	2 123	2 471	2 471	2 347	2 198
Количество, в литрах	2	3	5	5	4	4
Цена за литр, в руб.	30	30	30	30	30	30
Итого	118 560	191 070	370 650	370 650	281 640	263 760
Тёплое время года (апрель – сентябрь)						
Наименование	апрель	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь
Количество, в чел.	1 955	1 422	1 238	1 355	1 797	2 109
Количество, в литрах	4	3	3	3	5	5
Цена за литр, в руб.	20	20	20	20	20	20
Итого	156 400	85 320	74 280	81 300	179 700	210 900

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### Технические характеристики аппаратов реализации незамерзающей жидкости

Таблица Г.1 – Технические характеристики «Жижамат» (вендинг-аппарат для розлива незамерзающей жидкости)

Характеристика	Значение
Энергопотребление	- в режиме ожидания 0,15 кВт / час; - рабочем режиме – 3 кВт / час.
Габариты (ширина × длина × высота), в мм	1700 мм × 1400 мм × 1200
Площадь занимаемая	2 м <sup>2</sup>
Площадь арендуемая	3 м <sup>2</sup>
Условия эксплуатации	-50 + 50
Вес	180
Цвет	на выбор клиента
Особенности	– электронный торговый автомат; – антивандальный аппарат; – аппарат с русифицированным меню.
Цена, в руб.	125 000



Рисунок Г.1 – «Жижамат» вендинг-аппарат

Таблица Г.2 – Технические характеристики «VendShop» (ячеечный торговый автомат «ELEMENT»)

Характеристика	Значение
Энергопотребление	- в режиме ожидания 0,25 кВт / час; - рабочем режиме – 5 кВт / час.
Габариты (ширина × длина × высота), в мм	1040×480×1950 / 1560×480×1950
Вес, в кг	160 / 240
Цвет	синий / по каталогу RAL
Вместимость контейнеров для ингредиентов	Базовая комплектация ячейчатого торгового автомата включает в себя, либо 24, либо 40 ячеек. Вендинговый аппарат может быть дополнен модулями на 16 ячеек. Количество модулей, соединяемых с автоматом, не имеет ограничений.
Реализуемая продукция или услуги	Незамерзающая жидкость в пятилитровой таре.
Функциональность	Автомат «ELEMENT» изготовлен по принципу вендинговых камер хранения. Конструкция автомата в базовой комплектации представляет собой панель управления и модули с ячейками. Ячейки могут вмещать в себя товар или группу товаров, размеры которых не превышают 200×480×200 мм (Ш×Г×В). Каждая ячейка автомата закрыта антивандальным стеклом и имеет индивидуальный электромеханический замок. Особенности аппарата: - индивидуальная цена на каждый товар; - удобная конструкция автомата для загрузки товара и обслуживания; - питание от сети 220В; - цифровой дисплей; - антивандальные стекла; - антивандальный корпус; - подсветка внутренней части автомата.
Мониторинговые системы	Многофункциональная система мониторинга «VendShop Online»

## Окончание таблицы Г.2

Характеристика	Значение
Дополнительное (опциональное оборудование)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- монетоприемник без выдачи сдачи (может использоваться как жетоноприемник, жетон покупается в кассе)</li> <li>- монетоприемник с функцией выдачи сдачи;</li> <li>- купюроприемник без функции выдачи сдачи;</li> <li>- купюроприемник с функцией выдачи сдачи купюрами;</li> <li>- установочный комплект для терминала по приему банковских карт;</li> <li>- GSM-модуль;</li> <li>- Мониторинг «VendShop Online» 12 месяцев;</li> <li>- фискальный регистратор онлайн-касса «казначей фа»;</li> <li>- принтер кассового чека;</li> <li>- брендирование;</li> <li>- лайтбокс (рекламный световой короб);</li> <li>- рекламный монитор (фото/видео);</li> <li>- опция «Bonus» (увеличение продаж на 100%);</li> <li>- холодильное оборудование «SnackFresh Pro»;</li> <li>- динамическая подсветка;</li> <li>- дополнительная стойка с ячейками (16 шт.);</li> <li>- ячейка «Element Power».</li> </ul>
Особенности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– электронный торговый автомат;</li> <li>– антивандальный аппарат;</li> <li>– аппарат с русифицированным меню.</li> </ul>
Цена, в руб.	160 000 – 220 000



Рисунок Г.2 – «VendShop» (ячеечный торговый автомат «ELEMENT»)

Таблица Г.3 – Технические характеристики «Veone» (автомат для продажи незамерзайки, автомат омывающей жидкости)

Характеристика	Значение
Энергопотребление	- в режиме ожидания 0,25 кВт / час; - рабочем режиме – 5 кВт / час.
Габариты (ширина × длина × высота), в мм	850×810×2300
Условия эксплуатации	Рабочий температурный режим -40 С°...+50 С°
Вес, в кг	190
Вместимость контейнеров для ингредиентов	Бак (пластиковый) на 1000 литров. Емкость так же может быть установлена на удалении до 50 метров от автомата.
Реализуемая продукция или услуги	Незамерзающая жидкость на розлив
Функциональность	<ul style="list-style-type: none"> <li>– с платежной системой (купюроприемник и монетоприемник) или без платежной системы (табло задания литража выводится у оператора на АЗС);</li> <li>– сдача выдается монетами 1, 2, 5, 10 руб.;</li> <li>– табло на торговом автомате показывает принятый аванс;</li> <li>– оператор с помощью кнопок управления может заправить 1,2,3 литра жидкости, полный бак или заправиться на всю сумму;</li> <li>– антивандальный металлический корпус, при необходимости закрепляется непосредственно на емкость или на расстоянии;</li> <li>– оснащен системой удаленного мониторинга;</li> <li>– программное обеспечение системы мониторинга позволяет контролировать состояние автомата и через сеть GSM получать значения основных параметров: текущее количество жидкости в баке, проданное количество жидкости, дата и время заправки, выручку, количество монет в монетоприемнике, ошибки автомата и т.д.</li> </ul>
Дополнительное оборудование	Дополнительно комплектуется баком для технической жидкости, кожухом для бака и козырьком.
Особенности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– электронный торговый автомат;</li> <li>– антивандальный аппарат;</li> <li>– аппарат с русифицированным меню.</li> </ul>



Рисунок Г.3 – «Veone» (автомат для продажи незамерзайки, автомат омывающей жидкости)

Таблица Г.4 – Технические характеристики «Вендинг Gartex» (вендинговый автомат по продаже незамерзайки)

Характеристика	Значение
Энергопотребление	- в режиме ожидания 0,25 кВт / час; - рабочем режиме – 5 кВт / час.
Габариты (ширина × длина × высота), в мм	600×1200×1600
Условия эксплуатации	На выбор (по разной цене): 1. Полностью автономный вандалозащищенный; 2. Автономный под круглосуточным видеонаблюдением; 3. С монтажом на стене и баком внутри помещения.
Цвет	черный (покраска) или нержавейка (нержавеющая сталь)
Реализуемая продукция или услуги	Летняя и зимняя незамерзающая жидкость на розлив
Функциональность	Комплектация: – плата управления; – GPS-модуль с облачной программой контроля; – жидкокристаллический дисплей; – пистолет с модулем крепления; – купюроприемник; – монетоприемник с функцией выдачи сдачи; – возможность настройки под жетоны; – электрический замок с функцией контроля доступа; – система поддержания рабочей температуры в терминале.
Оборудование (комплектующие) включенное по умолчанию	Комплектация блока розлива (системы контроля): – расходомер повышенной точности; – уровнемер жидкости; – система поддержания рабочей температуры; – клапан отпуска жидкости; – плата управления.
Особенности	– электронный торговый автомат; – антивандальный аппарат; – аппарат с русифицированным меню.
Цена, в руб.	230 000 – 350 000



Рисунок Г.4 – «Вендинг Gartex» (вендинговый автомат по продаже незамерзайки)



Таблица Г.5 – Технические характеристики «РОСВЕНДИНГ» (автомат по розливу незамерзающей жидкости)

Характеристика	Значение
Энергопотребление	- в режиме ожидания 0,3 кВт / час; - рабочем режиме – 4,5 кВт / час.
Габариты (ширина × длина × высота), в мм	720 × 1960 × 1840
Площадь занимаемая	0,5
Площадь арендуемая, в кв.м	1-1,5
Условия эксплуатации	от – 40°С до + 40°С;
Вес, в кг	100
Цвет	Любой по желанию заказчика
Вместимость контейнеров для ингредиентов	Прямоугольная, <span style="float: right;">пластиковая.</span> Емкость бака для жидкости: 1000 л
Реализуемая продукция или услуги	Незамерзающая жидкость для омывателя стекол автомобилей зимой. Летняя жидкость для омывателя стекол автомобилей
Функциональность	Возможность выбора количества жидкости
Система управления	Плата управления с электронными ключами доступа двух уровней (администратор, техник) Индикаторная панель
Оборудование (комплектующие) включенное по умолчанию	Насос MetaboTP 5400 (мощность 200 Вт; производительность 5400 л/ч; высота подачи 6м; глубина погружения 5м) Беспроводной модем SiemensMC 35i с антенной Разливочные шланги и разливочный пистолет
Дополнительное оборудование) (опционное)	– купюроприемник; – монетоприемник; – устройство выдачи сдачи: купюрами, монетами (3-видов).
Особенности	– электронный торговый автомат; – антивандальный аппарат; – аппарат с русифицированным меню.
Цена, в руб.	250 000



Рисунок Г.5 – «РОСВЕНДИНГ» (автомат по розливу незамерзающей жидкости)

Таблица Г.6 – Технические характеристики «Лиском Техно» (автомат самообслуживания)

Характеристика	Значение
Энергопотребление, в кВт/час	- в режиме ожидания 0,25; - рабочем режиме – 5.
Габариты (ширина × длина × высота) , в мм	1656 x 650 x 1730 без учёта крыши (лайт-бокса).
Площадь занимаемая, в кв.м	1,1
Условия эксплуатации	На улице. Особенности конструкции позволяют эксплуатировать аппарат как в закрытых помещениях, так и на открытых площадках при температуре окружающего воздуха от -30°С до +40°С и относительной влажности окружающего воздуха до 80% при 25°С. Прочный стальной герметичный корпус и надежный замок позволяют устанавливать «Пит-Старт» в местах без охраны.
Вес, в кг	270
Цвет	Зелёный; может быть перекрашен в соответствии с фирменным стилем заказчика
Реализуемая продукция или услуги	Предоставление услуг продаже незамерзающей жидкости.
Функциональность	Климатическое исполнение УХЛ категории 4.2 (ГОСТ 15150-69), в котором изготовлен «Пит-Старт», позволяет эксплуатировать аппарат как в закрытых помещениях, так и на открытых площадках при температуре окружающего воздуха от -30°С до +40°С и относительной влажности окружающего воздуха до 80% при 25°С. При таких условиях нормально хранится и реализуется практически любая незамерзающая жидкость. Автомат, благодаря такому исполнению, может работать даже в зимнее время. Корпус «Пит-Старта» состоит из изолированных отсеков. Каждый отсек имеет отдельную дверцу, оснащенную запорным устройством. Крыша предназначена для защиты устройства от атмосферных осадков, а также является основной рекламной поверхностью. Для освещения рабочей зоны на внутренней поверхности крыши расположена лампа дневного света, оснащенная системой автоматического включения.

## Окончание таблицы Г.6

Характеристика	Значение
Мониторинговые системы	GSM-модуль, который может быть установлен опционально, позволяет владельцу «Пит-Старта» всегда быть в курсе, если автомату потребуется какое-либо обслуживание (инкассация, долив стеклоомывающей жидкости), а бесплатный Интернет-мониторинг позволяет легко контролировать целую сеть автоматов, оснащенных GSM-модулями.
Особенности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– электронный торговый автомат;</li> <li>– антивандальный аппарат;</li> <li>– аппарат с русифицированным меню.</li> </ul>
Цена, в руб.	280 000 – 330 000



Рисунок Г.6 – «Лиском Техно» (автомат самообслуживания)

Таблица Г.7 – Технические характеристики «Деловая Россия» (вендинговый автомат омывающей жидкости)

Характеристика	Значение
Энергопотребление	- в режиме ожидания 0,25 кВт / час; - рабочем режиме – 5 кВт / час.
Габариты (ширина × длина × высота), в мм	600×1200×1600
Реализуемая продукция или услуги	Незамерзающая жидкость на розлив
Функциональность	Оплата потребителем производится при помощи купюра приемника или монета приемника: – принимаются купюры достоинством 10, 50, 100 рублей; – уровень распознавания купюр 96%; – время операции – 4 секунды (включая укладку купюр); – контейнер укладчика (600 купюр); – 99,99% защита от обратного вытаскивания купюр (фишинг); – сдача выдается монетами 1, 2, 5 руб.;; – табло на торговом автомате показывает принятый аванс; – человек с помощью кнопок управления может заправить 1, 2, 3 литра жидкости, полный бак или заправиться на всю сумму. Торговый автомат «Топаз» выполнен в антивандальном исполнении.
Оборудование (комплектующие) включенное по умолчанию	Торговый автомат оснащен системой удаленного мониторинга. ПО мониторинга позволяет контролировать состояние автомата и через сеть GSM получать значения основных параметров: текущее количество жидкости в баке, проданное количество жидкости, дата и время заправки, выручку, количество монет в монета приемнике, ошибки автомата и т.д. ие товара
Особенности	– электронный торговый автомат; – антивандальный аппарат; – аппарат с русифицированным меню.
Цена, в руб.	220 000



Рисунок Г.7 – «Деловая Россия» (вендинговый автомат омывающей жидкости)

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

### Календарный план проекта

Таблица Д.1 – Календарный план проекта

Название работы	Длительность, в днях	Дата начала	Дата окончания	Стоимость, в руб.
Разработка бизнес-плана проекта	59	01.01.2021	28.02.2021	0
Проведение анкетирования посетителей	31	01.03.2021	31.03.2021	0
Поиск поставщиков оборудования	15	01.04.2021	15.04.2021	0
Поиск поставщиков оборотных активов	15	01.04.2021	15.04.2021	0
Поиск поставщиков рекламной продукции (визитки, брошюры)	15	01.04.2021	15.04.2021	0
Определение источников финансирования проекта	15	16.04.2021	30.04.2021	0
Переговоры с потенциальными поставщиками оборудования	15	16.04.2021	30.04.2021	0
Переговоры с потенциальными поставщиками оборотных активов	15	16.04.2021	30.04.2021	0
Переговоры с поставщиками рекламной продукции (визитки, брошюры)	15	16.04.2021	30.04.2021	0
Принятие решения о целесообразности реализации проекта	7	01.05.2021	07.05.2021	0
Заключение договора с поставщиком оборудования	7	08.05.2021	14.05.2021	0
Заключение договора с поставщиком оборудования на оплату нанесения логотипа	7	08.05.2021	14.05.2021	0
Заключение договора с поставщиком рекламной продукции (визитки, брошюры)	7	08.05.2021	14.05.2021	0
Заключение договора с поставщиками оборотных активов	7	08.05.2021	14.05.2021	0
Оплата по договору за приобретение оборудования	17	15.05.2021	31.05.2021	660 000
Оплата по договору за нанесение логотипа на оборудование	17	15.05.2021	31.05.2021	45 000

Окончание таблицы Д.1

Название работы	Длительность, в днях	Дата начала	Дата окончания	Стоимость, в руб.
Оплата по договору производства рекламной продукции (визитки, брошюры)	17	15.05.2021	31.05.2021	15 000
Оплата по договору за приобретение оборотных активов	17	15.05.2021	31.05.2021	30 000
Разработка и печать рекламной продукции	17	15.05.2021	31.05.2021	0
Разработка и размещение информации о новой услуге в социальных сетях («ВКонтакте», «Инстаграмм» и другие)	17	15.05.2021	31.05.2021	2 000
Доставка оборудования	16	01.06.2021	16.06.2021	15 000
Доставка оборотных активов	16	01.06.2021	16.06.2021	1 500
Подготовка оборудования к работе (пусконаладочные работы)	14	17.06.2021	30.06.2021	0
Оказание услуг	-	01.07.2021	-	-



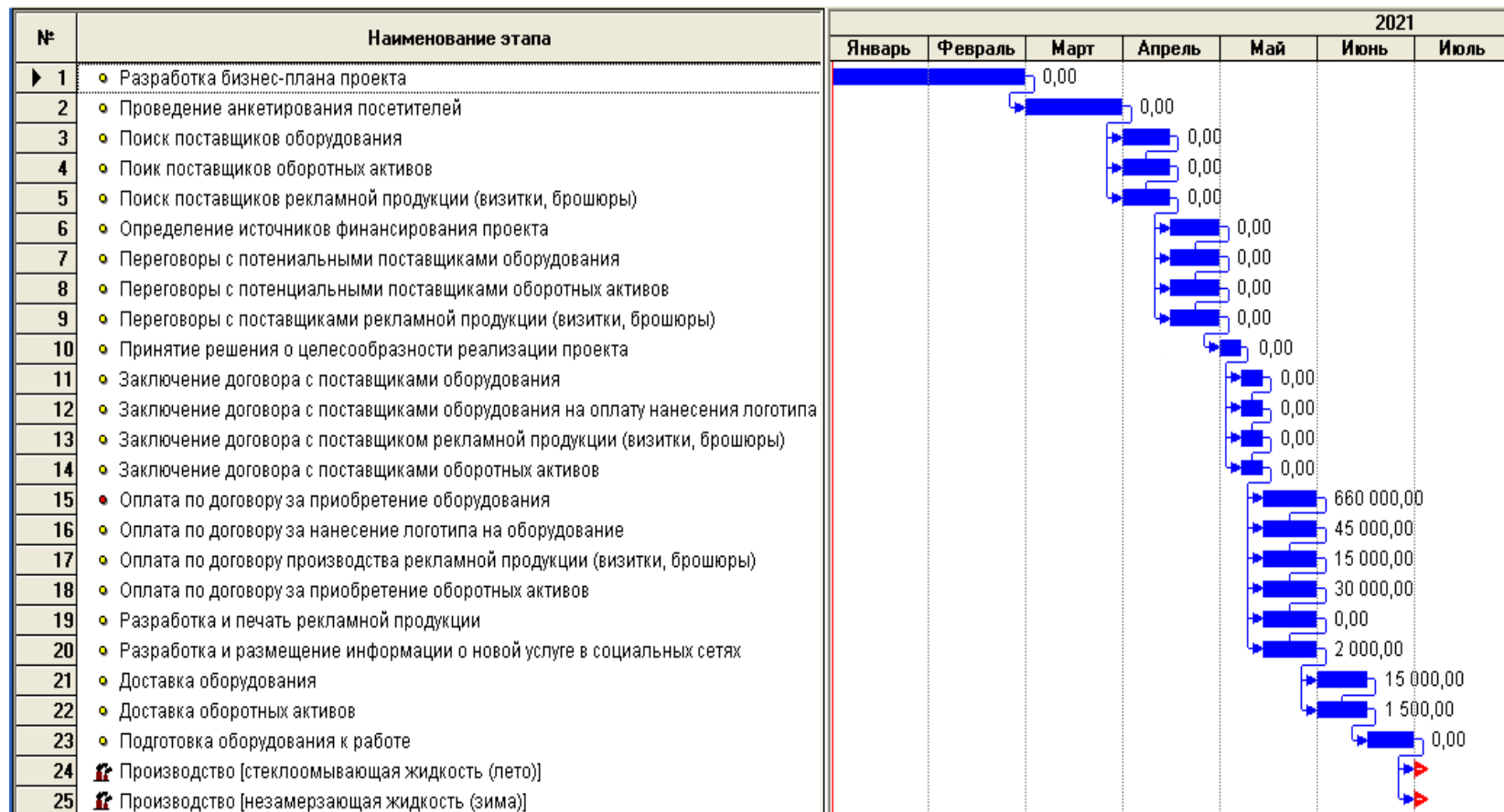


Диаграмма Ганта проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Рисунок Е.1 – Диаграмма Ганта

## ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

### Значения $\beta$ -коэффициентов для отраслей

Сектор	Отрасли, входящие в сектор	Коэффициент $\beta$
Сырье и материалы (Basic materials)	Химическая, горная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность, металлургия	0,83
Тяжелая промышленность (Capital goods)	Аэрокосмическая, оборонная промышленность, тяжелое машиностроение, строительство промышленных объектов и производство стройматериалов	0,69
Производство товаров циклического спроса (Consumer cyclical)	Автомобилестроение, текстильная, мебельная промышленность, производство одежды, аудио и видеоаппаратуры, ювелирное дело	1,03
Производство товаров потребительского нециклического спроса (Consumer non cyclical)	Пищевая, рыбная, табачная промышленность, производство алкогольных и безалкогольных напитков, сопутствующих товаров	0,23
Энергетическое сырье (Energy)	Угольная, нефтяная и газовая промышленность	0,55
Финансовые институты (Financial)	Банки, страховые и инвестиционные компании	0,81
Здравоохранение (Healthcare)	Фармацевтическая промышленность, биотехнология, медицина: обслуживание населения и производство аппаратуры	0,49
Услуги (Services)	Реклама, массмедиа, городское хозяйство, общественное питание, казино, школы, торговля	1,01
Высокие технологии (Technologies)	Телекоммуникации, компьютерная индустрия, программирование, производство научно-технической аппаратуры	2,02
Транспорт (Transportation)	Авто-, авиа-, железнодорожный и водный транспорт	0,66
Коммунальное хозяйство и энергетика (Utilities)	Электро-, газо- и водоснабжение	0,23

Рисунок Ж.1 – Отраслевые значения  $\beta$ -коэффициентов по некоторым отраслям экономики

**ПРИЛОЖЕНИЕ И**

**План прибылей и убытков по проекту**

	1 кв. 2021г.	2 кв. 2021г.	3 кв. 2021г.	4 кв. 2021г.	2022 год
▶ Валовый объем продаж			87 683	566 900	1 494 875
Потери					
Налоги с продаж					
Чистый объем продаж			87 683	566 900	1 494 875
Материалы и комплектующие			30 952	194 825	515 275
Сдельная зарплата					
Суммарные прямые издержки			30 952	194 825	515 275
Валовая прибыль			56 731	372 075	979 600
Налог на имущество		1 989	2 773	2 521	7 562
Административные издержки			250	250	1 000
Производственные издержки			13 882	13 882	55 530
Маркетинговые издержки			1 250	1 250	5 000
Зарплата административного персонала			15 600	15 600	62 400
Зарплата производственного персонала			42 900	42 900	171 600
Зарплата маркетингового персонала					
Суммарные постоянные издержки			73 882	73 882	295 530
Амортизация		15 278	45 833	45 833	183 333
Проценты по кредитам					
Суммарные непроизводственные издержки		15 278	45 833	45 833	183 333
Другие доходы					
Другие издержки		90 417			
Убытки предыдущих периодов					
Прибыль до выплаты налога		-107 683	-65 758	249 839	493 174
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль					
Прибыль от курсовой разницы					
Налогооблагаемая прибыль				76 398	493 174
Налог на прибыль				15 280	98 635
Чистая прибыль		-107 683	-65 758	234 559	394 539

Рисунок И.1 – План прибылей и убытков по проекту

	1 кв. 2021г.	2 кв. 2021г.	3 кв. 2021г.	4 кв. 2021г.	2022 год
▶ Поступления от продаж			105 220	680 280	1 793 850
Затраты на материалы и комплектующие			37 143	233 790	618 330
Затраты на сдельную заработную плату					
Суммарные прямые издержки			37 143	233 790	618 330
Общие издержки			18 459	18 459	73 836
Затраты на персонал			45 000	45 000	180 000
Суммарные постоянные издержки			63 459	63 459	253 836
Вложения в краткосрочные ценные бумаги					
Доходы по краткосрочным ценным бумагам					
Другие поступления					
Другие выплаты					
Налоги		-125 333	17 485	66 895	360 560
Кэш-фло от операционной деятельности		125 333	-12 867	316 137	561 124
Затраты на приобретение активов		660 000			
Другие издержки подготовительного периода		108 500			
Поступления от реализации активов					
Приобретение прав собственности (акций)					
Продажа прав собственности					
Доходы от инвестиционной деятельности					
Кэш-фло от инвестиционной деятельности		-768 500			
Собственный (акционерный) капитал					
Займы					
Выплаты в погашение займов					
Выплаты процентов по займам					
Лизинговые платежи					
Выплаты дивидендов					
Кэш-фло от финансовой деятельности					
Баланс наличности на начало периода	770 000	770 000	126 833	113 966	430 103
Баланс наличности на конец периода	770 000	126 833	113 966	430 103	991 228

Рисунок К.1 – Кэш-фло

Кэш-фло проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ К

	1 кв. 2021г.	2 кв. 2021г.	3 кв. 2021г.	4 кв. 2021г.	2022 год
▶ Денежные средства	770 000	126 833	113 966	430 103	991 228
Счета к получению					
Сырье, материалы и комплектующие					
Незавершенное производство					
Запасы готовой продукции					
Банковские вклады и ценные бумаги					
Краткосрочные prepaid расходы		761			
Суммарные текущие активы	770 000	127 595	113 966	430 103	991 228
Основные средства		550 000	550 000	550 000	550 000
Накопленная амортизация		15 278	61 111	106 944	290 278
Остаточная стоимость основных средств:		534 722	488 889	443 056	259 722
Земля					
Здания и сооружения					
Оборудование		534 722	488 889	443 056	259 722
Prepaid расходы					
Другие активы					
Инвестиции в основные фонды					
Инвестиции в ценные бумаги					
Имущество в лизинге					
<b>СУММАРНЫЙ АКТИВ</b>	<b>770 000</b>	<b>662 317</b>	<b>602 855</b>	<b>873 159</b>	<b>1 250 950</b>
Отсроченные налоговые платежи			6 296	42 040	25 292
Краткосрочные займы					
Счета к оплате					
Полученные авансы					
Суммарные краткосрочные обязательства			6 296	42 040	25 292
Долгосрочные займы					
Обыкновенные акции					
Привилегированные акции					
Капитал внесенный сверх номинала					
Резервные фонды					
Добавочный капитал					
Нераспределенная прибыль	770 000	662 317	596 559	831 118	1 225 658
Суммарный собственный капитал	770 000	662 317	596 559	831 118	1 225 658
<b>СУММАРНЫЙ ПАССИВ</b>	<b>770 000</b>	<b>662 317</b>	<b>602 855</b>	<b>873 159</b>	<b>1 250 950</b>

Рисунок Л.1 – Бухгалтерский баланс по проекту

## ПРИЛОЖЕНИЕ М

### Прогнозный бухгалтерский баланс

Таблица М.1 – Прогнозный бухгалтерский баланс без мероприятия

В тыс. руб.

Наименование статьи	на конец 2021 г.	на конец 2022 г.
<b>I. Внеоборотные активы</b>		
Основные средства	289	220
Итого по разделу I	289	220
<b>II Оборотные активы</b>		
Запасы	61	59
Налог на добавленную стоимость	89	104
Дебиторская задолженность	652	816
Финансовые вложения	450	675
Денежные средства	1 448	2 217
Прочие оборотные активы	16	24
Итого по разделу II	2 715	3 896
Баланс	3 004	4 116
<b>III. Капитал и резервы</b>		
Уставный капитал	10	10
Нераспределенная прибыль	2 771	3 951
Итого по разделу III	2 781	3 961
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>		
Заёмные средства	0	0
Итого по разделу IV	0	0
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>		
Заёмные средства	101	65
Кредиторская задолженность	123	90
Итого по разделу V	224	155
Баланс	3 004	4 116

Таблица М.2 – Прогнозный бухгалтерский баланс по мероприятию

В тыс. руб.

Наименование статьи	на конец 2021 г.	на конец 2022 г.
<b>I. Внеоборотные активы</b>		
Основные средства	443	260
Итого по разделу I	443	260
<b>II. Оборотные активы</b>		
Запасы	0	0
Налог на добавленную стоимость	0	0
Дебиторская задолженность	0	0
Финансовые вложения	0	0
Денежные средства и их эквиваленты	430	991
Прочие оборотные активы	0	0
Итого по разделу II	430	991
Баланс	873	1 251
<b>III. Капитал и резервы</b>		
Уставный капитал	0	0
Нераспределенная прибыль	831	1 226
Итого по разделу III	831	1 226
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>		
Заёмные средства	0	0
Итого по разделу IV	0	0
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>		
Заёмные средства	0	0
Кредиторская задолженность	42	25
Итого по разделу V	42	25
Баланс	873	1 251

Таблица М.3 – Прогнозный бухгалтерский баланс с мероприятием

В тыс. руб.

Наименование статьи	на конец 2021 г.	на конец 2022 г.
<b>I. Внеоборотные активы</b>		
Основные средства	732	480
Итого по разделу I	732	480
<b>II. Оборотные активы</b>		
Запасы	61	59
Налог на добавленную стоимость	89	104
Дебиторская задолженность	652	816
Финансовые вложения	450	675
Денежные средства и их эквиваленты	1 878	3 208
Прочие оборотные активы	16	24
Итого по разделу II	3 145	4 887
Баланс	3 877	5 367
<b>III. Капитал и резервы</b>		
Уставный капитал	10	10
Нераспределенная прибыль	3 602	5 177
Итого по разделу III	3 612	5 187
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>		
Заёмные средства	0	0
Итого по разделу IV	0	0
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>		
Заёмные средства	101	65
Кредиторская задолженность	165	115
Итого по разделу V	266	180
Баланс	3 877	5 367



## ПРИЛОЖЕНИЕ Н

### Прогнозный отчёт о финансовых результатах

Таблица Н.1 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах без мероприятия

В тыс. руб.

Статья	За 2021 год	За 2022 год
Выручка	14 496	15 307
Себестоимость продаж	11 741	12 398
Валовая прибыль	2 755	2 909
Коммерческие расходы	117	200
Управленческие расходы	1 413	1 499
Прибыль (убыток) от продаж	1 226	1 210
Проценты к получению	60	120
Проценты к уплате	20	13
Прочие доходы	449	529
Прочие расходы	314	370
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 401	1 476
Текущий налог на прибыль	280	295
Изменение отложенных налоговых активов	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0
Прочее	0	0
Чистая прибыль (убыток)	1 121	1 180

Таблица Н.2 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах по мероприятию

В тыс. руб.

Статья	За 2021 год	За 2022 год
Выручка	655	1 495
Себестоимость продаж	455	933
Валовая прибыль	200	562
Коммерческие расходы	2	5
Управленческие расходы	32	63
Прибыль (убыток) от продаж	166	494
Проценты к получению	0	0
Проценты к уплате	0	0
Прочие доходы	0	0
Прочие расходы	90	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	76	494
Текущий налог на прибыль	15	99
Изменение отложенных налоговых активов	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0
Прочее	0	0
Чистая прибыль (убыток)	61	395

Таблица Н.3 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах с мероприятием

В тыс. руб.

Статья	За 2021 год	За 2022 год
Выручка	15 151	16 802
Себестоимость продаж	12 196	13 331
Валовая прибыль	2 955	3 471
Коммерческие расходы	119	205
Управленческие расходы	1 445	1 562
Прибыль (убыток) от продаж	1 392	1 704
Проценты к получению	60	120
Проценты к уплате	20	13
Прочие доходы	449	529
Прочие расходы	404	370
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 477	1 970
Текущий налог на прибыль	295	394
Изменение отложенных налоговых активов	0	0
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0
Прочее	0	0
Чистая прибыль (убыток)	1 182	1 575