Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал ФГБОУ ВПО
«Южно–Уральский государственный университет» (НИУ)
в г. Златоусте
Факультет сервиса, экономики и права
Кафедра «Экономика и право»
Направление подготовки 080200.62 «Менеджмент»
(профиль «Финансовый менеджмент»)

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой, доц., к.э.н.
_____/Зайцева Е.Н./
«_16_» ____июня_____ 2016г.

Бизнес-план развития предприятия ООО «Металлургавтосервис»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К БАКАЛАВРСКОЙ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–080200.62 2016. 921 БВКР

Руководитель работы,
к.э.н., доцент
_____/Матушкина О.Е./
«_15_»_____06_____2016г.

Автор работы
студент группы ФСЭиП–587
_____/Сидорина Е.Н./
«_14_»_ент г._____2016г.

Нормоконтролер, доцент
_____/ Матушкина О.Е /
«_15_»_____06_____2016г.

Златоуст 2016

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал ФГБОУ ВПО «Южно–Уральский государственный университет» (НИУ)
в г. Златоусте
Факультет «Сервиса, экономики и права»
Кафедра «Экономика и право»
Направление подготовки 080200.62 «Экономика»
(профиль «Финансы и кредит»)

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой,
доцент, к.э.н.,
_____/Е.Н. Зайцева/
«04» марта 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студента

Сидориной Екатерины Николаевны

ФСЭиП–587

1 Тема работы: Бизнес-план развития предприятия ООО «Металлургавтосервис»

Утверждена приказом по университету от «15» апреля 2016 г., №661

2 Срок сдачи студентом законченной работы «16» июня 2016 г.

3 Исходные данные к работе: научная и учебная литература авторов, специализирующихся в области бизнес-планирования и финансового анализа, таких И.А. Бланк, П.Л. Виленский, И.Ю Бринк, Э.И Крылов и других. бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Металлургавтосервис» за период 2013–2015 годы.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке:

Изучение теоретических основ бизес-планирования

Разработка бизнес плана развития предприятия ООО «Металлургавтосервис»

Оценка экономической целесообразности проекта развития предприятия

5 Иллюстрационный материал: Альбом иллюстраций, презентация в программе Microsoft PowerPoint 2010.

Общее количество иллюстраций – 10 илл.

6 Дата выдачи задания «4» марта 2016 г.

Руководитель _____/О.Е. Матушкина/

Задание принял к исполнению _____ /Е.Н. Сидорина/

Календарный план

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	%	Срок выполнения работы	
		по плану	фактически
Обзор литературы	10	22.02 – 03.03.16	03.03.16
Теоретический раздел ВКР	20	04.03 – 30.03.16	30.03.16
Аналитический раздел ВКР	15	31.03 – 30.04.16	30.04.16
Проектный, рекомендательный раздел ВКР	25	05.05 – 30.05.16	30.05.16
Выполнение спецразделов (аннотация, введение, заключение, приложения)	10	01.06 – 03.06.16	03.06.16
Итоговый нормоконтроль	5	06.06 – 09.06.16	09.06.16
Оформление ПЗ ВКР	10	10.06.16	10.06.16
Подготовка иллюстрационного материала и доклада	5	11.06 – 12.06.16	12.06.16
Отзыв научного руководителя		13.06 – 15.06.16	15.06.16
Утверждение ВКР		16.06.16	16.06.16

Заведующий кафедрой _____ /Е.Н. Зайцева/

Руководитель работы _____ / О.Е. Матушкина /

Студент _____ / Е.Н. Сидорина /

АННОТАЦИЯ

Сидорина Е.Н. Бизнес-план развития предприятия ООО «Металлуравтосервис» – Златоуст: ЮУрГУ, ЭиП, 2016, 80 с.,4 ил., 31 табл., библиогр. список – 55 наим., 3 приложение, 10 л. раздаточного материала ф. А4.

Бакалаврская выпускная квалификационная работа посвящена разработке бизнес-плана развития предприятия – создание автомоечного комплекса при действующей станции технического обслуживания автомобилей для предприятия ООО «Металлургавтосервис», основным видом деятельности, которого является диагностика и ремонт автомобилей, установка сигнализации и другого дополнительного оборудования.

В теоретическом разделе выпускной квалификационной работы изучены сущность и структура бизнес-плана и характеристика основных разделов бизнес-плана

В аналитической части бизнес-плана представлен бизнес-план развития предприятия Предложенные рекомендации по совершенствованию механизма страхового регулирования в области экологических рисков строительства предопределяют практическую значимость и актуальность поставленной работы. Дана краткая финансово- экономическая характеристика предприятия, рассмотрено технико-экономческое обоснование целесообразности инвестиций в развитие предприятия. Углубленно разработан производственный и финансовый планы. Рассчитаны показатели финансово-экономической целесообразности проекта. Дана оценка основных показателей эффективности проекта. Проведен риск-анализ инвестиционного проекта.

Предложенный бизнес-план развития предприятия является для ООО «Металлургавтосервис» актуальным и имеет практическую значимость.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ 8
1.1 Цели и задачи бизнес-плана. Функции бизнес-плана 8
1.2 Процесс разработки бизнес-плана 13
1.3 Анализ эффективности инвестиций в развитие предприятия 19
2 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «МЕТАЛЛУРГАВТОСЕРВИС» 26
2.1 Краткая финансово-экономическая характеристика предприятия ООО «Металлургавтосервис» 26
2.2 Разработка основных разделов бизнес-плана развития предприятия ООО «Металлургавтосервис» 38
2.3 Показатели финансово-экономической целесообразности проекта 59
2.4 4 Риск-анализ инвестиционного проекта 62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 68
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК
ПРИЛОЖЕНИЯ 76
ПРИЛОЖЕНИЕ А – Укрупненный аналитический баланс предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015гг. 76
ПРИЛОЖЕНИЕ Б – Основные технические данные и характеристики автомойки на 1 пост 78
ПРИЛОЖЕНИЕ В – Расчет себестоимости изготовления и цены по видам автоуслуг 80

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. В современных рыночных условиях для развития предприятия необходим бизнес-план, который является инструментом принятия управленческих решений. Бизнес-план помогает предприятиям продумывать свою стратегию, соизмерять свои возможности с действительностью и осознавать существующие ограничения. Это позволит избежать таких потенциально опасных ошибок, как дефицит ресурсов для нормального обеспечения деятельности предприятия, отрицательное сальдо денежной наличности, неправильный подбор персонала, освоение не того рынка который действительно нужен, неверный выбор местонахождения предприятия.

Таким образом, бизнес-план – это критическая стартовая точка и базис всей плановой и исполнительской деятельности предприятия. Это наиболее важный источник аккумуляции стратегической информации и способ прямого управленческого воздействия на будущее положение предприятия. Бизнес-план дает возможность определить пути достижения прибыльности.

Цель работы – разработка бизнес-плана развития предприятия – создание автомоечного комплекса при действующей станции технического обслуживания автомобилей.

Задачи работы:

- изучение литературы по проблемам бизнес − планирования;
- разработка бизнес-плана автомоечного комплекса при действующей станции технического обслуживания автомобилей;
- оценка экономической эффективности проекта по расширению деятельности предприятия.

Объектом работы является ООО «Металлургавтосервис», основным видом деятельности, которого является диагностика и ремонт автомобилей, установка сигнализации и другого дополнительного оборудования с соблюдением всех стандартов заводов-изготовителей, как автомобиля, так и дополнительного оборудования.

Предмет исследования – процесс планирования финансово-хозяйственной деятельности ООО «Металлургавтосервис».

Степень разработанности. Теоретической и методической основой для данной работы послужили труды российских и зарубежных ученых по проблемам бизнес-планирования. Особенную ценность при написании работы представили труды российских ученых И.А. Бланка, П.Л. Виленского, И.Ю Бринк, Э.И Крылова.

Научная новизна. Предложен проект развития предприятия ООО «Металлургавтосервис».

Практическая значимость исследования заключается в том, что разработанный бизнес-план создания автомоечного комплекса при действующей станции технического обслуживания автомобилей способствует частичной диверсификации деятельности ООО «Металлургавтосервис», и повышению его прибыльности.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

1.1 Цели и задачи бизнес-плана. Функции бизнес-плана

Бизнес-план – краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

Основной целью разработки бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайший и отдалённые периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Главная цель бизнес-плана – выработка стратегических решений путём рассмотрения предлагаемого объекта бизнеса с позиции маркетингового синтеза. Другие цели разработки бизнес-плана могут быть различными, например:

- получение кредитов или привлечение инвестиций;
- определение степени реальности достижения намеченных результатов;
- доказательство целесообразности реорганизации работы уже существующей фирмы или создания новой;
- убеждение сотрудников компании в возможности достижения качественных или количественных показателей, намеченных в проекте, и другие.

Следует подчеркнуть, что в настоящее время в России первоочередной целью бизнес-планирования является привлечение для участия в проектах потенциальных инвесторов и партнёров.

Основной центр бизнес-плана – концентрирование финансовых ресурсов для решения стратегических задач. Именно бизнес-план – важное средство для увеличения капитала фирмы.

В современной практике бизнес-план выполняет пять функций.

Первая функция связана с возможностью его использования для разработки стратегии бизнеса. Эта функция жизненно необходима в период создания предприятия, а также при выработке новых направлений деятельности.

Вторая функция – планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы.

Третья функция позволяет привлекать извне денежные средства – ссуды, кредиты. В современных российских условиях без кредитных ресурсов практически невозможно осуществить какой-либо значительный проект. Однако получить кредит непросто. Главная причина заключается не столько в проблеме высоких процентных ставок, сколько в возросшей невозвратности кредитов. В этой ситуации банки принимают целый комплекс мер по обеспечению возврата денежных средств, среди которых следует отметить требования банковских гарантий, реального залога и другие. Однако решающим фактором при предоставлении кредита является наличие тщательно проработанного бизнес-плана.

Четвёртая функция позволяет привлечь к реализации планов компании потенциальных партнёров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию. Решение вопроса о предоставлении капитала, ресурсов или технологии возможно лишь при наличии бизнес-плана, отражающего курс развития компании на определённый период времени.

Пятая функция позволяет путём вовлечения всех сотрудников в процесс составления бизнес-плана улучшить информированность всех сотрудников о предстоящих действиях, скоординировать их усилия, распределить их обязанности, создать мотивацию достижения цели.

Для практической реализации бизнес-плана как процесса представляется важным соблюдение следующих принципов:

- гибкости, предусматривающей постоянную адаптацию к изменениям среды, в которой функционирует данная организация;
- непрерывности, предусматривающий “скользящий” характер планирования;
- коммуникативности, под которой понимается координация и интеграция
- усилий (всё должно быть взаимоувязано и взаимозависимо);
- интерактивности, предусматривающей выбор наилучшего из альтернативных возможностей достижения поставленной цели;
- участия, предполагающего важность самого процесса планирования с точки зрения вовлечения в него всех возможных участников будущей организации;
- адекватности отражения реальных проблем и самооценки в процессе планирования.

Бизнес-план служит для обоснования предполагаемого бизнеса и оценки результатов за определённый период времени. В этой связи он может рассматриваться как мера степени достижения успеха.

Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля.

Важно рассматривать бизнес-план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления. В этом плане он представляется как постоянно обновляемый документ, делающий организацию восприимчивой к разного рода нововведениям – техническим, технологическим, организационным, экономическим и другим.

Бизнес-план может быть хорошей рекламой для предъявляемого бизнеса, создавая деловую репутацию и являясь своеобразной визитной карточкой организации, поэтому он должен быть компактным, красиво оформленным, информационно наполненным.

Бизнес-план является своего рода документом, страхующим успех предлагаемого бизнеса. Он демонстрирует готовность идти на риск.

Бизнес-план – инструмент самообучения. В этом аспекте его разработка – это непрерывный процесс познания и самопознания.

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что бизнес-планирование – творческий процесс, требующий профессионализма и искусства.

Бизнес-план является не только внутренним документом предприятия. В качестве внешнего документа он выступает при установлении или расширении контактов с контрагентами и потенциальными финансовыми партнёрами:

- инвесторами;
- поставщиками сырья, материалов, топлива, оборудования,
- посредниками в реализации продукции предприятия,
- предприятиями или организациями, с которыми предполагается осуществлять кооперирование научно-технической, производственной, инвестиционной и иной деятельностью;
- возможными спонсорами предприятия и др.

Потребность в подготовке бизнес-плана возникает при решении таких актуальных задач деятельности предпринимательства:

- подготовка заявок существующих и вновь создаваемых частных и акционерных фирм на получение кредитов;
- открытие нового дела и определение профиля будущей фирмы и основных направлений её коммерческой деятельности;
- перепрофилирование существующей фирмы и выбор способов осуществления её деятельности;
- получение государственных и муниципальных дотаций;
- выход фирмы на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций.

В сегодняшней экономической ситуации в России наиболее привлекательными являются проекты создания бизнес-линий (продукция, работы,

услуги, технические решения) как совокупности прав собственности, конкурентных преимуществ и долгосрочных привилегий, объединяющих все виды преимуществ, от закупки сырья и найма работников до сбыта продукции.

Существует два основных подхода к разработке бизнес-плана. Первый заключается в том, что инициаторы проекта сами разрабатывают бизнес-план, а методические рекомендации получают у специалистов, в частности у возможных инвесторов. Согласно зарубежной практике, данный подход является более предпочтительным. Кроме авторов концепции, заложенных в бизнес-плане, в его создании активное участие принимают финансисты, знающие особенности кредитного рынка, наличия свободных капиталов, риска данного бизнеса. Основу группы специалистов по разработке бизнес-плана составляют экономисты, статистики, системщики.

При втором подходе инициаторы бизнес-плана сами его не разрабатывают, а выступают в качестве заказчиков.

При этом заказчик должен опираться на предварительный пакет документов, определяющих направления, условия и ограничения при формировании концепции проектного предложения. Исходная информация, предоставляемая заказчиком на разработку бизнес-плана, может включать:

- материалы и документы юридического и организационно-рекомендательного плана;
- решения и распоряжения правительства РФ и региона;
- имеющиеся научно-исследовательские и проектные данные, отражающие концепцию проекта;
- протоколы о намерениях, определяющие позиции и интересы сторон;
- материалы совещаний;
- положения конкурсных комиссий, отражающие соображения социального и экологического характера и подлежащие учёту при разработке и реализации проекта, и др.

Разработчиками бизнес-плана являются: фирмы, специализирующиеся в области маркетинговой деятельности, авторские коллективы, отдельные авторы. При необходимости по согласованию с заказчиком привлекаются консалтинговые фирмы и эксперты. В зарубежной практике принято, что разработка бизнес-планов осуществляется с привлечением экспертов и консультантов, но с обязательным участием руководителя предприятия.

В рыночной экономике существуют множество версий бизнес-планов по форме, содержанию, структуре и т.д. Наибольшие различия наблюдаются в рамках модификаций бизнес-планов в зависимости от назначения: по бизнес-линиям, по предприятию в целом (новому или действующему).

Классификация бизнес-планов по объектам бизнеса представлена на рисунке 1.

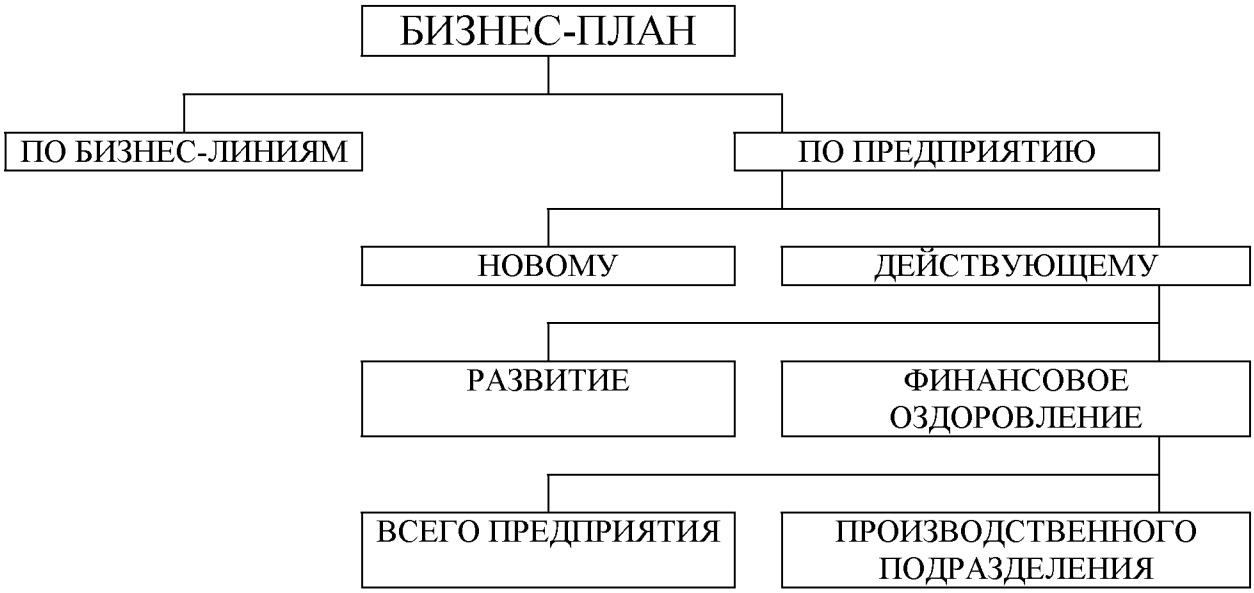

Рисунок 1 – Типология бизнес-планов по объектам бизнеса

1.2 Процесс разработки бизнес-плана

В рамках одной организации может разрабатываться и общий стратегический бизнес-план, включающий весь комплекс целей, и отдельные бизнес-планы по приведённой выше типологии. К факторам, определяющим

объём, состав структуру бизнес-плана, степень его детализации, можно также отнести:

- специфику вида предпринимательской деятельности;
- размеры предприятия;
- цель составления бизнес-плана;
- общую стратегию предприятия;
- перспективы роста создаваемого предприятия;
- размер предполагаемого рынка сбыта;
- наличие конкурентов.

На предприятии разрабатываются два варианта бизнес-плана: официальный и рабочий бизнес-план. Бизнес-план – официальный документ, оформленный в соответствии с требованиями потенциальных инвесторов, партнёров по бизнесу и т.д. Для его написания необходимо собрать большой информационный материал по широкому кругу вопросов о рынках, состоянии отрасли, новых технологиях, оборудовании и т.п. Значительная часть этого материала не входит в окончательный официальный вариант бизнес-плана, поэтому целесообразно иметь два вида одного бизнес-плана – официальный и рабочий бизнес-план. В рабочий бизнес-план включаются все рабочие информационные материалы, сгруппированные по разделам официального бизнес-плана. Эти материалы могут иметь самый разнообразный характер (от описаний формулирования своих идей до расчётов, оформленных в таблицах произвольного вида), постоянно дополняться в процессе работы и использоваться при модернизации официального варианта бизнес-плана.

Несмотря на довольно значительные внешние отличия различных вариантов структуры бизнес-планов, состав и содержание их основных разделов остаётся практически неизменным. Изучение и обобщение отечественного и зарубежного опыта бизнес-планирования, а также опыт практической работы в области планирования бизнеса позволили предложить оптимальную структуру бизнес-плана предприятия:

1) Концепция бизнеса (резюме).
2) Описание предприятия и отрасли.
3) Характеристика услуг и продукции.
4) Исследование и анализ рынка сбыта.
5) Конкуренция и конкурентное преимущество.
6) План маркетинга.
7) План производства.
8) Организационный план.
9) Финансовый план.
10) Финансовая стратегия.
11) Потенциальные риски.

Эта структура может изменяться в зависимости от конкретных целей, задач и объекта бизнеса.

Бизнес-планирование – это упорядоченная совокупность стадий и действий, связанных с ситуационным анализом окружающей среды, постановкой целей бизнес-планирования, осуществлением планирования (разработка бизнес-плана), продвижением бизнес-плана на рынок интеллектуальной собственности, реализацией бизнес-плана, контролем за его выполнением.

Можно выделить следующие стадии бизнес-планирования:

- подготовительная стадия;
- стадия разработки бизнес-плана;
- стадия продвижения бизнес-плана на рынок интелектуальной собственности;
- стадия реализации бизнес-плана.

Ключевым моментом подготовительной стадии бизнес-планирования является формирование перспективной бизнес-идеи. Бизнес-идея – это идея нового продукта или услуги, технического организационного или экономического решения и др. К бизнес-идее можно прийти самостоятельно, перерабатывая информацию из разных источников или в ходе целенаправленного творческого

поиска, но можно заимствовать уже готовую идею и дать ей новую жизнь через механизм приобретения существующих предприятий, поглощения, создания совместных предприятий или выкупа. И в том, и другом случае конкретные пути могут быть самыми разными. Независимо от того, каким образом идея получена, важно очень тщательно её взвесить и оценить, с тем чтобы убедиться, что она действительно может лечь в основу успешного предприятия.

Убедившись в перспективности бизнес-идеи, приступают непосредственно к разработке бизнес-проекта и принимают решение о подготовке бизнес-плана. Формируется группа разработчиков бизнес-плана, определяется система финансового обеспечения бизнес-плана и открывается финансирование его подготовки.

Продвижение идеи, результатов проекта является сложным процессом передачи содержательных сведений. Начальным этапом стадии продвижения бизнес-плана является организация и проведение презентации бизнес-плана.

Презентация бизнес-плана – это краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнёрами.

Перечень освещаемых вопросов зависит от объёма бизнес-плана. Большинство презентаций охватывает семь ключевых областей:

1) компания и её продукция или услуги;
2) рынок – клиенты и конкуренты;
3) маркетинговая стратегия;
4) первоочередные финансовые задачи;
5) команда, которая будет осуществлять этот план;
6) необходимые размеры ссуды или долевого участия и цели, на которые эти деньги будут направлены;
7) условия и сроки реализации инвестиций.

Этап реализации бизнес-плана охватывает период от принятия решения об инвестировании до начальной стадии практической реализации проекта, включая коммерческое производство. Реализовать бизнес-план – значит выполнить все

рабочие задачи в фирме и вне её, необходимые для того, чтобы перевести деловой проект из стадии бизнес-плана в реальную производственную стадию.

Планирование реализации бизнес-проекта и составление бюджета включает следующие основные задачи:

- определение типа рабочих задач в фирме и вне её, которые необходимы для реализации бизнес-плана;
- определение логической последовательности событий в рабочих задачах;
- подготовку графика реализации, определяющего положение рабочих задач конкретно во времени и учитывающего соответствующее время для завершения каждой индивидуальной задачи;
- определение ресурсов, необходимых для завершения индивидуальных задач, и выявление соответствующих издержек;
- подготовку бюджета реализации и потоков средств, которые обеспечат финансирование на протяжении фаз реализации и эксплуатации бизнес-плана;
- документирование всех данных реализации, позволяющее корректировать планы и бюджет реализации, ровно как и прогнозы, сделанные во время
- составления бизнес-плана.

Таким образом, план реализации содержит график, объединяющий в последовательную схему действий различные стадии реализации бизнес-плана:

- финансовое планирование;
- организационное оформление;
- приобретение и передачу технологии;
- подготовку заявочных документов;
- представление предложений;
- переговоры и заключение контрактов;
- приобретение земли;
- строительные работы;

- установку оборудования;
- закупку материалов и сырья;
- предпроизводственный маркетинг;
- обучение и назначение на должности;
- запуск и начало производства;
- поддержание и развитие производства.

Главные стадии реализации бизнес-плана не всегда поддаются шаговому анализу, когда одна стадия неизменно следует за другой. Неизбежно большое количество пересечений и одновременно планирования различной деятельности.

Даже самый лучший бизнес-план может устареть, если изменяются условия. Внешние факторы – экономическая ситуация, новые требования потребителей, появление новых технологий, изменение политики, а также события внутренней жизни предприятия, в частности изменения в руководящем составе, – могут вызвать пересмотра бизнес-плана. Необходимо улавливать новые тенденции во внутренней жизни фирмы, в отрасли, в рыночной конъюктуре и вносить соответствующие корректировки в бизнес-план. Корректировка плана даёт возможность, не изменяя целей, менять пути их достижения и, следовательно, повышать шансы предприятия на успех.

Выполнение отдельных работ, относящихся к различным стадиям бизнес-планирования, во времени носит параллельно-последовательный характер. Временная диаграмма процесса бизнес-планирования показана на рисунке 2.

Завершается реализация бизнес-плана оценкой и анализом соответствия поставленных и достигнутых в процессе бизнес-планирования целей.

Стадия разработки бизнес-плана осуществляется с некоторым отрицательным временным шагом по отношению к подготовительной стадии.

Работы по подготовке бизнес-плана могут проводиться параллельно с самого начала работы над бизнес-проектом. Уже после утверждения бизнес-идеи могут проводиться предварительные переговоры и консультации с будущими партнёрами и инвесторами. Стадия реализации бизнес-плана, как правило,

начинается сразу после завершения всех процессов продвижения бизнес-плана или с некоторым положительным шагом.

Стадия бизнес-плана	Распределение во времени
Подготовительная	
Разработка бизнес-плана	
Продвижение бизнес-плана	
Реализация бизнес-плана	

Рисунок 2 – Диаграмма распределения работ
бизнес-планирования во времени

Разработчиками бизнес-плана являются: фирмы, специализирующиеся в области маркетинговой деятельности, авторские коллективы, отдельные авторы. При необходимости по согласованию с заказчиком привлекаются консалтинговые фирмы и эксперты. В зарубежной практике принято, что разработка бизнес-планов осуществляется с привлечением экспертов и консультантов, но с обязательным участием руководителя предприятия.

1.3 Анализ эффективности инвестиций в развитие предприятия

При анализе инвестиционных проектов исходят из определенных допущений. Во-первых, с каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток (Cash Flow), элементы которого представляют собой либо чистые оттоки (Net Cash Outflow), либо чистые притоки денежных средств (Net Cash Inflow). Под чистым оттоком в k-м году понимается превышение текущих денежных расходов по проекту над текущими денежными поступлениями (при обратном соотношении имеет место чистый приток). Денежный поток, в котором притоки следуют за оттоками, называется ординарным. Если притоки и оттоки чередуются, денежный поток называется неординарным.

Чаще всего анализ ведется по годам, хотя это ограничение не является обязательным. Анализ можно проводить по равным периодам любой продолжительности (месяц, квартал, год и др.). При этом, однако, необходимо помнить о сопоставимости величин элементов денежного потока, процентной ставки и длины периода.

Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет. Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года.

Показатели, используемые при анализе эффективности инвестиций, можно подразделить на две группы в зависимости от того, учитывается или нет временной аспект стоимости денег:

а) основанные на дисконтированных оценках;

б) основанные на учетных оценках.

Рисунок 1.1 – Методы оценки экономической эффективности инвестиций

Рассмотрим основные показатели, базирующиеся на дисконтированных оценках: чистый приведенный доход, индекс рентабельности инвестиций и внутренняя норма прибыли.

Показатель чистого приведенного дохода (Net Present Value, NPV) позволяет сопоставить величину капитальных вложений (Invested Capital, IC) с общей суммой чистых денежных поступлений, генерируемых ими в течение прогнозного периода, и характеризует современную величину эффекта от будущей реализации инвестиционного проекта. Поскольку приток денежных средств распределен во времени, он дисконтируется с помощью коэффициента r. Коэффициент r устанавливается, как правило, исходя из цены инвестированного капитала.

Допустим, что инвестированный капитал (IC) будет генерировать в течение n лет годовые доходы в размере P_1, P_2, ..., P_n . Тогда NPV можно рассчитать по формуле

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{Pk}{(1+r)^k} - IC \qquad (1.1)$$

Очевидно, что если: NPV > 0, то проект следует принять; NPV< 0, то проект следует отвергнуть; NPV = 0, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Следует особо прокомментировать ситуацию, когда NPV инвестиционного проекта равен нулю. В случае реализации такого проекта благосостояние собственников предприятия не изменится, однако объемы производства возрастут. Поскольку часто увеличение производственного потенциала предприятия оценивается положительно, проект все же принимается.

При прогнозировании доходов по годам необходимо по возможности учитывать все виды поступлений, которые могут быть связаны с данным проектом. Так, если по окончании периода реализации проекта планируется поступление средств в виде ликвидационной стоимости оборудования или высвобождения части оборотных средств, они должны быть учтены как доходы соответствующих периодов.

Необходимо отметить, что показатель NPV аддитивен, т.е. NPV различных проектов можно суммировать. Это очень важное свойство, выделяющее этот

критерий из всех остальных и позволяющее использовать его в качестве основного при анализе оптимальности инвестиционного портфеля.

Индекс рентабельности инвестиций (Profitability Index, PI) рассчитывается на основе показателя NPV по следующей формуле.

$$PI = \sum_{k=1}^{n} \frac{Pk}{(1+r)^k} \div IC \qquad (1.2)$$

Очевидно, что если: PI > 1, то проект следует принять; PI < 1, то проект следует отвергнуть; PI = 1, то проект не является ни прибыльным, ни убыточным.

В отличие от показателя NPV индекс рентабельности является относительным показателем, и характеризует уровень доходов на единицу затрат, т.е. эффективность вложений (чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект). Поэтому критерий PI очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV (в частности, если два проекта имеют одинаковые значения NPV, но разные объемы требуемых инвестиций, то выгоднее тот из них, который обеспечивает большую эффективность вложений), либо при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV.

Под внутренней нормой прибыли инвестиционного проекта (Internal Rate of Return, IRR) понимают значение коэффициента дисконтирования r, при котором NPV проекта равен нулю:

$$IRR = r, \text{ при котором } NPV = f(r) = 0.$$

Если обозначить IC как CF_0, то IRR находится из уравнения

$$NPV = \sum_{k=1}^{n} \frac{CFk}{(1+IRR)^k} = 0 \qquad (1.3)$$

Наиболее наглядное представление о сути критерия IRR дает графический метод. Рассмотрим функцию

$$NPV = f(r) = \sum_{k=1}^{n} \frac{CFk}{(1+r)^k} = 0 \qquad (1.4)$$

Эта функция обладает рядом примечательных свойств. Одни из них зависят от вида денежного потока, другие - нет.

Во-первых, y = f(r) - нелинейная функция.

Во-вторых, очевидно, что при r = 0 выражение в правой части уравнения преобразуется в сумму элементов исходного (недисконтированного) денежного потока, включая величину исходных инвестиций.

В-третьих, из формулы видно, что для проекта, денежный поток которого можно назвать классическим в том смысле, что отток (вложение капитала) сменяется притоками, в сумме превосходящими этот отток, соответствующая функция y = f(r) является убывающей, т.е. с ростом r график функции стремится к оси абсцисс и пересекает ее в некоторой точке, как раз и являющейся IRR (см. рис. 1.2).

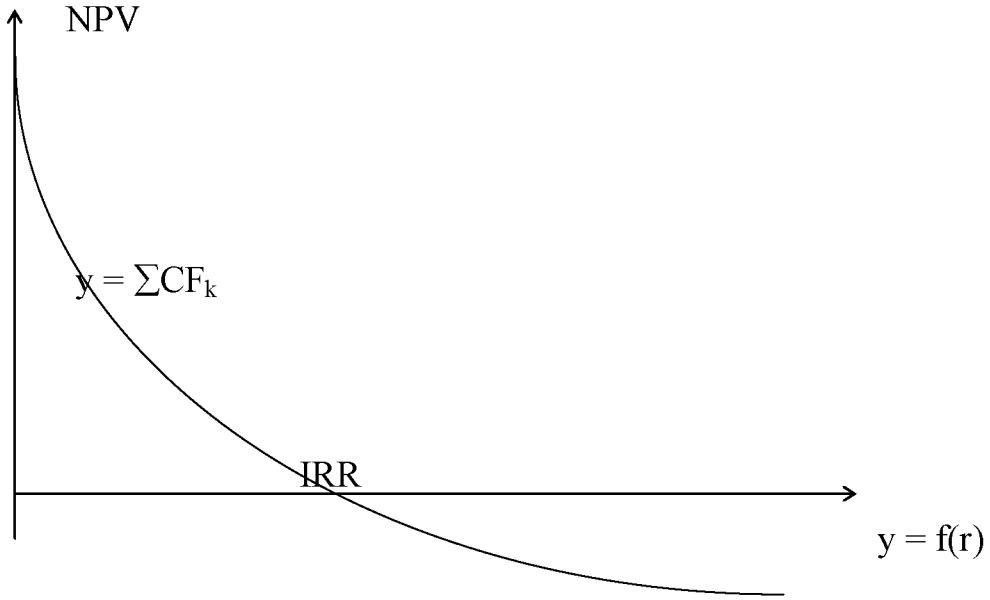

Рисунок 1.2 – График NPV классического инвестиционного проекта

В-четвертых, ввиду нелинейности функции y = f(r), а также возможных в принципе различных комбинаций знаков элементов денежного потока, функция может иметь несколько точек пересечения с осью абсцисс.

В-пятых, поскольку y = f(r) нелинейна, критерий IRR не обладает свойством аддитивности.

На практике любое коммерческая организация финансирует свою деятельность, и в том числе инвестиционную, из различных источников. При этом за пользование финансовыми ресурсами она уплачивает проценты, дивиденды, вознаграждения и т.п. Показатель, характеризующий относительный уровень этих расходов, называется средневзвешенной ценой капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC). Он отражает минимальную требуемую рентабельность капитала организации и рассчитывается по формуле средней арифметической взвешенной

$$WACC = \sum_{j=1}^{n} k_j \cdot d_j, \qquad (1.5)$$

где k_j – цена j-го источника средств;

d_j – удельный вес j-го источника средств в общем их объеме.

Экономический смысл критерия IRR заключается в следующем: IRR показывает максимально допустимый относительный уровень расходов по проекту. В то же время предприятие может реализовывать любые инвестиционные проекты, уровень рентабельности которых не ниже текущего значения показателя цены капитала (Cost of Capital, CC). Под последним понимается либо WACC, если источник средств точно не идентифицирован, либо цена целевого источника, если таковой имеется. Именно с показателем CC сравнивается критерий IRR, рассчитанный для конкретного проекта. При этом если: IRR > CC, то проект следует принять; IRR < CC, то проект следует отвергнуть; IRR = CC, то проект не является ни прибыльным, ни убыточным. При прочих равных условиях большее значение IRR считается предпочтительным.

Наиболее часто для расчета IRR применяется метод последовательных итераций с использованием табулированных значений дисконтирующих множителей. При этом сначала с помощью таблиц выбирают два значения коэффициента дисконтирования $r_1 < r_2$ таким образом, чтобы в интервале (r_1, r_2) функция NPV = f(r) меняла свое значение с "+" на "-" или с "-" на "+". Далее используют формулу

$$IRR = r_1 + \frac{f(r_1)}{f(r_1) - f(r_2)} (r_2 - r_1), \quad (1.6)$$

где r_1 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором $f(r_1) > 0$ ($f(r_1) < 0$);

r_2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором $f(r_2) < 0$ ($f(r_2) > 0$).

При оценке эффективности капитальных вложений следует обязательно учитывать влияние инфляции. Это достигается путем корректировки элементов денежного потока или коэффициента дисконтирования на индекс инфляции (i).

Наиболее совершенной является методика, предусматривающая корректировку всех факторов (в частности, объема выручки и переменных расходов), влияющих на денежные потоки проектов. При этом используются различные индексы, поскольку динамика цен на продукцию предприятия и потребляемое им сырье может существенно отличаться от динамики инфляции. Рассчитанные с учетом инфляции денежные потоки анализируются с помощью критерия NPV.

Методика корректировки на индекс инфляции коэффициента дисконтирования является более простой. Можно написать общую формулу, связывающую обычный коэффициент дисконтирования (r), применяемый в условиях инфляции номинальный коэффициент дисконтирования (p) и индекс инфляции (i):

$$1 + p = (1 + r)(1 + i).$$

Как уже отмечалось, основными характеристиками инвестиционного проекта являются элементы денежного потока и коэффициент дисконтирования, поэтому учет риска осуществляется поправкой одного из этих параметров.

2 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «МЕТАЛЛУРГАВТОСЕРВИС»

2.1 Краткая финансово-экономическая характеристика предприятия ООО «Металлургавтосервис»

Предприятие ООО «Металлургавтосервис» зарегистрировано в г. Златоусте с 2002 года и основным видом деятельности является техническое обслуживание, ремонт электрооборудования, ремонт шин, их установку и замену, включая регулировку и балансировку колес, механический ремонт (двигателей, подвесок, рулевого управления, тормозов и т.п.), ремонт кузовов и их составных частей (дверей, замков, окон), включая окрашивание.

В таблице 2.1 приведен паспорт предприятия ООО «МЕТАЛЛУРГАВТОСЕРВИС»

Таблица 2.1 – Паспорт предприятия ООО «Металлургавтосервис»

Показатели	Сведения о предприятии
Полное и сокращенное наименование предприятия	ООО "МЕТАЛЛУРГАВТОСЕРВИС"
Юридический почтовый адрес	456203ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г ЗЛАТОУСТ, УЛ. МЕХАНИЧЕСКАЯ, Д 2-А
ИНН	7404002528
Контакты	35136-9-74-78
Дата внесения в реестр:	15.11.2002
ОКПО:	21572485
ОКВЭД:	50.20.1 (Техническое обслуживание и ремонт легковых автомобилей)

В таблице 2.2 приведем основные показатели деятельности предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015 гг.

Таблица 2.2 – Основные показатели деятельности предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Период, годы			Отклонения по годам	
	2013	2014	2015	2014	2015
Выручка (нетто) от оказания услуг (за минусом НДС), тыс. руб.	8808	8153	7455	-655	-698
Себестоимость оказанных услуг, тыс. руб.	6698	6512	5862	-186	-650
Затраты на 1 рубль оказанных услуг, коп.	76	80	79	4	-1
Чистая прибыль отчетного года, тыс. руб.	2110	1641	1593	-469	-48
Экономическая рентабельность активов, %	71,65	44,02	38,57	-27,63	-5,45

За все анализируемые периоды 2013-2015гг происходит незначительное снижение выручки от оказания услуг по техническому обслуживанию автомобилей. Это соответственно приводит к снижению чистой прибыли предприятия. Значительное увеличение внеоборотных активов в 2015 году при отрицательной тенденции снижения чистой прибыли способствовало снижению рентабельности использования активов в 2015 году на 5,45%. Экономическая рентабельность активов в 2015г. составила 38,57%.

На основании приложения А в общей характеристике предприятия целесообразно отразить основные показатели, комплексно характеризующие финансово-экономическую деятельность предприятия.

Укрупненный аналитический баланс предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015гг. позволяет сделать предварительную оценку имущественному положению предприятия и исследовать наличие, состав и структуру средств предприятия, наличие, состав и структуру источников средств предприятия, состояние, структуру и динамику изменения долгосрочных активов, дебиторской задолженности, и эффективность использования средств.

Проведя горизонтальный и вертикальный анализ показателей бухгалтерской отчетности по данным приложения А, сделаем следующие выводы:

1) На предприятии за анализируемый период времени наблюдается увеличение стоимости имущества, то есть валюты баланса, что является положительным фактором. Сопоставляя изменения в активе и пассиве, можно сделать вывод о том, что активы формировались в большей степени за счет внеоборотных активов, в частности за счет основных средств; а пассивы – за счет собственных средств. Предприятие практически независимо, т.к. доля собственных средств составляет в 2015г. 84,1%. Собственные средства превышают заемные, что указывает на финансовую независимость предприятия.

2) Сравнительный аналитический баланс предприятия показывает, что первый раздел баланса «Внеоборотные активы» за все периоды меньше третьего раздела «Капитал и резервы», что можно охарактеризовать положительно, т.к. это говорит о наличие собственных средств у предприятия, которые должны идти на создание не только основных средств, но и на оборотные средства. На предприятии присутствуют собственные оборотные средства и на конец 2015 года они составляют 384 тыс. руб. или 9,3% в структуре активов.

3) Сумма оборотных средств превышает величину краткосрочных заемных средств в течение всех трех периодов, поэтому можем сделать вывод, что исследуемое предприятие ведет нормальную хозяйственную деятельность, т.к. большая часть оборотных средств приобретается за счет собственных средств.

Таким образом, предприятие имеет «тяжелую» структуру активов, т.к. преобладает доля внеоборотных, менее мобильных активов.

Структура активов ООО «Металлургавтосервис» приведена на рисунке 2.1.

В целом, рост имущества предприятия является положительным фактором. Данный рост имущества обеспечивается преимущественно за счет наращивания собственных средств.

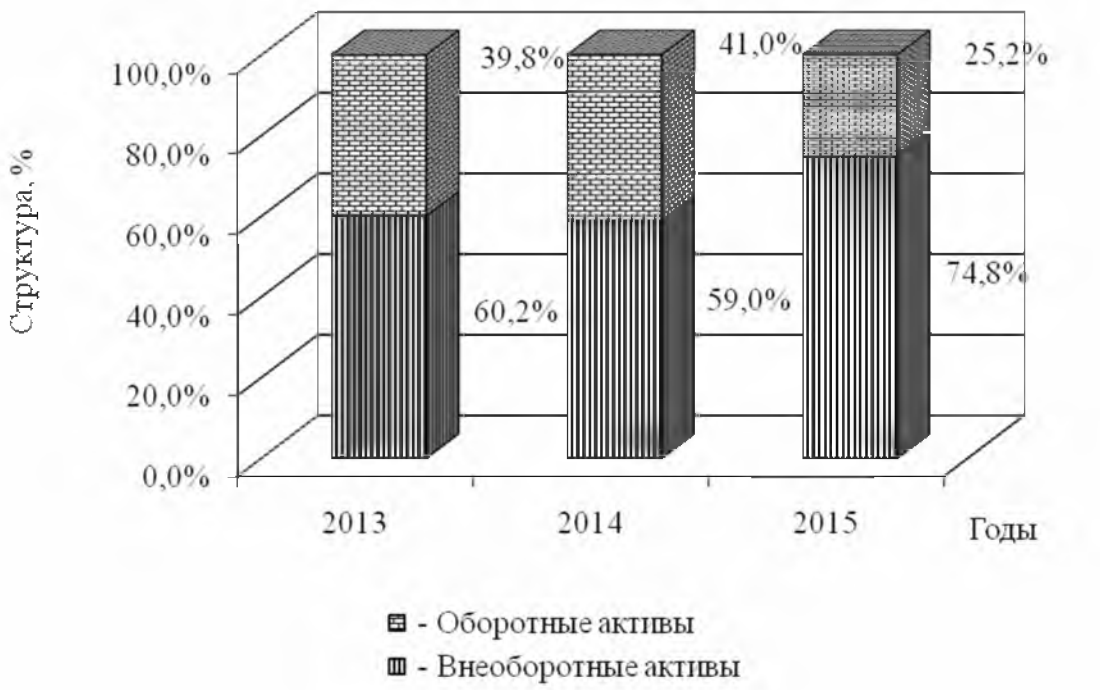

Рисунок 2.1 – Динамика структуры активов предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015гг.

Структура пассивов предприятия ООО «Металлургавтосервис» приведена на рисунке 2.2.

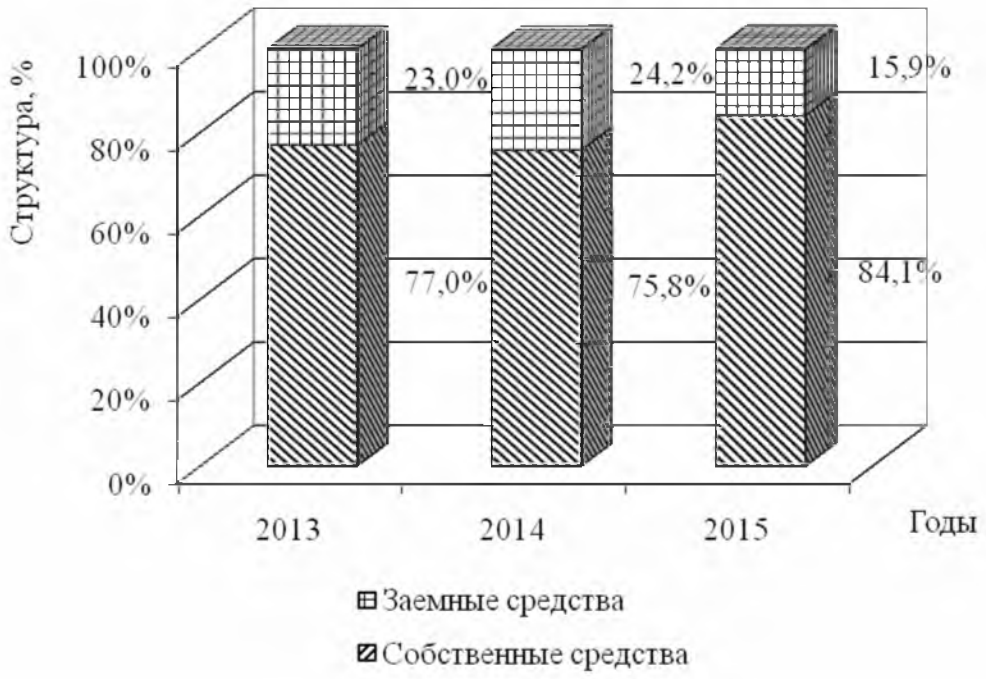

Рисунок 2.2 – Динамика структуры пассивов предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015гг.

В таблице 2.3. приведен расчет показателей ликвидности.

Таблица 2.3 – Расчет показателей ликвидности предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015 гг.

Показатель	Рекомендуемое значение	Период, годы			Отклонения по годам	
		2013	2014	2015	2014	2015
Общий коэффициент ликвидности баланса	2,0 – 2,5	0,696	0,675	0,653	-0,021	-0,022
Коэффициент абсолютной ликвидности «быстрый показатель»	0,25	0,022	0,021	0,044	-0,001	0,023
Коэффициент «критической» ликвидности	больше или равно 1,0	0,190	0,189	0,781	-0,001	0,592
Коэффициент текущей ликвидности	1,5 – 2	1,733	1,696	1,584	-0,036	-0,113
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,1	0,423	0,410	0,369	-0,012	-0,042

Практически все показатели ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Металлургавтосервис» имеют значения ниже рекомендуемых, за исключением коэффициента текущей ликвидности. Текущая ликвидность находится в пределах нормативного значения, что говорит о том, что предприятие придерживается умеренной политики и не сосредотачивает денежные средства в быстореализуемых активах.

Снижение производительности активов предприятия и его оборотных активов вызвано их нерациональным формированием. Излишние запасы служат показателем того, что производственные планы компании формируются без ориентира на объемы продаж: закупили более, чем требуется для оказания услуг, связав денежные средства в оборотных активах. Все это и является причиной

снижения показателей рентабельности и оборачиваемости предприятия ООО «Металлургавтосервис».

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

Предприятие ООО «Металлургавтосервис» финансово независимо, не привлекает кредитные ресурсы, заемные средства состоят из кредиторской задолженности. Размер кредиторской задолженности соизмерим с дебиторской, т.е. сколько отвлечено в дебиторскую задолженность, столько же привлечено за счет дебиторов.

В связи с этим, на основании показателей финансового состояния предприятия (таблица 2.4) определим способ реагирования в сложившихся условиях деятельности предприятия.

Таблица 2.4 – Оценка устойчивости финансового состояния предприятия

Объекты наблюдения за финансовой устойчивостью	Характеристика финансового состояния предприятия			
	Отсутствие финансового кризиса (устойчивое положение)	Финансовый кризис		Финансовая катастрофа
		лёгкий (неустойчивое положение)	глубокий (кризисное положение)	
Чистый денежный поток	Повышение ликвидности денежного потока	Снижение ликвидности денежного потока	Отрицательное значение чистого денежного потока	Резко отрицательное значение чистого денежного потока
Рыночная стоимость предприятия	Рост рыночной стоимости предприятия	Стабилизация рыночной стоимости предприятия	Тенденция к снижению рыночной стоимости предприятия	Обвальное снижение рыночной стоимости предприятия
Структура капитала предприятия	Стабилизация или увеличение коэффициента автономии	Снижение коэффициента автономии	Рост коэффициента и снижение эффекта финансового левериджа	Предельно высокий коэффициент и отсутствие эффекта финансового левериджа
Состав финансовых обязательств предприятия по срочности погашения	Стабилизация или снижение удельного веса краткосрочных финансовых обязательств	Повышение суммы и удельного веса краткосрочных финансовых обязательств	Высокий коэффициент неотложных финансовых обязательств	Чрезмерно высокий коэффициент неотложных финансовых обязательств

Объекты наблюдения за финансовой устойчивостью	Характеристика финансового состояния предприятия			
	Отсутствие финансового кризиса (устойчивое положение)	Финансовый кризис		Финансовая катастрофа
		лёгкий (неустойчивое положение)	глубокий (кризисное положение)	
Состав активов предприятия	Увеличение коэффициента абсолютной платёже-способности	Снижение коэффициента абсолютной платёже-способности	Существенное снижение коэффициентов абсолютной и текущей платёже-способности	Абсолютная неплатёжеспособность из-за отсутствия денежных активов
Состав текущих затрат предприятия	Стабилизация или снижение уровня переменных затрат	Тенденция к росту уровня переменных затрат	Высокий коэффициент операционного левериджа при тенденции к росту уровня переменных затрат	Очень высокий коэффициент операционного левериджа при тенденции к росту общего уровня текущих затрат
Вероятность банкротства	Отсутствует (банкротство невозможно)	Возможная	Высокая	Очень высокая
Способ реагирования	Стратегия развития	Нормализация текущей деятельности	Полное использование внутренних механизмов финансовой стабилизации	Поиск эффективных форм санации (при неудаче – ликвидация)

Комплексная система наблюдения за финансовой устойчивостью может быть предоставлена следующими основными объектами:

1) чистый денежный поток предприятия;
2) рыночная стоимость предприятия;
3) структура капитала предприятия;
4) состав финансовых обязательств предприятия по срочности погашения;
5) состав активов предприятия;
6) состав текущих затрат предприятия.

На основании данной оценки устойчивости предприятия можно сделать вывод о его финансовой стабильности и выбрать наиболее оптимальный способ реагирования. Если анализ индикаторов оценки финансового состояния указывает

на отсутствие финансового кризиса, то предприятие имеет возможность сосредоточить внимание на стратегии развития предприятия

В таблице 2.5 приведен расчет показателей-индикаторов ликвидности денежного потока ООО «Металлургавтосервис».

Таблица 2.5 – Расчет и анализ показателей-индикаторов ликвидности денежного потока ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015гг.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Отклонения по годам	
	2013	2014	2015	2014	2015
1. Валовой положительный денежный поток	12 669	9 188	6 154	-3 481	-3 034
2. Валовой отрицательный денежный поток	12 476	8 792	3 746	-3 684	-5 046
3. Коэффициент ликвидности денежного потока, (стр.1/стр.2)	1,0155	1,0450	1,6428	0,0296	0,5978

Коэффициент ликвидности денежного потока на предприятии ООО «Металлургавтосервис» имеет положительную тенденцию роста.

В таблице 2.6 приведен расчет рыночной стоимости предприятия

Таблица 2.6 – Расчет рыночной стоимости предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015гг.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Отклонения по годам	
	2013	2014	2015	2014	2015
1. Активы предприятия	2 945	3 728	4 130	783	402
2. Собственный капитал	2 268	2 826	3 472	558	646
3. Заемный капитал	677	902	658	225	-244
4. Чистые активы (стр.1-стр.3)	2 268	2 826	3 472	558	646

Показатели	Период, годы			Отклонения по годам	
	2013	2014	2015	2014	2015
5. Средневзвешенная цена капитала, %	0,2396	0,2013	0,2137	-0,0383	0,0124
6. Чистая прибыль предприятия	2 110	1 641	1 593	-469	-48
7. Рентабельность собственного капитала, % (стр.6/стр.2)	0,9303	0,5807	0,4588	-0,3497	-0,1219
8. Экономическая добавленная стоимость ((стр.7–стр.5)×стр.2)	1 567	1 072	851	-494	-221
9. Рыночная стоимость предприятия (стр.2+стр.8)	3 835	3 898	4 323	64	425

Рыночная стоимость предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015гг. возрастает. Это вызвано тем, что за все анализируемые периоды рентабельность собственного капитала превышает цену капитала, что способствует созданию экономической добавленной стоимости предприятия. Но следует отметить, что рентабельность собственного капитала имеет тенденцию снижения, при том, что средневзвешенная цена капитала возрастает. Данный факт говорит о снижении экономической добавленной стоимости предприятия. Тем не менее опережающий рост стоимости собственного капитала над стоимостью экономической добавленной стоимости предприятия способствует росту его рыночной стоимости.

В таблице 2.7 приведены расчеты показателей-индикаторов структуры активов, финансовых обязательств и текущих затрат.

В соответствии с таблицей 2.7 и расчетными индикаторами финансового состояния ООО «Металлургавтосервис» можно сделать общий вывод об устойчивом стабильном финансовом положении и стабильности деятельности предприятия.

В таблице 2.8 сведем полученные данные в ходе анализа и определим соответствующий способ реагирования при полученном финансовом состоянии для ООО «Металлургавтосервис».

Таблица 2.7 – Расчет и анализ показателей-индикаторов структуры активов, финансовых обязательств и текущих затрат на предприятии ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015гг.

В тысячах рублей

Показатели	Период, годы			Отклонения по годам	
	2013	2014	2015	2014	2015
1. Общая сумма капитала предприятия	2 945	3 728	4 130	783	402
2. Собственный капитал	2 268	2 826	3 472	558	646
3. Коэффициент автономии (стр.2/стр.1)	0,7701	0,7580	0,8407	-0,0121	0,0826
4. Краткосрочные финансовые обязательства	677	902	658	225	-244
5. Удельный вес краткосрочных финансовых обязательств, % (стр.4/стр.1)	0,2299	0,2420	0,1593	0,0121	-0,0826
6. Краткосрочные финансовые вложения	0	0	0	0	0
7. Дебиторская задолженность	545	685	485	140	-200
8. Коэффициент абсолютной платежеспособности ((стр.6+стр.7)/стр.4)	0,8050	0,7594	0,7371	-0,0456	-0,0223
9. Общая сумма текущих затрат	6 698	6 512	5 862	-186	-650
10. Сумма постоянных текущих затрат	1 875	1 888	1 876	13	-13
11. Сумма переменных текущих затрат	4 823	4 624	3 986	-199	-637
12. Уровень переменных затрат, % (стр.11/стр.9)	0,7200	0,7100	0,6800	-0,0100	-0,0300

Таблица 2.8 – Обобщающая оценка устойчивости ООО «Металлургавтосервис» за 2015 год

Объекты наблюдения за финансовой устойчивостью	Характеристика финансового состояния предприятия			
	Отсутствие финансового кризиса (устойчивое положение)	Финансовый кризис		Финансовая катастрофа
		лёгкий (неустойчивое положение)	глубокий (кризисное положение)	
Чистый денежный поток	Повышение ликвидности денежного потока	Снижение ликвидности денежного потока	Отрицательное значение чистого денежного потока	Резко отрицательное значение чистого денежного потока
	+	–	–	–
Рыночная стоимость предприятия	Рост рыночной стоимости предприятия	Стабилизация рыночной стоимости предприятия	Тенденция к снижению рыночной стоимости предприятия	Обвальное снижение рыночной стоимости предприятия
	+	–	–	–

Объекты наблюдения за финансовой устойчивостью	Характеристика финансового состояния предприятия			
	Отсутствие финансового кризиса (устойчивое положение)	Финансовый кризис		Финансовая катастрофа
		лёгкий (неустойчивое положение)	глубокий (кризисное положение)	
Структура капитала предприятия	Стабилизация или увеличение коэффициента автономии	Снижение коэффициента автономии	Рост коэффициента и снижение эффекта финансового левериджа	Предельно высокий коэффициент и отсутствие эффекта финансового левериджа
	+	–	–	–
Состав финансовых обязательств предприятия по срочности погашения	Стабилизация или снижение удельного веса краткосрочных финансовых обязательств	Повышение суммы и удельного веса краткосрочных финансовых обязательств	Высокий коэффициент неотложных финансовых обязательств	Чрезмерно высокий коэффициент неотложных финансовых обязательств
	+	–	–	–
Состав активов предприятия	Увеличение коэффициента абсолютной платёже-способности	Снижение коэффициента абсолютной платёже-способности	Существенное снижение коэффициентов абсолютной и текущей платёже-способности	Абсолютная неплатёжеспособность из-за отсутствия денежных активов
	–	+	–	–
Состав текущих затрат предприятия	Стабилизация или снижение уровня переменных затрат	Тенденция к росту уровня переменных затрат	Высокий коэффициент операционного левериджа при тенденции к росту уровня переменных затрат	Очень высокий коэффициент операционного левериджа при тенденции к росту общего уровня текущих затрат
	+	–	–	–
Вероятность банкротства	Отсутствует (банкротство невозможно)	Возможная	Высокая	Очень высокая
	+	–	–	–
Способ реагирования	Стратегия развития	Нормализация текущей деятельности	Полное использование внутренних механизмов финансовой стабилизации	Поиск эффективных форм санации (при неудаче – ликвидация)
	+	–	–	–

В целом на протяжении трех анализируемых периодов наблюдается повышение ликвидности денежного потока, рост рыночной стоимости предприятия, увеличение коэффициента автономии, снижение удельного веса

краткосрочных финансовых обязательств, а также стабилизация уровня переменных затрат по отношению к объему реализации. Исключение составляет динамика снижения коэффициента абсолютной платежеспособности, но его значение находится выше рекомендоавнного значения. Исходя из этого, ООО «Металлургавтосервис» имеет устойчивое положение, вероятность возникновения финансового кризиса и банкротства отсутствует. В данном случае наиболее подходящий способ реагирования – это стратегия развития предприятия. Таким, образом, финансовая устойчивость ООО «Металлургавтосервис» позволяет использовать на предприятии новый инвестиционный проект.

Это дает возможность предприятию инвестировать собственные и заемные ресурсы в расширение бизнеса, связанного с созданием автомоечного комплекса. Т.к. предприятие осуществляет механический ремонт двигателей, подвесок, рулевого управления, тормозов и т.п., ремонт кузовов и их составных частей, то для его осуществления необходима мойка автомобиля. Поэтому основное назначение автомоечного комплекса при действующей станции технического ремонта автомобилей является обязательное его обслуживание – мойка – перед осуществлением ремонта. Эффективная деятельность предприятия в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов его устойчивого роста и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики в значительной мере позволит увеличить прибыль и рентабельность деятельности предприятия ООО «Металлургавтосервис».

Выводы по разделу один

В данном разделе выпускной квалификационной работы изучены сущность и структура бизнес–плана и характеристика основных разделов бизнес–плана. Особое внимание уделено российской специфике бизнес–планирования, а также исследованы средства программного обеспечения, позволяющие расширить используемый при планировании инструментарий и автоматизировать процесс планирования.

2.2 Разработка основных разделов бизнес-плана развития предприятия ООО «Металлургавтосервис»

2.2.1 Резюме

Результатом настоящего проекта является:

Создание автомоечного комплекса при действующей станции технического обслуживания автомобилей.

Форма собственности: частная.

Организационно правовая форма: общество с ограниченной ответственностью.

Режим налогообложения: упрощенная система налогообложения

Актуальность бизнес плана для ООО «Металлургавтосервис»

ООО «Металлургавтосервис» имеет устойчивое положение, вероятность возникновения финансового кризиса и банкротства отсутствует. В данном случае наиболее подходящий способ реагирования – это стратегия развития предприятия. Таким, образом, финансовая устойчивость ООО «Металлургавтосервис» позволяет использовать на предприятии новый инвестиционный проект с целью расширения бизнеса.

Технико-экономические показатели проекта:

Годовая производственная мощность при односменном режиме – 9636 машин

- Очистка корпуса, колес, днища и подкрышек автомобиля от загрязнений;
- Уборка и химчистка салона и багажника;
- Полировка кузова;
- Мойка двигателя

Стоимость проекта

Общая стоимость инвестиционных затрат составляет около 188 тыс. рублей и включает в себя затраты на приобретение автономной мобильной автомойки замкнутого цикла на 1 пост и норматив оборотных средств на материалы

Финансовые результаты

При заданной рентабельности – 30% цены за услуги автомойки сложились следующим образом:

- Очистка корпуса, колес, днища и подкрышек автомобиля от загрязнений – 210 руб.
- Уборка и химчистка салона и багажника – 490 руб.
- Полировка кузова – 500 руб.
- Мойка двигателя – 280 руб.

Совокупный денежный поток – 1999 тыс. руб.

Прибыль чистая при достижении проектной мощности – 1251 тыс. руб.

Источники финансирования: собственные средства

Оценка экономической эффективности и финансовой состоятельности

При заложенном в расчетах уровне доходов, текущих и инвестиционных затрат проект может быть признан как эффективный, финансово состоятельный, увеличивающий поступления в бюджет.

Чистая приведенная стоимость NPV – 1151 тыс. руб.

Внутренняя норма доходности IRR – 72%

Срок окупаемости – 2 года

Величина показателя NPV имеет высокую чувствительность к изменению уровня цен. Для сохранения положительного значения NPV уровень цен не должен снижаться более, чем на 11 % от заложенного в расчетах. Вероятность того, что значение NPV примет значение меньше нуля при заданных сценариях реализации проекта равна 2,33%.

2.2.2 Предмет инвестируемой деятельности в ООО «Металлургавтосервис»

Предметом инвестируемой деятельности в ООО «Металлургавтосервис» является создание автомоечного комплекса на 1 пост при действующей станции технического ремонта, основное назначение которого является обязательное его обслуживание – мойка – перед осуществлением ремонта. Также данная услуга предлагается в период межсезонья, на который приходится пик моечной активности.

Предприятие ООО «Металлургавтосервис» осуществляет свою деятельность на собственном участке и рсаполагает площадью для установки автомойки.

Мытье автомобиля – это сезонная услуга. От времени года и погоды на дворе зависит скорость наполнения кассы. Пик моечной активности водителей приходится на период межсезонья. Наиболее продуктивные периоды – весна и осень. В это время зачастую даже выстраиваются очереди. А спадает интенсивность посещения моек в праздничные дни и период летних отпусков.

В среднем рентабельность такого бизнеса, в зависимости от сезона и месторасположения, может колебаться в пределах 20-50%.

ООО «Металлургавтосервис» было принято решение воспользоваться коммерческим предложением фирмы ООО «Альтлогиг», расположенного в г.Пензе, ул Пушкина, 29 (http://amojka.ru/m/1post.htm).

Автомойка представляет собой облегченную металлоконструкцию, легко монтируемую на подготовленном месте. Уникальность данной конструкции – это возможность функционировать автономно от систем централизованной канализации, водоснабжения и отопления.

Сборно-разборная автомойка выгодно отличается от стационарных тем, что монтируется в короткие сроки без привлечения какой-либо тяжелой строительной техники, силами нескольких рабочих, готовая сразу же приступить к работе. Здание поста автомойки выполняется из сборно-разборных секций пола из

металлопроката, сборно-разборных стен и кровли, утепленных слабогорючими панелями типа «Сэндвич».

На установку автомоечного поста и начала его эксплуатации потребуется 5-7 рабочих дней. Здание автомойки имеет систему вентиляции, освещения, систему очистки и рециркуляции оборотной воды. Для сооружения поста автомойки не потребуется возведение капитального здания с устройством котлована и фундамента.

Преимущества данного коммерческого предложения автомоек :

1. Мобильность. Автомойка является сборно-разборной, что само по себе решает ряд вопросов: отсутствие топографической привязанности, гибкая реакция на территориальные отношения. При необходимости, 1 постовую автомойку можно перевести в собранном виде, предварительно удалив воду из емкостей и проведя подготовительные мероприятия.

2. Автономность. Проект предполагает оснащение автомойки системами, позволяющими работать без подключения коммуникаций: водопровод, канализация, отопление. Словом, она способна функционировать на любом выровненном участке. Желательным условием является наличие на участке электричества, т.к. работа от дизельного генератора значительно увеличивает постоянные расходы этого бизнеса.

3. Соответствие экологическим требованиям. Автомойка оснащена современным гидротехническим и фильтрующим оборудованием. Осуществляется полная рециркуляция воды.

4. Доставка на место установки осуществляется при помощи еврофуры. Для установки требуется ровная площадка с перепадом высоты по диагональным углам не более 3 см., песчано-щебеночная подушка, асфальтовое покрытие или бетонная плита. При установке на уже существующее асфальтовое или бетонное покрытие, необходимый уровень перепадов высот достигается при помощи металлических стапелей.

5. Срок изготовления, с момента внесения предоплаты, составляет 30 календарных дней, но уточняется на момент размещения заявки.

6. Гарантийное обслуживание осуществляет в течение одного года с момента запуска мойки. Расчетный срок эксплуатации 10 лет.

7. Планировка: автомойка производится с левосторонней или правосторонней компоновкой технической зоны.

Технические характеристики приведены в приложении Б.

Самая востребованная услуга «автобань» – мойка кузова. К ней можно добавить мойку днища, колес, двигателя, ковриков, уборку салона, химическую чистку и т.д. Конечная цена складывается из того, какие услуги хочет получить приехавший на мойку автовладелец.

Разброс цен на услуги автомоек в России большой. В разных регионах страны мойка кузова машины стоит от 500 до 800 рублей, пропылесосить салон можно за 50−150 рублей. Химчистка салона колеблется в пределах 1000−2000 рублей. Причем уровень цен зависит не только от месторасположения мойки, но и от ее престижности, включающей в себя современный дизайн, передовые технологии мойки и качество обслуживания. В зависимости от уровня услуг и цен, на каждой мойке складывается свой контингент клиентов.

2.2.3 Конкуренция

Основными конкурентами ООО «Металлургавтосервис» в автомоечном бизнесе, расположенном в районе металлургического завода являются «Автомойка, ИП Колушева Ю.Н.» и « Автомойка «На семи ветрах».

В порядке убывающей значимости можно выделить определяющие факторы конкурентоспособности, которые показаны в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Факторы конкурентоспособности

Критерий	Автомойка ООО «Металлургавтосервис»	Основные конкуренты	
		ИП Колушева Ю.Н.	«На семи ветрах»
Качество	Высокое исполнение работы	Высокое исполнение работы	Высокое качество исполнение работы не всегда
Индивидуальный подход	качественная работа высококвалифицированных специалистов	качественная работа специалистов	Выполнение работ стандартно
Уровень цены	Выше средней	Выше средней	Выше средней
Наличие автосервиса	Станция техобслуживания	Нет автосервиса	Нет автосервиса
Исключительность услуги	Услуга–новинка	Услуга –новинка	Услуга–новинка
Репутация фирмы	Новая автомойка	Хорошая репутация	Ненадежная репутация

Нашей фирме необходимо завоевать хорошую репутацию среди потенциальных клиентов, приложить все усилия для удовлетворения их потребностей. Немаловажно, что это не повлияет на цены. Для постоянных клиентов мы будем предоставлять скидки в размере 3%.

Для привлечения клиентуры мы планируем провести специальную ценовую политику. Для привлечения клиентов мы планируем активно использовать известные в среде автомобилистов дисконтные карты компании «Автокард». Владельцы этих карт имеют право на скидку при обслуживании на автосервисе и мойке. Еще подъезжая к мойке, водители будут видеть знак, с помощью которого они узнают, есть ли на мойке свободный пост. Это простое маркетинговое решение позволит оптимизировать работу.

Наш неординарный подход к исполнению своих обязательств, несомненно, завоюет симпатии клиентов.

Интерес клиентов к услугам нашей автомойки мы рассчитываем привлечь за счет:

- качественной работы высококвалифицированных специалистов;
- многопрофильности нашей организации и широкого диапазона представляемых услуг;

– расширение рынка услуг;
– разработки гибкой системы оплаты.

2.2.4 Производственный раздел бизнес-плана развития предприятия ООО «Металлургавтосервис»

Расчет производственной мощности автоуслуг

Производственная мощность рассчитывается по формуле

$$ПП = Фд \times Т, \quad (2.1)$$

где ПП – годовая производственная программа, машин.;

Фд – действительный фонд времени работы оборудования, ч;

Т – производительность за 1 час рабочего времени, машин, составляет 3 машины в час.

$$Фд = Фн \times \left[1 - (\alpha_р + \alpha_н)\right], \quad (2.2)$$

где Фн – номинальный фонд времени работы оборудования при двухсменной работе, ч;

$\alpha_Р$ – коэффициент, учитывающий потери времени, связанные с проведением плановых ремонтов и всех видов обслуживания (0,03…0,07);

$\alpha_н$ – коэффициент, учитывающий потери времени на настройку и подналадку оборудования во время рабочих смен (0,05…0,1).

$$Фн = Тсм \times Ксм \times Фрд, \quad (2.3)$$

где Тсм – продолжительность смены, ч.;

Ксм – число смен в сутках;

Фрд – число рабочих дней в году (365 дней)

Расчет действительного фонда времени работы оборудования приведен в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Расчет действительного фонда времени работы оборудования и производственной мощности в год

Показатели	Односменный режим
1. Число календарных дней в году, дней	365
2. Число праздничных дней в году	0
3. Число рабочих дней в году (с.1-с.2)	365
4. Число смен в сутках, смен	1
5. Продолжительность смены, час	10
6. Номинальный фонд времени работы оборудования, час (стр.3*стр.4*стр.5)	3 650
7. Коэффициент, учитывающий потери времени, связанные с проведением плановых ремонтов и всех видов обслуживания	0,05
8. Коэффициент, учитывающий потери времени на настройку и подналадку оборудования во время рабочих смен	0,07
9. Действительный фонд времени работы оборудования, час (стр.6*(1-(стр.7+стр.8))	3 212
10. Производительность за 1 час рабочего времени, машин	3
11. Производственная программа, машин (с.9*с.10)	9636

Таким образом, с помощью автомоечного комплекса при бесперебойной работе гарантируется для обслуживания 9636 машин в год.

Общие данные для планирования приведены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Общие данные для планирования

Показатели	Единица измерения	Значение показателя
Длительность интервала планирования (ИП)	дни	360
Срок жизни проекта	год	3
Дата начала проекта	–	01.01.2016
Инвестиционная фаза	год	1

Производственная программа автоуслуг, сгруппированная по видам услуг приведена в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Производственная программа автоуслуг на период планирования

Номенклатура услуг	Структура продукции, %	Срок жизни проекта, годы		
		2016	2017	2018
Очистка корпуса, колес, днища и подкрышек автомобиля от загрязнений	45%	4336	4336	4336
Уборка и химчистка салона и багажника	20%	1927	1927	1927
Полировка кузова	25%	2409	2409	2409
Мойка двигателя	10%	964	964	964
Итого:	100%	9636	9636	9636

Освоение новой автомойки до полной 100%-ой производственной мощности произойдет в 2017 году. В 2016 году процент освоения проектных мощностей, более низкий, по сравнению с проектным объем оказываемых автоуслуг. Для расчета планируемых объемов автоуслуг и себестоимости в период освоения воспользуемся следующей таблицей.

Таблица 2.13 – Значения коэффициентов, учитывающих характер процесса освоения в 2016 году

Показатели	Срок жизни проекта, годы		
	2016	2017	2018
Уровень освоения проектного объема производства	0,8	0,9	1

Расчет общего размера инвестиций

Для реализации данного инвестиционного проекта требуется комплект оборудования. Согласно коммерческому предложению выбираем вариант комплектации «Премиум», который включает транспортировку по России (Приложение Б). Стоимость данного варианта комплектации составляет 1820 тыс. руб.

Капитальные вложения в нормируемые оборотные средства (Кос) определяются прямым счетом по формуле

$$Кос = Нпз \quad (2.4)$$

где Нпз – соответственно величины нормативов величины нормируемых оборотных средств в производственных запасах.

Норматив оборотных средств в производственных запасах определяется в зависимости от среднесуточного расхода материалов (Qсут) и нормы запаса в календарных днях (Тпз) по формуле:

$$Нпз = Qсус \times Тпз = \frac{ПП}{360} \times М \times Тпз \qquad (2.5)$$

где М – затраты на материалы с учетом транспортно-заготовительных расходов;
Тпз – норма запаса в календарных днях, определяемая периодичностью поставок, временем на приемку и подготовку материала и учитывающая страховой запас.

При расчете норм оборотных средств учитываются следующие запасы: транспортный, текущий и страховой.

Транспортный запас учитывает период времени от даты оплаты платежного требования до даты поступления груза на склад предприятия.

Текущий (динамический) запас предназначен для обеспечения непрерывности производственного процесса в интервалах между двумя очередными поставками. Рекомендуется принимать в размере 50% от средней продолжительности интервала между двумя смежными поставками.

Страховой запас необходим для предотвращения возможных перебоев в снабжении, работе транспорта, нарушений сроков поставки. Норму страхового запаса рекомендуется устанавливать в размере 30-50% нормы оборотных средств на текущий запас. Расчет оборотных средств на образование производственных запасов для очистки корпуса, колес, днища и подкрышек автомобиля от загрязнений приведен в таблице 2.14.

Расчет оборотных средств на образование производственных запасов для уборки и химчистки салона и багажника приведен в таблице 2.15.

Расчет оборотных средств на образование производственных запасов для полировки кузова приведен в таблице 2.16.

Таблица 2.14 – Расчет величины норматива нормируемых оборотных средств в производственных запасах (очистка корпуса, колес, днища и подкрышек автомобиля от загрязнений)

Наименование материалов	Однодневный расход, руб.	Норма запаса, дни			Производственные запасы, руб.
		текущего	страхового	всего	
Комплектация запчастей к автомойки	716,33	20	10	30	21489,90
Реагенты 1литр для автомойки	45,62	30	15	45	2052,90
Шампунь для бесконтактной мойки	134,38	26	13	39	5240,82
Салфетки AION для автомойки	5,84	30	15	45	262,85
Средство, дезодорирующее для HDR-555 30литров	155,06	18	9	27	4186,62
Итого нормативов оборотных средств					33233,09

Таблица 2.15 – Расчет величины норматива нормируемых оборотных средств в производственных запасах (уборка и химчистка салона и багажника)

Наименование материалов	Однодневный расход, руб.	Норма запаса, дни			Производственные запасы, руб.
		текущего	страхового	всего	
Комплектация запчастей к автомойки	318,37	10	5	15	4775,55
Шампунь для бесконтактной мойки	134,38	24	12	36	4837,68
Салфетки AION для автомойки	2,60	30	15	45	117,00
Средство дезодорирующее для HDR-555 30литров	68,91	18	9	27	1860,57
Итого нормативов оборотных средств					11590,80

Таблица 2.16 – Расчет величины норматива нормируемых оборотных средств в производственных запасах (полировка кузова)

Наименование материалов	Однодневный расход, руб.	Норма запаса, дни			Производственные запасы, руб.
		текущего	страхового	всего	
Комплектация запчастей к автомойки	397,96	16	8	24	9551,04
Салфетки AION для автомойки	3,25	24	12	36	117,00
Средство дезодорирующее для HDR-555 30литров	86,14	14	7	21	1808,94
Итого нормативов оборотных средств					11476,98

Расчет оборотных средств на образование производственных запасов для мойки двигателя приведен в таблице 2.17.

Таблица 2.17 – Расчет величины норматива нормируемых оборотных средств в производственных запасах (мойка двигателя)

Наименование материалов	Однодневный расход, руб.	Норма запаса, дни			Производственные запасы, руб.
		текущего	страхового	всего	
Комплектация запчастей к автомойки	159,18	28	14	42	6685,56
Реагенты 1литр для автомойки	45,62	30	15	45	1916,04
Салфетки AION для автомойки	1,30	30	15	45	58,50
Средство дезодорирующее для HDR-555 30литров	34,46	20	10	30	1033,80
Итого нормативов оборотных средств					9693,90

Расчет общей суммы инвестиций приведен в таблице 2.18

Таблица 2.18 – Оценка общего размера инвестиций

В тысячах рублей

Показатель	Значение
Прямые капитальные вложения (включая затраты на транспортировку и монтаж оборудования)	1820
Затраты на приобретение оборотных средств	65
Общий размер инвестиций	1885

Расчет себестоимости продукции

Расчет себестоимости продукции заключается в оценке прямых производственных затрат и накладных расходах

Прямые материальные затраты состоят из материальных затрат, затрат на заработную плату производственных рабочих, а также затрат на топливо, энергию, воду для технологических целей.

Затраты на сырье и материалы для очистки корпуса, колес, днища и подкрышек автомобиля от загрязнений рассчитывается в таблице 2.19.

Таблица 2.19 − Расчет затрат на сырье и материалы (очистка корпуса, колес, днища и подкрышек автомобиля от загрязнений)

Наименование материала	Расход на годовую программу
Комплектация запчастей к автомойке	259356,18
Реагенты 1литр для автомойки	49548,29
Шампунь для бесконтактной мойки	67368,92
Салфетки AION для автомойки	2114,85
Средство дезодорирующее для HDR-555 30литров	56139,60
Итого:	434527,84

Затраты на сырье и материалы для уборки и химчистки салона и багажника рассчитывается в таблице 2.20.

Таблица 2.20 − Расчет затрат на сырье и материалы (уборка и химчистка салона и багажника)

Наименование материала	Расход на годовую программу
Комплектация запчастей к автомойке	115256,78
Шампунь для бесконтактной мойки	62556,86

Наименование материала	Расход на годовую программу
Салфетки AION для автомойки	940,38
Средство дезодорирующее для HDR-555 30литров	24948,20
Итого:	203702,22

Затраты на сырье и материалы для полировки кузова рассчитывается в таблице 2.21.

Таблица 2.21 − Расчет затрат на сырье и материалы (полировка кузова)

Наименование материала	Расход на годовую программу
Комплектация запчастей к автомойке	144099,40
Салфетки AION для автомойки	1175,02
Средство дезодорирующее для HDR-555 30литров	31191,40
Итого:	176465,82

Затраты на сырье и материалы для мойки двигателя рассчитывается в таблице 2.22.

Таблица 2.22 − Расчет затрат на сырье и материалы (мойка двигателя)

Наименование материала	Расход на годовую программу
Комплектация запчастей к автомойки	57647,34
Реагенты 1литр для автомойки	5082,99
Салфетки AION для автомойки	470,07
Средство дезодорирующее для HDR-555 30литров	12478,20
Итого:	75678,60

Расчет затрат на оплату труда производственного персонала производится на основе среднемесячной заработной плате — 10500 руб., численности производственного персонала – 2 человека.

Таблица 2.23 − Расчет затрат на заработную плату производственных рабочих

Показатель	Значение
Численность производственного персонала, чел.	2
Среднемесячная заработная плата, руб.	1050
Число месяцев в прогнозном периоде (год), мес.	12
ИТОГО заработная плата, руб.	25200
Районный коэффициент (15%), руб.	3780
Начисления на заработную плату (26%), руб.	8694
ИТОГО средств на оплату труда производственного персонала, руб.	37674

Расчет затрат на электроэнергию (таблица 2.24) производится на основе потребляемой всем оборудованием мощности в час – 15 кВт. Стоимость 1 кВт – 2,30 рублей.

Таблица.2.24 –Расчет затрат на электроэнергию (за год)

Показатель	Значение
Эффективный фонд времени работы оборудования за прогнозный период, час	3 212
Потребление оборудованием мощности, кВт/час	15
Общее количество мощности за прогнозный период, кВт	48180
Стоимость 1 кВт/час, руб.	2,96
ИТОГО затраты на электроэнергию, руб.	142612,8

Стоимость объектов основных средств постепенно переносится на стоимость произведенной продукции посредством начисления амортизации (износа).

Начисление амортизации может производиться способом линейной амортизации.

При использовании линейного способа расчета амортизации годовая сумма амортизационных отчислений определяется на основании балансовой стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования объекта.

Норма амортизации

$$A = \frac{1}{n}, \qquad (2.6)$$

где n – срок службы оборудования.

Годовая сумма амортизации рассчитывается в таблице 2.25.

Таблица 2.25 – Расчет амортизационных отчислений

Наименование объектов основных средств	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Срок службы, лет	Норма амортизации, %	Годовая сумма амортизации, тыс. руб.
Автономная мобильная автомойка замкнутого цикла на 1 пост	1820	10	10%	182

Накладные расходы, связанные с содержание, организацию и управлением автомойки (расходы на отопление, освещение и содержание помещений; арендная плата за помещения; оплата труда работников, занятых обслуживанием производства) принимаются в размере 12% от ФОТ работников

$$НР = 37674 \times 0{,}12 = 7047 руб.$$

Расчет себестоимости услуг автомойки и цена одной услуги приведен в приложение В таблица В.1.

При заданной рентабельности 30%, средняя цена за услугу составила 345,5 руб.

Цены за услуги автомойки сложились следующим образом:

- Очистка корпуса, колес, днища и подкрышек автомобиля от загрязнений – 210 руб.
- Уборка и химчистка салона и багажника – 490 руб.
- Полировка кузова – 500 руб.
- Мойка двигателя – 280 руб.

2.2.5 Разработка финансового раздела бизнес-плана

Этот раздел бизнес–плана призван обобщить материалы предыдущих частей и представить их в стоимостном выражении. Здесь необходимо подготовить сразу несколько документов, а именно:

- прогноз объемов реализации;
- прогноз финансовых результатов;
- баланс денежных расходов и поступлений (денежные потоки);
- расчет точки достижения безубыточности.

Источники и условия финансирования проекта

Финансирование инвестиционного проекта может осуществляться за счет собственных и привлеченных средств.

В качестве собственных финансовых средств выступает нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления, земельные участки и другие виды активов предприятия.

Финансирование проекта (общая сумма инвестиций – 1885 тыс. руб.), осуществляется за счет собственных средств. По данным бухгалтерской отчетности ООО «Металлургавтосервис» располагает нераспределенной прибылью в размере 3462 тысячи рублей.

Прогноз объемов реализации

Прогнозируемые объемы производства и реализации продукции с учетом периода освоения приведены в таблице 2.26.

Таблица 2.26 – Прогнозируемые объемы оказываемых услуг автомойки

Показатели	Срок жизни проекта, годы		
	2016	2017	2018
Производственная мощность, машин	9636	9636	9636
Уровень освоения проектного объема производства, %	0,8	0,9	1
Объем оказываемых услуг, машин	7709	8672	9636
Прогнозный индекс инфляции, коэффициентах	1,085	1,075	1,072
Цена услуги, руб.	374,87	402,98	432,00
Выручка от продаж, руб.	2889779	3494826	4162726

Прогноз финансовых результатов приведен в таблице 2.17.

Таблица 2.27 – Прогноз финансовых результатов

Показатели	Срок жизни проекта, годы		
	2016	2017	2018
Общий доход (выручка от реализации)	2889779	3494826	4162726

Показатели	Срок жизни проекта, годы		
	2016	2017	2018
Прямые производственные затраты (переменные затраты), том числе:	1853725	1793479,23	1922609,734
Маржинальная прибыль	1036053	1701347	2240116
Амортизация	182000	182000	182000
Накладные расходы	57920	57920	57920
Прибыль до налогообложения	796133	1461427	2000196
Налог на прибыль	173386,715	209689,5585	249763,563
Чистая прибыль	622747	1251737	1750433
То же нарастающим итогом	622747	1874484	3624917

Баланс денежных расходов и поступлений (денежные потоки)

Необходимым условием успеха инвестиционного проекта и критерием его принятия служит неотрицательное значение общего сальдо денежного потока поступлений и платежей (доходов и затрат), которое определяется суммированием итоговых величин сальдо операционной (производственно-сбытовой) инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

В таблице 2.28 приводится расчет чистых денежных потоков.

Таблица 2.28 – Расчет чистых денежных потоков

Показатели	Срок жизни проекта, годы		
	2016	2017	2018
1. Приток (поступление) наличности	2889779	3494826	4162726
1.1. Доход от продаж	2889779	3494826	4162726
2. Отток (выплаты) наличности	4152032	2117962	2278158
2.1. Активы, созданные за счет собственных средств (за минусом заемных)	1885000	0	0
2.2. Прямые производственные затраты (переменные затраты)	1853725	1668353	1788474
2.3.Амортизация	182000	182000	182000
2.4. Накладные расходы	57920	57920	57920
2.7. Налог на прибыль	173386,715	209689,5585	249763,563
3. Чистый денежный поток за год	-1262253	1376864	1884568
4. То же нарастающим итогом	-1262253	114611	1999179

Расчет точки достижения безубыточности

Устойчивость проекта по отношению к возможным изменениям условий реализации может быть оценена как на отдельных шагах расчетного периода, так и в целом за период его реализации. В этих целях для наиболее важных параметров проекта и внешней среды (объема производства, цен производимой продукции и др.) определяются границы безубыточности и эффективности. На стадии оценки эффективности проекта в целом при расчете уровня безубыточности в составе полных операционных издержек не учитываются платежи в погашение займов и проценты по ним. При этом проект считается устойчивым, если в расчетах по проекту в целом уровень безубыточности не превышает 0,7 – 0,6 после освоения проектных мощностей. Проект считается устойчивым с точки зрения участника, если уровень безубыточности не превышает 1,0 после освоения проектных мощностей и 0,6 после завершения расчетов по инвестиционному кредиту. Близость уровня безубыточности к единице (100%) свидетельствует при этом о недостаточной устойчивости проекта к колебаниям спроса на продукцию на данном шаге. В то же время высокие значения этого показателя не могут рассматриваться как признак не реализуемости проекта.

Аналитический метод определения точки безубыточности заключается в расчете порогового объема производства и пороговой выручки. Для расчета объёма выручки, покрывающего постоянные и переменные издержки, целесообразно использовать такую величину как сумма покрытия. Расчет суммы покрытия позволит определить, сколько средств зарабатывает предприятие, производя и реализуя свою продукцию, с тем, чтобы окупить постоянные издержки и получить прибыль.

Сумма покрытия (Sп) означает вклад в покрытие постоянных расходов и получение прибыли.

$$Sп = В – Ипер, \quad (2.6)$$

где В – выручка от реализации;

Ипер – переменные затраты.

Коэффициентом покрытия (K) называется доля суммы покрытия в выручке от реализации.

$$K = \frac{Sп}{В}, \tag{2.7}$$

Пороговая выручка рассчитывается по формуле:

$$В_{безуб} = \frac{Ипост.}{К}, \tag{2.8}$$

где $В_{безуб}$ – пороговая выручка;

Ипост – постоянные затраты.

Пороговый объем производства с использованием формул:

$$N_{безуб} = \frac{Ипост.}{Ц - Z}, \tag{2.9}$$

где $N_{безуб}$ – безубыточный объем производства (пороговый);

Ц – цена единицы продукции;

Z – удельные переменные издержки.

Уровень безубыточности рассчитывается по формуле:

$$УБ = \frac{Ипост.}{В - Ипер} \tag{2.10}$$

Для того чтобы оценить насколько проектируемая выручка от продаж превышает пороговую выручку, обеспечивающую безубыточность, рассчитывается запас прочности (St) – процентное отклонение проектной выручки от пороговой.

$$St = \left(\frac{(В - В')}{В}\right) \times 100\% \tag{2.11}$$

Значение запаса прочности показывает, что если в силу изменения ситуации на рынке выручка предприятия в процентном соотношении сократится менее чем на St, то предприятие будет получать прибыль; если более – то оно окажется в убытке.

Рассчитаем показатели безубыточности инвестиционного проекта. Исходные данные возьмем в приложении В (таблица В.1) для 2017 года, когда будут достигнуты проектные мощности.

Расчет пороговой выручки и порогового объема для изделия при полной загрузке производственной мощности приведены в таблице 2.24.

Таблица 2.29 – Расчет показателей предельного уровня

Показатели	Обозначение	2017 год
1. Цена реализации, руб.	Ц	403
2. Объем реализации, машин	N	8672
3. Валовая выручка, руб. (стр.1×стр.2)	В	3494826
4. Постоянные затраты, руб.	Ипост	239920
5. Переменные затраты, руб.	Иперем	1668353
6. Валовые издержки, руб. (стр.4+стр.5)	И	1908273
7. Сумма покрытия, руб. (стр.3–стр.5)	Sп	1826473
8. Коэффициент покрытия, (стр.7/стр.3)	К	0,52
9. Удельные переменные издержки, руб. (стр.5/стр.2)	z	192
10. Пороговый объем производства, машин (стр.4/(стр.1–стр.9))	Nбезуб	1139
11. Пороговая выручка от реализации, руб. (стр.4/стр.8)	Вбезуб	459069
12. Уровень безубыточности, коэффициент (стр.4/(стр.3-стр.5))	УБ	0,27
13. Запас прочности, % ((стр.3–стр.11)/стр.3)	St	86,86%

Показатели предельного уровня для 2017 года имеют следующие значения:

- Пороговый объем реализации Nбезуб = 1139 машин/год.
- Пороговая выручка Вбезуб =459 069 руб./год.
- Запас прочности St = 86,86%.
- Уровень безубыточности УБ = 0,27.

Так как уровень безубыточности не превышает 0,7–0,8, то проект по приобретению автомоечного комплекса можно признать устойчивым.

2.3 Показатели финансово-экономической целесообразности проекта

Для оценки общей экономической эффективности инвестиционных проектов используются следующие показатели:

1) Чистая приведенная стоимость (NPV);
2) Внутренняя норма рентабельности (IRR);
3) Срок окупаемости проекта (простой PP и дисконтированный dPP)

Оценка показателей эффективности проекта базируется на определении денежных потоков по годам прогнозируемого периода. Денежные потоки рассчитаны в таблице 2.28 финансового раздела бизнес-плана.

Часто реализация инвестиционных проектов на протяжении одного и того же или нескольких периодов времени характеризуются как доходами, так и затратами. Если в течение прогнозного периода доходы превышают затраты, мы можем говорить о положительном денежном потоке, если же затраты превышают доходы, то мы можем назвать их оттоком денежных средств или отрицательным денежным потоком. Таким образом, денежный поток показывает разницу между двумя финансовыми потоками: идущим на предприятие и выходящим из него в течение прогнозного периода.

Подсчитанные денежные потоки для каждого периода суммируется и находится полный денежный поток за время осуществления проекта. Он показывает полную сумму средств, образующуюся на счете предприятия за время реализации проекта, но без учета фактора времени, риска и неопределенности.

$$\sum ДП = 1\ 999\ 179 \text{ руб.}$$

Для нахождения показателя – чистая приведенная стоимость проекта (NPV), денежные потоки для каждого периода реализации проекта суммируются и приводятся к моменту времени начала реализации проекта с помощью коэффициента дисконтирования (r=0,2137).

Расчет показателей эффективности инвестиций в производство новой продукции (стальные двери) приведен в таблице 2.30.

Таблица 2.30 – Расчет показателей эффективности инвестиций в производство новой продукции

В рублях

Показатели	Период прогнозирования, год			Итого
	2016	2017	2018	
1. Притоки денежных средств	2 889 779	3 494 826	4 162 726	10 547 331
2. Оттоки денежных средств	4 152 032	2 117 962	2 278 158	8 548 152
3. Денежный поток (стр.1-стр.2)	-1 262 253	1 376 864	1 884 568	1 999 179
4. Денежный поток нарастающим итогом	-1 262 253	114 611	1 999 179	851 536
5. Ставка дисконтирования, доли процента	0,2137	0,2137	0,2137	1
6. Множитель дисконтирования	1	0,823926835	0,67885543	3
7. Дисконтированные притоки (стр.1*стр.6)	2 889 779	2 879 481	2 825 889	8 595 149
8. Дисконтированные оттоки (стр.2*стр.6)	4 152 032	1 745 046	1 546 540	7 443 617
9. Дисконтированный денежный поток (стр.3*стр.6)	-1 262 253	1 134 435	1 279 350	1 151 531
5. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом	-1 262 253	-127 818	1 151 531	-238 540
Показатели эффективности инвестиций				
Чистая приведенная стоимость, руб	1 151 531			

Показатели	Период прогнозирования, год			Итого
	2016	2017	2018	
Индекс рентабельности, коэф.	1,15			
Норма доходности, %	72%			
Срок окупаемости простой, лет	1,8			
Срок окупаемости дисконтированный, лет	2,1			

Из таблицы видно, что все показатели соответствуют своим критериальным значениям. Проект окупается через 1,8 года. Чистый дисконтированный доход составляет 1151 тыс. руб. Об этом же говорит и индекс доходности, величина которого составляет 1,15. Максимальная стоимость денег в проекте 72%, что на 51% больше ставки сравнения в 21%, это говорит о том, что проект не является рискованным.

С точки зрения инвестиционного анализа данный проект принимается. Проект окупается задолго до окончания периода расчета. Имеет высокую норму доходности и низкий риск.

2.4 Риск-анализ инвестиционного проекта

В мировой практике инвестиционного менеджмента используются различные методы анализа рисков инвестиционных проектов (ИП). К наиболее распространенным из них следует отнести анализ чувствительности критериев эффективности.

Анализ чувствительности показателей широко используется в практике финансового менеджмента. В общем случае он сводится к исследованию зависимости некоторого результирующего показателя от вариации значений показателей, участвующих в его определении. Целью анализа является определение степени влияния различных факторов на финансовый результат проекта. Другими словами, этот метод позволяет получить ответы на вопросы

вида: что будет с результирующей величиной, если изменится значение некоторой исходной величины? Отсюда его второе название — анализ «что будет, если» («what if» analysis).

Как правило, проведение подобного анализа предполагает выполнение следующих шагов.

1) Задается взаимосвязь между исходными и результирующим показателями в виде математического уравнения или неравенства.

2) Определяются наиболее вероятные значения для исходных показателей и возможные диапазоны их изменений.

3) Путем изменения значений исходных показателей исследуется их влияние на конечный результат. Определяются наиболее критические переменные, которые в наибольшей степени влияют на эффективность проекта (результат). С учетом степени влияния разрабатывается стратегия наиболее безопасного и эффективного пути реализации проекта.

Обычная процедура анализа чувствительности предполагает изменение одного исходного показателя, в то время как значения остальных считаются постоянными величинами.

Недостатком метода является предпосылка о том, что изменение одного фактора рассматривается изолированно, тогда как на практике возможно совокупное влияние нескольких факторов на результат.

Проведем анализ чувствительности проекта по 2011 году, когда предприятие выходит на полную проектную мощность. Наиболее часто проводят анализ чувствительности по следующей математической модели

$$П = N \times (Ц - z) - Ипост \qquad (2.12)$$

Результирующим фактором является прибыль, исходными факторами являются объем производства, цена единицы продукции, удельные переменные издержки и постоянные затраты. Диапазон изменения исходных факторов задается в пределах 2…5%.

Рассмотрим влияние первого фактора (N – объем производства) на изменение прибыли при его увеличении на 5%:

$$N' = 1{,}05 \times N, \tag{2.13}$$

где N' – объем производства, скорректированный на 5%.

$$П^{N} = N' \times (Ц - z) - Ипост, \tag{2.14}$$

где $П^{N}$ – значение прибыли при измененном исходном факторе *N*.

Чувствительности прибыли на изменение исходных факторов определяется как прирост (+ΔП,%) или снижение прибыли (–ΔП,%):

$$\pm \Delta П^{N} = \left(\frac{П^{N}}{П} - 1 \right) \times 100\%, \tag{2.15}$$

где $\pm \Delta П^{N}$ – чувствительность прибыли на изменение первого фактора (N).

Аналогичным образом рассчитывается чувствительность прибыли на изменение остальных исходных факторов. Результаты анализа чувствительности сводятся в таблицу 2.31.

Таблица 2.31 – Результаты анализа чувствительности прибыли

Показатели	Обозначение	2017 год	N*	Ц*	z*	Ипост*
Годовой объем производства, машин	N	8672	9106,02	8672	8672	8672
Цена за единицу продукции, тыс. руб.	Ц	403	403	423	403	403
Удельные переменные затраты, тыс.руб.	z	192	192	192	202	192
Постоянные затраты, тыс. руб.	Ипост	239920	239920	239920	521804	251916
Прибыль по проекту, тыс. рублей	П	1586553	1677877	1761295	1221252	1574557
Степень влияния годового объема на прибыль проекта, %			5,76%			
Степень влияния цены продукции на прибыль проекта, %				11,01%		
Степень влияния удельных переменных издержек на прибыль проекта, %					-23%	
Степень влияния постоянных затрат на прибыль проекта, %						-0,76%

Наибольшее влияние на прибыль оказывают такие факторы как цена продукции и переменные издержки. При увеличении цены на 5%, прибыль предприятия возрастет на 11,01%. При увеличении переменных издержек на 5%, прибыль предприятия сократится на 23%. Таким образом, предприятию необходимо отслеживать, чтобы темп роста переменных издержек был ниже темпа роста цены услуги.

Проведем анализ чувствительности результата проекта NPV на изменение объемов продаж. С этой целью разработаем пессимистический и оптимистический варианты изменения ключевого показателя.

Использование сценариев в процессе анализа инвестиционных рисков включает выполнение следующих шагов.

1. Определяют несколько вариантов изменений ключевых исходных показателей (пессимистический, базовый и оптимистический).

2. Каждому варианту изменений приписывают его вероятностную оценку.

3. Для каждого варианта рассчитывают вероятное значение критерия NRV (либо IRR, PI), а также оценки его отклонений от среднего значения.

4. Проводится анализ вероятностных распределений полученных результатов.

В целом метод позволяет получать достаточно наглядную картину для различных вариантов реализации проектов, а также предоставляет информацию о чувствительности и возможных отклонениях. Метод сценариев может быть легко реализован в среде EXCEL.

Величина риска измеряется двумя критериями:

1) среднее ожидаемое значение;

2) колеблемость (изменчивость) возможного результата.

При сравнении различных вариантов проекта чаще всего используют показатель среднего ожидаемого интегрального эффекта (NPV).

Если вероятности различных условий реализации проекта известны точно, ожидаемый интегральный эффект рассчитывается по формуле математического ожидания:

$$NPV^{ожд} = \sum_{i=1}^{m} NPV^{i}_{инт} \times P_i, \qquad (2.16)$$

где $NPV^{ожд}$ – ожидаемый интегральный эффект проекта;

$NPV^{i}_{инт}$ – интегральный эффект при i-м условии реализации;

P_i – вероятность реализации этого условия;

m – число вариантов реализации проекта.

В общем случае расчет ожидаемого интегрального эффекта рекомендуется производить по формуле

$$NPV^{ожд} = л \times NPV^{max} + (1 - л) \times NPV^{min}, \qquad (2.17)$$

где λ – специальный норматив для учета неопределенности эффекта, отражающий систему предпочтений соответствующего хозяйствующего субъекта в условиях неопределенности. При определении ожидаемого интегрального экономического эффекта рекомендуется принимать на уровне 0,3;

NPV^{max}, NPV^{min} – наибольшее и наименьшее значение интегрального эффекта по различным вариантам проекта.

Конкретной оценкой рискованности может служить оценка среднего (среднеквадратического) отклонения доходности различных вариантов проекта от соответствующей средней ожидаемой доходности

$$у_{NPV} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{m} (NPV_i - NPV^{ожд})^2}{m}} \qquad (2.18)$$

В простейшем случае среднеквадратическое отклонение пессимистической и оптимистической оценок доходности от их среднестатистической ожидаемой величины

$$у_{NPV} = \sqrt{л \times \left(NPV^{max} - NPV^{ожд}\right)^2 + (1 - л) \times \left(NPV^{min} - NPV^{ожд}\right)^2} \qquad (2.19)$$

Среднеквадратическое отклонение является мерой абсолютной колеблемости. Для анализа обычно используют относительный показатель степени риска – коэффициент вариации, в процентах, определяемый по формуле

$$V = \frac{у_{NPV}}{NPV^{ожд}} \times 100\% . \qquad (2.20)$$

Чем выше коэффициент вариации, тем сильнее колеблемость признака, тем выше степень риска проекта. Установлена следующая качественная оценка различных значений коэффициента вариации:

до 10% – слабая колеблемость;

10…25% – умеренная колеблемость;

свыше 25% – высокая колеблемость.

Результаты вероятностного анализа, полученные с применением программных средств типа приведены в таблице 2.32.

Таблица 2.32 – Результаты вероятностного анализа

Показатели	Сценарии		
	наихудший	наилучший	вероятный
NPV, тыс. руб.	-214	2 202	1151
Среднее ожидаемое значение NPV, тыс. руб.	1912		
Квадраты разностей	13 900 594	7 223 463	120 340
Среднеквадратическое отклонение	2 661		
Коэффициент вариации	75,72%		
Вероятность того, что значение NPV меньше нуля	2,33%		

Вероятностный анализ позволил определить вероятность того, что значение NPV примет значение меньше нуля при заданных сценариях реализации проекта равна 2.33%.

Выводы по разделу два

В аналитической части бизнес–плана представлен бизнес–план инвестиционного проекта (на примере ООО «Металлургавтосервс»). Также краткая финансово – экономическая характеристика предприятия, историческая справка, территориальная принадлежность, описывается выпускаемая продукция. Рассмотрено технико-экономческое обоснование целесообразности инвестиций, проведены маркетинговые исследования. Углубленно разработан производственный план. Приводятся расчеты производственной мощности, общего размера инвестиций, себестоимости продукции. Разработан финансовый план, осуществлен прогноз денежных потоков.

Также рассчитаны показатели финансово – экономической целесообразности проекта. Дана оценка основных показателей эффективности проекта. Проведенный риск–анализ инвестиционного проекта позволил определить, что при заданных сценариях реализации проекта вероятность возникновения убытков практически отсутствует Таким образом, разработанный бизнес-план можно считать экономически обоснованным и целесообразным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бакалаврская выпускная квалификационная работа посвящена разработке бизнес−плана развития предприятия – создание автомоечного комплекса при действующей станции технического обслуживания автомобилей для предприятия ООО «Металлургавтосервис», основным видом деятельности, которого является диагностика и ремонт автомобилей, установка сигнализации и другого дополнительного оборудования с соблюдением всех стандартов заводов-изготовителей, как автомобиля, так и дополнительного оборудования.

Проведенный анализ финансового положения предприятия позволил сделать следующие выводы:

В целом на протяжении трех анализируемых периодов наблюдается повышение ликвидности денежного потока, рост рыночной стоимости предприятия, увеличение коэффициента автономии, снижение удельного веса краткосрочных финансовых обязательств, а также стабилизация уровня переменных затрат по отношению к объему реализации. Исключение составляет динамика снижения коэффициента абсолютной платежеспособности, но его значение находится выше рекомендоавнного значения.

ООО «Металлургавтосервис» имеет устойчивое положение, вероятность возникновения финансового кризиса и банкротства отсутствует. В данном случае наиболее подходящий способ реагирования – это стратегия развития предприятия. Таким, образом, финансовая устойчивость ООО «Металлургавтосервис» позволяет использовать на предприятии новый инвестиционный проект.

Данный факт дает возможность предприятию инвестировать собственные и заемные ресурсы в расширение бизнеса, связанного с созданием автомоечного комплекса. Т.к. предприятие осуществляет механический ремонт двигателей, подвесок, рулевого управления, тормозов и т.п., ремонт кузовов и их составных

частей, то для его осуществления необходима мойка автомобиля. Поэтому основное назначение автомоечного комплекса при действующей станции технического ремонта автомобилей является обязательное его обслуживание – мойка – перед осуществлением ремонта. Эффективная деятельность предприятия в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов его устойчивого роста и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики в значительной мере позволит увеличить прибыль и рентабельность деятельности предприятия ООО «Металлургавтосервис».

В плане производства определены технико-экономические показатели проекта, а именно:

– Общая сумма капитальных вложений на приобретение автомоечного комплекса составили 1885,5 тыс. руб.

При заданной рентабельности – 30% цены за услуги автомойки сложились следующим образом:

– Очистка корпуса, колес, днища и подкрышек автомобиля от загрязнений – 210 руб.
– Уборка и химчистка салона и багажника – 490 руб.
– Полировка кузова – 500 руб.
– Мойка двигателя – 280 руб.

Совокупный денежный поток – 1999 тыс. руб., Прибыль чистая при достижении проектной мощности – 1251 тыс. руб.

Источники финансирования: собственные средства

Оценка экономической эффективности и финансовой состоятельности

При заложенном в расчетах уровне доходов, текущих и инвестиционных затрат проект может быть признан как эффективный, финансово состоятельный, увеличивающий поступления в бюджет.

Чистая приведенная стоимость NPV – 1151 тыс. руб.

Внутренняя норма доходности IRR – 72%

Срок окупаемости – 2 года

Величина показателя NPV имеет высокую чувствительность к изменению уровня цен. Для сохранения положительного значения NPV уровень цен не должен снижаться более, чем на 11 % от заложенного в расчетах. Вероятность того, что значение NPV примет значение меньше нуля при заданных сценариях реализации проекта равна 2,33%.

Таким образом, бизнес-план развития предприятия можно считать экономически обоснованным и целесообразным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 26 октября 2008 г. N 127–ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Правовая справочная система «Гарант».
2. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. / Грищенко О.В. – Таганрог: Изд–во ТРТУ, 2013. – 321 с.
    i. Афанасьев А. Управление компанией с помощью EVA. / А. Афанасьев, А. Нетесова // Финансовый директор. – 2012. – № 2.
    ii. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента./ И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 526 с.
3. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта./ И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 255 с.
4. Батрин, Ю.Д. Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий. Монография. / Ю.Д. Батрин, П.А. Фомин. – М.: Высшая школа, 2012. – 234 с.
5. Бережная, Е.В. Математические методы моделирования экономических систем. / Е.В. Бережная, В.И. Бережной. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 366 с.
6. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности / Пер. с англ. / Л.А. Бернстайн. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 323 с.
7. Бригхэм, Ю. Энциклопедия финансового менеджмента. – 5–е изд. / Ю. Бригхэм. – М.: Экономика, 2013. – 483 с.
8. Бланк, И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х томах. – К.: Эльга-Н, Ника_Центр, 2011;
9. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. Том 2. – К.: Ника-Центр, 2011. – 512 с;
10. Бринк, И.Ю. Бизнес-план предприятия. Теория и практика/ И.Ю. Бринк, Н.А. Савельева– Ростов-на-Дону, 2012. – 384 с;

11. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк– М.: «Дело», 2011. –888с;
12. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.-практ. пособие/ П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк – М.: Дело, 2013.— 832с.;
13. Ван Хорн, ДЖ.К. Основы управления финансами. / Ван Хорн, ДЖ.К. - М.: Финансы и статистика, 2012. – 324 с.
14. Вишнякова, О.М. Преддипломная практика: учебное пособие / О.М. Вишнякова, Н.В. Некрасова. – Челябинск: Изд–во ЮУрГУ, 2007. – 47 с.
15. Вишнякова, О.М. Количественные методы перспективного экономико-финансового анализа учебное пособие / О.М. Вишнякова, Н.В. Некрасова. – Челябинск: Изд–во ЮУрГУ, 2009. – 147 с.
16. Вишнякова, О.М. Преддипломная практика для студентов экономических специальностей: Учебное пособие. / О.М. Вишнякова, Т.И. Гусева, О.Н. Кожанова, Н.В. Некрасова.– Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2002
17. Вишнякова, О.М. Финансово–экономическая эффективность в системе управления предприятием: монография / О.М. Вишнякова Н.В. Некрасова, Д.А. Селиверстов. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ 2010. –339 с.
18. Выявление и подсчет резервов возможного увеличения прибыли и рентабельности предприятия // Экономист. – 2013. – № 3. – с. 30–36.
19. Градов, В.И. Экономическая стратегия фирмы. / В.И. Градов – М.: Финансы и статистика, 2011. – 356 с.
20. Грачев, А.В. Моделирование финансовой устойчивости предприятия / А.В. Грачев // Финансовый менеджмент. – 2012. – № 5.
21. Грачев, А.В. Рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия/ А.В. Грачев // Финансовый менеджмент.– 2012. – №3.
22. Донцова, Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской

отчетности. / Л.В. Донцова. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 300с.

23. Доход, прибыль и рентабельность // Вопросы экономики. – 2011. – № 5. – с. 12–21

24. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 512с.

25. Колас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Пер. с франц. / Б.Колас. – М.: Финансы. ЮНИТИ, 2012. – 576 с.

26. Комаров, А.В. Стратегия исполнения обязательств предприятия по оплате товаров (работ, услуг) в условиях дефицита денежных ресурсов / А.В. Комаров// Финансовый менеджмент. – 2013. – № 2.

27. Кравченко, П.П. Образовательный курс финансового управляющего. Курс из шести лекций. / П.П. Кравченко // Финансовый менеджмент. – 2011. – №1 – 6.

28. Крейнина, М.Н. Бухгалтерский баланс как база для принятия решений по управлению активами и пассивами предприятия / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. – 2013. – № 12.

29. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент. / М.Н. Крейнина. – М.: «Дело и сервис», 2012. – 289 с.

30. Крылов, Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учебное пособие./ Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова – 2-е изд., перераб. И доп. — М.: Финансы и статистика, 2013. – 608с.;

31. Лимитовский, М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. М.: "ДЕКА" – 2012.;

32. Любанова, Т.П. Бизнес-план. Учебно-практическое пособие./ Т.П. Любанова, Л.В. Мясоедова – М.: Издательство ПРИОР, 2012. – 96 с.;

33. Маккей, П. Технология и управление финансами компании. / П. Маккей // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №5.

34. Макарьева, В.И. Анализ финансово–хозяйственной деятельности организации для бухгалтера и руководителя. / В.И. Макарьева. – М.: Налоговый вестник, 2013. – 214 с.

35. Некрасова, Н.В. Преддипломная практика: учебное пособие / Н.В. Некрасова, О.М. Вишнякова. – Челябинск: Изд–во ЮУрГУ, 2008. – 70 с.

36. Некрасова Н.В. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие/ Под ред. Д.А. Селиверстова. — Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2006. — 61 с.

37. Оценка динамики показателей рентабельности и степени выполнения плана // ЭКО. – 2012. – № 9. – с. 26–34.

38. Павлова, Л.П. Финансовый менеджмент: Учебник. / Л.П. Павлова. – М.: Инфра–М, 2012. –342 с.

39. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент: Учебное пособие для ВУЗов / Г.Б. Поляк, И.А. Акодис / Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 356 с.

40. Показатели рентабельности как инструмент инвестиционной политики и ценообразования предприятия // Финансы. – 2013. – № 1. – с. 15 – 25

41. Показатели рентабельности как основные характеристики факторной среды формирования прибыли предприятий // Финансы.– 2013.– № 12.– с. 45–50.

42. Рейтлян, Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений. / Я.Р. Рейтлян. - М., Финансы и статистика, 2011. – 274 с.

43. Рентабельность капитала предприятия // Экономист. – 2012. – № 11. – с. 7–14.

44. Рентабельность фирмы и методы ее повышения // Экономист. – 2012. – № 8. – с.28 – 36.

45. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ./ Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 479с.

46. Старовойтов, М.К. Практический инструментарий организации

управления промышленным предприятием. Монография. / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин. - М.: Высшая школа, 2013.

47. Трохина, С.Д. Управление финансовым состоянием предприятия / С.Д. Трохина, В.А. Ильина, Т.Ф. Морозова // Финансовый менеджмент. – 2012. – №1.

48. Уткин, Э.А. Финансовое управление./ Э.А. Уткин. – М.: Инфра – М, 2012. – 574 с.

49. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Изд–во Перспектива, 2013. – 655 с.

50. Хотинская, Г.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Г.И. Хотинская. – М.: Дело и сервис, 2012. – 191 с.

51. Целых, А. Прогноз – дело тонкое / А. Целых // Финансовый менеджмент. – 2011. – № 12.

52. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа предприятия. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев.- М.: ИНФРА – М, 2012. – 207 с.

53. Шим, Джей К.Методы управления стоимостью и анализа затрат. Пер. с англ./ Шим Джей К., Сигел Дж. Г. - М.: Информационно–издательский дом «Филин», 2012.

54. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование./ Авт.колл.под рук.акад. М.И. Баканова и акад. А.Д. Шеремета. –М.: Финансы и статистика, 2012. – 438 с.

55. Экономический инструментарий принятия управленческих решений: Учебное пособие. / Гольдштейн Г.Я., Гуц А.Н. – Таганрог: ТРТУ, 2012. – 255 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Укрупненный аналитический баланс предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015гг.

Таблица А1 – Укрупненный аналитический баланс предприятия ООО «Металлургавтосервис» за 2013-2015гг.

Наименование статей	Периоды, год				Изменение за 2014 год			Период, год		Изменение за 2015 год		
	2013		2014					2015				
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Темп изменения, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Темп изменения, %
1. Внеоборотные активы												
1.1. Основные средства	1772	60,2%	2198	59,0%	426	-1,2%	124,0%	3088	74,8%	890	15,8%	140,5%
ИТОГО по разделу 1	1772	60,2%	2198	59,0%	426	-1,2%	124,0%	3088	74,8%	890	15,8%	140,5%
2. Оборотные активы												
2.1. Запасы и затраты	613	20,8%	826	22,2%	213	1,3%	134,7%	528	12,8%	-298	-9,4%	63,9%
2.2. Дебиторская задолженность	545	18,5%	685	18,4%	140	-0,1%	125,7%	485	11,7%	-200	-6,6%	70,8%
2.3. Денежные средства	15	0,5%	19	0,5%	4	0,0%	126,7%	29	0,7%	10	0,2%	152,6%
ИТОГО по разделу 2	1173	39,8%	1530	41,0%	357	1,2%	130,4%	1042	25,2%	-488	-15,8%	68,1%
Стоимость имущества (итог баланса)	2945	100,0%	3728	100,0%	783	0,0%	126,6%	4130	100,0%	402	0,0%	110,8%

Наименование статей	Периоды, год				Изменение за 2014 год			Период, год		Изменение за 2015 год		
	2013		2014					2015				
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Темп изменения, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Темп изменения, %
3. Капитал и резервы												
3.1. Уставной капитал	10	0,3%	10	0,3%	0	-0,1%	100,0%	10	0,2%	0	0,0%	100,0%
3.2. Нераспределенная прибыль	2258	76,7%	2816	75,5%	558	-1,1%	124,7%	3462	83,8%	646	8,3%	122,9%
ИТОГО по разделу 3	2268	77,0%	2826	75,8%	558	-1,2%	124,6%	3472	84,1%	646	8,3%	122,9%
4. Долгосрочные пассивы	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0%	0	0,0%	0	0,0%	0%
5. Краткосрочные пассивы												
5.1. Заемные средства	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0%	0	0,0%	0	0,0%	0%
5.2. Кредиторская задолженность	677	23,0%	902	24,2%	225	1,2%	133,2%	658	15,9%	-244	-8,3%	72,9%
ИТОГО по разделу 5	677	23,0%	902	24,2%	225	1,2%	133,2%	658	15,9%	-244	-8,3%	72,9%
Всего заемных средств	677	23,0%	902	24,2%	225	1,2%	133,2%	658	15,9%	-244	-8,3%	72,9%
Итог баланса	2945	100,0%	3728	100,0%	783	0,0%	126,6%	4130	100,0%	402	0,0%	110,8%
Величина собственных средств в обороте	496	16,8%	628	16,8%	132	0,0%	126,6%	384	9,3%	-244	-7,5%	61,1%

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Основные технические данные и характеристики автомойки на 1 пост

Наименование параметра и условное обозначение единицы измерений	Наименование параметра и условное обозначение единицы измерений
Габаритные размеры, не более, мм - длина - ширина - высота	 10200 5000 3600
Размеры моечного отделения, не менее, мм - длина - ширина - высота	 7400 4800 2700
Габаритные размеры легковых автомобилей, обслуживаемых автомойкой, не более, мм - длина - ширина на уровне боковых зеркал заднего вида - высота	 6000 2300 2100
Масса изделия, не более, кг - конструктивная (при транспортировании, без воды в емкостях) - эксплуатационная	 10000 17000
Среднее время, затрачиваемое на мойку кузова одного автомобиля, мин	От 15 до 30
Среднее количество обслуживаемых автомобилей в сутки	20
Напряжения переменного тока, В	380/220±22
Частота переменного тока, Гц	50±1
Вид топлива отопительной установки	дизельное
Автономный запас топлива отопительной установки, л	100
Расход топлива системы отопления, не более, л/ч	1,1
Мощность отопительной установки, от, кВт	15
Максимальная суммарная потребляемая мощность электропотребителей от, кВт	11,6
Максимальное давление напора воды при мойке, бар	180
Средний расход воды на мойку одного автомобиля, $м^3$	0,05
Емкость резервуара чистой воды, не менее, $м^3$	1
Емкость резервуара отработанной воды, не менее, $м^3$	3
Емкость резервуара очищенной воды системы оборотного водоснабжения, не менее, $м^3$	2
Система вентиляции - тип - производительность	Принудительная вытяжная с механическим побуждением 1000 м3\час

Таблица Б.2 – Варианты комплектации автомойки на 1 пост

№п.п.	Параметр	Лайт	Медиум	Премиум
1.	Габариты	Стандартные	Стандартные	Стандартные
2.	Пол	Утепленный, Алюминевое покрытие	Утепленный, Алюминевое покрытие	Утепленный, Алюминевое покрытие
3.	Фасонные элементы	стандарт	стандарт	эксклюзивные
4.	Окна	нет	нет	По 2 окна 80Х50 с каждой стороны
5.	Дверь в воротах	нет	нет	есть
6.	Привод ворот	ручной	ручной	ручной-цепной
7.	Светофор	нет	нет	есть
8.	Аппарат высокого давления	керхер HD 6/16-4м	керхер HD 7/18-4м	керхер HD 7/18-4м
9.	Пылеводосос NEVADA 640	нет	нет	есть
10.	Пылесос	есть	есть	есть
11.	Пеногенератор Meclube 01527 бак 50л	нет	нет	есть
12.	Пенокомплект	есть	есть	есть
13.	Компрессор	нет	нет	есть
14.	Система водоочистки	оборотная	оборотная глубокой очистки	оборотная глубокой очистки
15.	Система подачи сжатого воздуха	нет	нет	есть
16.	Доставка	Не включена	Не включена	Доставка по РФ включена в стоимость
17.	Стоимость	1 550 000р.	1 630 000р.	1 820 000р.

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Расчет себестоимости изготовления и цены по видам автоуслуг

Таблица В.1 – Себестоимость и цена одной услуги автомойки

Наименование элементов затрат	Очистка корпуса, колес, днища и подкрышек автомобиля от загрязнений		Уборка и химчистка салона и багажника		Полировка кузова		Мойка двигателя	
	на программу	на 1 машину	на программу	на 1 машину	на программу	на 1 машину	на программу	на 1 машину
Сырье и основные материалы	577114,9969	133,09	583575,7538	302,81	780699,262	324,08	77997,815	80,94
Затраты на электроэнергию	35653,2	8,22	35653,2	18,50	35653,2	14,80	35653,2	37,00
Затраты на оплату труда производственного персонала с начислениями	37674	8,69	40850	21,20	38652	16,04	37980	39,41
Итого переменных затрат	650442,1969	150,00	660078,9538	342,51	855004,462	354,92	151631,02	157,36
Амортизация	45500	10,49	45500	23,61	45500	18,89	45500	47,22
Накладные расходы	4520,88	1,04	19417,8	10,08	24272,25	10,08	9708,9	10,08
Итого постоянные затраты	50020,88	11,54	66327,2	34,42	71534	29,69	55913,6	58,03
Итого полная себестоимость услуги, руб.	700463,0769	161,5384615	726406,1538	376,9230769	926538,462	384,6153846	207544,62	215,384615
Цена 1 услуги (рентабельность 30%)		210		490		500		280
Выручка от реализации	910602		944328		1204500		269808	
Общая выручка от реализации	3329238							
Средняя цена, руб.	345,5							