

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.В.Григорьев

« ____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА
38.03.01 Экономика

Оценка эффективности инвестиционного проекта по покупке импортного
оборудования в ООО Автодизель

Руководитель _____ к.э.н., доцент Д.Н. Суслов

Выпускник _____ Е.В. Назарько

Нормоконтролер _____ Колышкина Д.Н.

Красноярск 2016

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра «Международные экономические отношения»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.В.Григорьев

« ____ » _____ 2016 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студенту (ке) _____
(фамилия, имя, отчество студента(ки))

Группа ЭЭ12-02МЭ Направление (специальность) 38.03.01 Экономика

Тема выпускной квалификационной работы: «Оценка эффективности инвестиционного проекта по покупке нового импортного оборудования в ООО «Автодизель»»

Утверждена приказом по университету № _____ от _____

Руководитель ВКР: Д.Н. Суслов

Исходные данные для ВКР:

- нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие вопросы проведения валютных операций и осуществления валютного контроля;
- данные контрольно-надзорных служб Российской Федерации, Банка России, Минфина России;
- информационно-аналитические статьи, опубликованные в научной и периодической печати, размещенные на официальных отечественных и зарубежных сайтах в Интернете.

Перечень разделов ВКР:

Введение

- 1 Анализ рынка автосервисных услуг
- 2 Анализ финансового состояния ООО «Автодизель» за 2014-2015гг.
- 3 Эффективность инвестиционного проекта по покупке импортного оборудования для технического обслуживания дизельных автомобилей

Заключение

Перечень графического или иллюстрированного материала с указанием основных чертежей, плакатов, слайдов:

- 16 Таблиц;
- 3 Приложения.

Руководитель выпускной
квалификационной работы

(подпись)

Суслов Д. Н.
(инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению

(подпись, инициалы и фамилия студента)

« ____ » _____ 201_ г.

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК

выполнения выпускной квалификационной работы

Наименование и содержание этапа (раздела)	Срок выполнения
Выбор направления исследования.	12.03.2016-15.03.2016
Обсуждение с научным руководителем структуры бакалаврской работы.	23.03.2016-25.03.2016
Сбор теоретического материала.	30.03.2016-17.04.2016
Прохождение преддипломной практики.	09.05.2016-22.05.2016
Подготовка разделов бакалаврской работы: Введение.	18.04.2016-20.04.2016
I раздел (глава).	21.04.2016-25.04.2016
II раздел (глава).	10.05.2016-18.05.2016
III раздел (глава) и заключение.	20.05.2016-29.05.2016
Оформление выпускной квалификационной работы.	29.05.2016-08.06.2016
Предзащита бакалаврской работы на кафедре.	10.06.2016
Работа над презентацией основных результатов выпускной квалификационной работы.	10.06.2016-17.06.2016

Руководитель

выпускной квалификационной работы _____

Д.Н. Суслов

Задание принял к исполнению _____

Е.В. Назарько

«__» _____ 201__

ANNOTATION

This degree is devoted to assessing the effectiveness of investment project for the purchase of foreign equipment by auto repair company 'Autodiesel' in Krasnoyarsk.

The subject of the research is the investment project for purchase BOSCH STEP 3 CRI equipment.

The main purpose of this diploma project is assessment of the effectiveness of investment project to make decision of purchasing or no purchasing of equipment.

Successful achieving purpose requires fulfillment the following tasks:

- Analysis of the Russian and world markets of auto repair.
- Analysis of the financial standing of the "Autodiesel";
- Evaluation of the company's possibility to purchase the equipment;
- Calculation of efficiency of the investment project;
- Sensitivity analysis to changes of key factors

The degree work consists of three chapters.

The first chapter includes the analysis of world and Russian auto repair markets. Description of the world market development trends and key features of the Krasnoyarsk auto repair market development. Also the first chapter includes a comparison of the 'Autodiesel' and its main competitor activities.

The second chapter contains analysis of the financial standing of the "Autodiesel" and assessed the possibility equipment purchase.

The third chapter includes a description of the investment project, the assessment of its effectiveness and the purchase of equipment impact for further activities of Autodiesel

Finally contains the main conclusions of the thesis.

The diploma project contains 74 pages, 16 tables and 3 attachments

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
1. Анализ рынка автосервисных услуг.....	9
1.1 Общая характеристика ООО «Автодизель».....	9
1.2 Анализ мирового рынка автосервисных услуг.....	11
1.3 Анализ рынка автосервисных услуг в России и Сибирском Федеральном округе	14
1.4 Анализ рынка автосервисных услуг Сибирского Федерального округа и города Красноярска.....	19
2. Анализ финансового состояния ООО «Автодизель» за 2014-2015гг.	23
2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ отчетности ООО «Автодизель»	24
2.2 Анализ оборачиваемости и рентабельности предприятия	28
2.3 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «Автодизель»	36
3. Эффективность инвестиционного проекта по покупке импортного оборудования для технического обслуживания дизельных автомобилей.....	47
3.1 Инвестиционный проект по покупке оборудования Bosch STEP3 CRI.....	47
3.2 Финансовый план реализации инвестиционного проекта по покупке оборудования для ООО «Автодизель»	48
3.3 Экономический эффект инвестиционного проекта по покупке оборудования Bosch STEP3 CRI на прогнозные результаты деятельности ООО «Автодизель».....	54
Заключение	65
Список сокращений	67
Список использованных источников	68
Приложение А	71
Приложение Б	72
Приложение В.....	73

ВВЕДЕНИЕ

В последнее время растет необходимость людей в услугах по ремонту и техобслуживанию автомобилей. Именно поэтому количество автосервисов и авторемонтных мастерских увеличивается ежегодно. Рынок автосервисных услуг - одна из наиболее динамичных и быстро развивающихся отраслей в мире. В данной работе будет рассматриваться оценка эффективности инвестиционного проекта по покупке оборудования в автосервис.

Тема инвестирования денежных средств является актуальной, так как вложение капитала для получения прибыли в современном мире является важной частью экономических отношений. Природа инвестирования состоит в использовании части общественного продукта для улучшения качества и количества всех производственных мощностей общества. Для любого предприятия необходимы инвестиции, они обеспечивают стабильное развитие предприятий и их устойчивость. Необходимость инвестиционной деятельности заключается в стремлении предприятий получить гарантии своего развития, и износом оборудования. Каждый инвестор перед тем, как вложить деньги, должен убедиться, что проект окупится, принесет прибыль и не нанесет ущерб экономическому состоянию предприятия, что и называется оценкой эффективности инвестиционного проекта.

Целью работы является разработка и оценка эффективности инвестиционного проекта по покупке оборудования предприятием ООО «Автодизель» BOSCH STEP3 CRI. Достижение поставленной цели потребовало решения следующих задач:

- Анализ мирового и российского рынка автосервисных услуг
- Анализ финансового состояния ООО «Автодизель»;
- Оценка возможности компании по покупке оборудования;
- Расчет показателей эффективности инвестиционного проекта;
- Анализ чувствительности показателей эффективности к изменению ключевых критических параметров.

Бакалаврская работа включает в себя три главы.

В первой главе содержится анализ мирового и российского рынков автосервисов. Основные тенденции развития и ключевые особенности данных рынков. А также первая глава включает в себя сравнение деятельности ООО «Автодизель» и его основного конкурента.

Вторая глава включает в себя анализ финансового состояния ООО «Автодизель» и его возможности покупки оборудования.

В третьей главе содержится описание инвестиционного проекта, оценка его эффективности и влияние покупки данного оборудования на дальнейшее развитие предприятия.

Объектом исследования данной дипломной работы является инвестиционный проект по покупке оборудования BOSCH STEP3 CRI.

В качестве предмета исследования выступает оценка эффективности данного инвестиционного проекта.

В процессе исследования применялись анализ, табличный метод моделирования, методы варьирования, прогнозирования.

Теоретической и методологической основой исследования являются нормативно-правовые акты, учебные пособия таких авторов как Виленский П.П., Лившиц В.Н., Смоляк С.А., Коссов В.В., Шахназаров А.Г. и др., публикации в периодические издания, данные отчетности предприятия ООО «Автодизель».

Практическая значимость данной работы заключается в принятии или отказе от проекта покупки оборудования предприятием ООО «Автодизель» на основе оценки эффективности данного проекта.

1. Анализ рынка автосервисных услуг

1.1 Общая характеристика ООО «Автодизель».

ООО «Автодизель» - это дизельный сервисный центр с поддержкой авторизации и полным гарантийным обслуживанием товаров брендов BOSCH и DENSO. ООО «Автодизель» занимается обслуживанием топливных систем автомобильной, судовой, строительной и сельскохозяйственной техники, а также энергетических установок [14].

ООО «Автодизель» был образован в 1998 году. Основная специализация заключается в ремонте топливной аппаратуры дизельных двигателей иностранного и отечественного производства, в поставке запасных частей для топливной аппаратуры брендов ZEXEL, BOSCH, DENSO, Delphi, дизельных двигателей [18]. ООО «Автодизель» занимается ремонтом топливных систем Common Rail.

Целями работы ООО «Автодизель» являются обеспечение удовлетворения клиентов сервисным обслуживанием и предоставление самых качественных услуг на рынке [18]. Самой главной целью деятельности «Автодизель» является получение прибыли.

Как и любой автосервис, «Автодизель» преследует ряд задач, которые выполняет в ходе своей деятельности. Условно их можно разделить на внешние и внутренние. Внешние задачи включают в себя оказание максимального спектра услуг владельцем автомобиля. Внутренние задачи направлены на максимально эффективное использование оборудования, площадей и рабочего времени персонала. С помощью второго комплекса задач происходит решение задач первого типа. Выполнение этих задач невозможно без наличия необходимого оборудования.

ООО «Автодизель» является официальным дилером японской фирмы DENSO – DENSO DIESEL SERVICE, данный статус был получен в сентябре

2006 года. В октябре 2008 года ООО «Автодизель» получил статус BOSCH DIESEL SERVICE, а затем и статус BOSCH DIESEL CENTER [14].

Дилер — это коммерческий посредник, занимающийся перепродажей товаров завода-изготовителя от своего имени и за свой счет. Дилер — это самостоятельная сторона в сделке, и третьи лица вступают в юридические отношения только с ним, а не с заводом-изготовителем товаров, которые он реализует.

На рынке могут действовать «официальные дилеры» какого-либо производителя на основе соглашения с ним. Таким соглашением дилеру предоставляется право именовать себя на рынке как «официальный дилер» такого-то завода-изготовителя, но при этом дилер действует юридически от своего имени, за свой счет и риск.

Официальный дилер в отличие от обычного продавца подходит профессионально и более квалифицированно к работе, так как владеет полной информацией о технике, работает непосредственно по схеме «завод — изготовитель — дилер — покупатель», обладает специальными знаниями и подготовленными, прошедшими обучение, кадрами для осуществления гарантийного ремонта и технического осмотра техники; у дилера имеется склад оригинальных запасных частей, что ускоряет ремонт техники, официальное дилерство дает возможность избегать иных перекупщиков, что снижает стоимость техники для конечного покупателя.

Получение дилерства от завода-изготовителя является показателем стабильности и финансовой надежности компании, это дает клиентам ООО «Автодизель» уверенность, что компания не пропадет на рынке и сможет обслуживать технику и в течение длительного времени после продажи. Официальный дилер четко следует правилам завода-изготовителя при работе с техникой, ее содержании, хранении, предпродажной подготовке, гарантийных обязательствах перед покупателем техники, Работники ООО «Автодизель» регулярно проходят обучение и ознакомление с новыми моделями техники на заводе-изготовителе.

Структура предприятия крайне простая. Помимо основного подразделения ООО «Автодизель», находящегося в Красноярске по адресу ул. Спандаряна, 10 есть 3 филиала на ул. Телевизорная, 4/1, на ул. Калинина, 8 и на ул. 60 лет Октября, 160 [14].

В ООО «Автодизель» трудятся 33 работника. В компании два структурных подразделения: административное и цех по ремонту автомобилей.

К административному подразделению относятся:

Генеральный директор

- Коммерческий директор
- Главный бухгалтер
- Директор автосервиса
- Директор магазина
- Делопроизводитель
- Инженер по новой технике
- Мастер
- Менеджер
- Менеджер по продажам
- Снабженец
- Экспедитор

В цехе по ремонту автомобилей трудятся:

- Слесарь по ремонту автомобилей третьего разряда
- Слесарь по ремонту автомобилей четвертого разряда
- Слесарь по ремонту автомобилей пятого разряда
- Слесарь по ремонту автомобилей шестого разряда
- Автоэлектрик-диагност
- Слесарь по ремонту топливной аппаратуры

1.2 Анализ мирового рынка автосервисных услуг

Рынок автосервисных услуг - это отношения между автовладельцами и предприятиями системы автосервиса по поводу купли-продажи услуг,

направленных на поддержание работоспособности и восстановления автомобиля в течение всего срока эксплуатации.

Поддержание и восстановление работоспособности автомобилей включает в себя услуги по контролю технического состояния (диагностирование), техническому обслуживанию (гарантийное, регламентное, сезонное) и ремонту (автомобилей, агрегатов, кузова).

В последние годы на мировом рынке автосервисных услуг наблюдался рост. Отрасль автосервисных услуг сильно фрагментирована, менее 10% выручки генерируется ведущими компаниями. Рентабельность отдельных компаний зависит от удобного расположения и хорошей рекламы. В отрасли автосервисных услуг от количества автомобилей и частотой их использования. [19] Увеличение спроса на автомобили положительно влияет на востребованность услуг по ремонту автомобилей. На спрос на автомобили влияют следующие факторы:

- Повышение уровня жизни;
- Улучшение дорожной инфраструктуры;
- Рост располагаемого дохода [21].

В ближайшие 10 лет ожидаются двузначные показатели темпа роста предоставления автосервисных услуг. Основной причиной этого роста является увеличение производства транспортных средств, повышение безопасности автомобилей, спрос на дополнительные услуги, рост количества автомобилей, повышение информированности клиентов о различных автомобилях [20].

Выделяют следующую классификацию компаний на мировом рынке автосервисных услуг:

По виду предоставляемых услуг:

- Компании, продающие автомобили;
- Автосервисные компании, работающие по франшизе;
- Специализированные магазины;
- Одиночные сервисы по ремонту автомобилей;

- Другие компании.

По типу транспортных средств:

- Ремонт легковых автомобилей;
- Ремонт грузовых автомобилей;
- Ремонт мотоциклов [19].

По типу услуг рынок автосервисных услуг делится на компании, осуществляющие:

- Регулярное техническое обслуживание;
- Ремонт двигателя;
- Регулировку и проверку тормозов, топливной аппаратуры;
- Смазочно-заправочные работы;
- Другие.

По типу рынка мировой автомобильный рынок сегментирован на:

- Производителей оригинального оборудования;
- Вторичный рынок [21].

На мировом рынке автосервисных услуг в ближайшие десять лет ожидается подъем. Рост рынка будет осуществляться в основном за счет увеличения спроса на ремонт и техническое обслуживание автомобилей в развивающихся странах Азиатско-Тихоокеанского региона, Латинской Америки и Ближнего Востока, а также необходимости ремонта подержанных автомобилей и увеличения числа несчастных случаев. Ключевыми странами Азиатско-Тихоокеанского региона являются Китай, Индия и Япония. Китай является крупнейшим, а также наиболее быстро растущим рынком автосервисных услуг в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Рост рынка в азиатских регионах обусловлен увеличением количества автомобилей и снижением их среднего возраста и пробега. Рынок в остальных регионах будет расти с постоянной скоростью в течение прогнозируемого периода [20].

Передовые технологии и оборудования позволяют продлевать срок использования транспортных средств на рынках развитых стран Северной

Америки, Европы и Японии. Эти технологии обуславливают старение автомобильного парка, так как потребители склонны откладывать замену автомобилей. Средний возраст транспортных средств в развитых странах достиг 10 лет, в то время в развивающихся странах возраст достиг 15-20 лет [19].

Сфера ремонта и технического обслуживания автомобилей в США включает в себя около 160 000 учреждений с общим годовым доходом около \$80 млрд. В данной сфере ожидается медленный рост, это обосновывается тем фактом, что потребители во время кризиса откладывают покупку нового автомобиля и вынуждены продлевать срок использования автомобиля путем ремонта его в автосервисах [21].

Как и в США, в Европе прогнозируется небольшой рост в сфере ремонта и техобслуживания автомобилей несмотря на то, что в Западной Европе рынок настолько наполнен, что в ближайшие годы ожидается даже спад [20].

1.3 Анализ рынка автосервисных услуг в России и Сибирском Федеральном округе

Рынок автосервисных услуг в России с каждым годом растет, обоснованием чему являются следующие причины:

- В последнее время на российском рынке наблюдается тенденция увеличения численности автопарка в личном пользовании, главным образом, легкового. В среднем по стране каждый четвертый россиянин имеет автомобиль, что в переводе на более точные числа - 274 автомобиля на 1000 человек. Для сравнения в европейских странах на 1000 человек приходится 480-600 автомобилей. Причем с каждым годом в российском автопарке растет доля численности автомобилей иностранного происхождения, которые поддерживать в техническом состоянии сложнее и дороже, чем автомобили отечественного производства [7].

- Рост малого бизнеса на рынке автотранспортных услуг, сопровождающийся увеличением численности малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Малому бизнесу экономически не выгодно иметь и содержать оборудование и работников для ремонта автомобилей, поэтому они стремятся пользоваться автосервисными услугами специализированных автосервисов [15].

Экономический кризис привел к тому, что население склонно отказаться от покупки нового автомобиля и продолжить эксплуатировать старый. Активная эксплуатация ранее купленных автомобилей приведет к их дальнейшему износу, что станет результатом необходимости проведения периодических осмотров и ремонта. Данная ситуация приведет к повышению нагрузки на действующие автосервисы. Ремонт автомобиля чаще обойдется дешевле, нежели покупка нового. Спросом пользуются относительно недорогие автосервисы, вместо дорогостоящих автосервисных услуг у диллеров [6].

В России более 40 тысяч предприятий, предлагающих автосервисные услуги, на столицу страны приходится третья часть. При этом в Москве и Московской области (всего 2882 автосервиса) ощущается дефицит автосервисов и СТО (Станций технического обслуживания). В тройке лидеров по количеству участников рынка находятся Москва с Московской областью – 5,3 тыс. точек сервиса, г. Санкт-Петербург и Ленинградская область – 3,1 тыс., Новосибирская область – 2,0 тыс. В Республике Татарстан и Свердловской области это значение находится в диапазоне от 1,5 до 2 тысяч. Наименьшее развитие бизнес по обслуживанию автомобилей получил в Республике Мордовия и Сахалинской области, где на каждый регион насчитывается менее 100 автосервисных точек. Немногим лучше ситуация в Орловской и Смоленской областях [7].

За 2015 год количество автосервисов в крупных городах (с населением более 500 тыс. человек) выросло на 18,9%, превысив 17600 [14].

Больше всего автосервисов открылось в Краснодаре, рост составил 45,7%, за ним следует Ярославль с ростом в 43% и Москва – 39,2%. Несмотря на рост количества автосервисов в России, их количество в Новокузнецке сократилось на 0,6% [15].

Тенденция к увеличению сервисных центров больше проявляется в крупных городах. В пятнадцати российских городах-миллионниках количество СТО с января по ноябрь 2015 года выросло на 19,6%. За 11 месяцев 2014 года рост был в два раза меньше – на 9,6%.

Среди миллионников на первом месте Москва (39,2%), на втором – Ростов-на-Дону (29,2%), далее следуют Воронеж (28,9%), Нижний Новгород (22,1%) и Челябинск (20,1%) [15].

Предприятия, предоставляющие автосервисные услуги, делятся на три основных категории:

1. Официальные диллеры. Их численность составляет 10% от числа всех автосервисных точек;
2. СТО (21%),
3. Узкоспециализированные точки (69%), предоставляющие не более 2-3 видов услуг, которые совместно со станциями технического обслуживания представляют независимый автосервис.

Меньше всего официальных дилеров (2–7%) имеется в регионах Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, что можно объяснить особенностями географического местоположения и инфраструктурой транспортного сообщения, которые вызывают определенные сложности в логистике поставки непосредственно новых автомобилей, а также запасных частей для обеспечения гарантийного обслуживания [6].

Наибольшая доля официальных дилеров (13 – 25%) характерна в основном для регионов Центрального федерального округа. Так, в Москве и Московской области количество официальных дилеров составляет 13%. В эту же группу входят отдельные регионы Северо-Западного, Приволжского и Южного федеральных округов. Причины такого распределения прямо

противоположны ситуации в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах.

Преимуществом официальных дилеров является тесное сотрудничество с производителями, что отражается на качестве работ. Ведь авторизованные сервисы получают информацию о машине, технологиях ремонта, а также автозапчасти непосредственно от производителей. Более того, представительства производителей также контролируют размер сервисных площадей, оборудование и уровень квалификации персонала - это и многое другое прописано в проверочном листе.

Однако в таком порядке есть и свои минусы - значительное повышение цены. Цены в таких сервисах выше на 30%.

Очевидно, что большинство клиентов официальных дилеров по окончании срока гарантийного обслуживания автомобиля уходят в независимые автосервисы. Зарубежных производителей, под марками которых в России работают авторизованные техцентры, вполне устраивает наличие независимых конкурентов, специализирующихся на обслуживании зарубежных авто. Объясняется это просто: большая часть реализации запчастей и комплектующих к иномаркам – до 80% – приходится именно на независимые станции технического обслуживания. По оценкам, в год россияне покупают запчастей для иномарок на 600 млн. евро, а столичные автовладельцы иномарок – на сумму свыше 100 млн. евро.

Наиболее многочисленны независимые автосервисы. Сегмент независимых автосервисов является наиболее многочисленным и подразделяется на одиночные и сетевые автосервисы. Рынок независимого автосервиса представлен, в основном, одиночными центрами, рассчитанными на небольшое количество автомобилей. Такие сервисы оказывают те же услуги, что и официальные дилеры. они оказывают тот же спектр услуг. Как говорилось ранее, главным преимуществом таких автосервисов являются цены меньшие по сравнению с авторизованными автосервисами. Основной

недостаток таких сервисов заключается в недостатке квалифицированных кадров [7].

На данный момент в России работает лишь одна крупная сеть независимых автосервисов - Bosh Service (порядка 50 центров по России). При том, что в Европе рынок поделен примерно поровну между авторизованными сервисами и независимыми сетями.

В сегменте одиночных гаражных мастерских трудятся мастера, обслуживающие, в основном, технически несложные «Жигули» и «Москвичи». В таких сервисах, как правило, используется списанное оборудование и работает далеко не самый квалифицированный персонал. Но услуги «гаражных мастерских» стоят дешево, спрос на них есть. И это подрывает ценовое равновесие на рынке. По мнению экспертов, этих мастеров в будущем сместят качественные автомастерские.

Перспективы развития рынка автосервисных услуг в нашей стране еще далеко не исчерпаны. Спрос на техническое обслуживание автомобилей был и будет, на рынке еще есть место для новых автосервисов.

В России в целом практически не развит сегмент сетевых сервисов, работающих под единым брэндом. У нас пока нет ни одной сети автотехобслуживания национального масштаба. Дилерские авторизованные сервисные центры нельзя назвать даже реальными зачатками сетей, поскольку их стратегическая задача – продажа автомобилей. А существующие сетевые компании, специализирующиеся на ремонте пока невелики [14].

Западных сетей на рынке авторемонтных услуг тоже очень мало, однако процесс создания сетей западными компаниями все же идет. Так на российский рынок вышла европейская сеть автосервисов Autodistribution International, имеющая в Европе 19 тыс. станций техобслуживания. Сеть предлагает независимым российским сервисам, специализирующимся на обслуживании иномарок, работать под ее брэндом. За это они должны закупать запчасти только у дистрибьюторов Autodistribution International и соблюдать единые внутрисетевые стандарты обслуживания клиентов.

Поскольку требования клиентов к качеству ремонта постоянно растут, на рынке происходит регулярный отсев технически отсталых автосервисов. Однако, специалисты предполагают, что в ближайшее время темпы появления новых компаний заметно снизятся, ведь для создания современного конкурентоспособного автосервиса, оказывающего широкий комплекс качественных услуг, требуются большой стартовый капитал.

Большинство серьезных сервисов стараются предложить клиентам полный комплекс услуг. Это один из важнейших факторов привлечения и последующего удержания клиентов. Однако, в последнее время технократические факторы борьбы за клиента постепенно отходят на второй план. А на первое место выходит культура обслуживания [7].

1.4 Анализ рынка автосервисных услуг Сибирского Федерального округа и города Красноярска

На территории шести крупнейших городов Западной Сибири зарегистрировано свыше 4800 предприятий, оказывающих автосервисные услуги. Лидирует Новосибирск с количеством в 1339 автосервисов. На втором месте – Красноярск. Здесь зарегистрировано 1147 автосервисов. Замыкает тройку лидеров Омск, в котором по данным Яндекса работает 902 предприятия, занимающихся ремонтом автомобилей. Стоит отметить, что большое количество автосервисов в Новосибирске обусловлено тем, что Новосибирск всегда был более развит в плане использования интернета в отличие от своих ближайших соседей. Поэтому вполне возможно, что новосибирские станции технического обслуживания, просто в более массовом порядке решили зарегистрировать свои адреса в крупнейшей поисковой системе Российского интернета [14].

Свыше половины станций технического обслуживания Сибири относятся к СТО средних размеров, с количеством постов общего ремонта от 5 до 8. Это наиболее массовая категория независимых автосервисов. Около трети предприятий можно отнести к малым, с количеством постов – не более 3. Число крупных автосервисов в Сибири пока невелико – не более 11% [4].

Подавляющее большинство СТО около 8 лет назад не беспокоилось по поводу подбора запасных частей для ремонта. Эта проблема лежала на плечах клиента, который был вынужден предоставить необходимые запчасти сам. Рост конкуренции на рынке автоуслуг привел к тому, что многие участники рынка стали создавать собственные склады запасных частей и расходных материалов. В свою очередь, усиление конкурентной борьбы между оптовыми поставщиками автокомпонентов, привело к созданию на рынке Сибири оперативных служб доставки запасных частей станциям технического обслуживания. На сегодняшний день менеджер автосервиса может воспользоваться интернет-каталогами поставщика и в короткие сроки получить необходимую запчасть.

На сегодняшний день 12% автосервисных точек используют только запчасти клиентов. У 64% автосервисов имеются собственные склады запчастей и 24% пользуются услугами служб доставки [4].

Красноярск – крупный промышленный, торговый и культурный центр Центральной и Восточной Сибири с населением более 1 млн человек. Через Красноярск проходит автомагистраль «Сибирь» — частью маршрута Москва – Владивосток, которая является важным транспортным узлом, соединяющим Сибирь и Дальний Восток.

Автосервисы Красноярска предлагают такой же перечень работ по ремонту и обслуживанию автомобилей, как и в других городах России. Для ремонта и диагностики грузового автотранспорта есть выбор грузовых автосервисов. Также в Красноярске находятся круглосуточные сервисы, в которых можно срочно устранить неполадку.

Тарифы на услуги в Красноярске самые разные. На рынке автосервиса широко представлены официальные сервисные центры и частные автоцентры. Конкуренция заставляет автосервисы пересматривать стоимость своих услуг в сторону понижения. Цены не сильно отличаются от средних по России. Цены на ремонт автомобилей в Красноярске дифференцированы и можно найти, подходящие любому уровню дохода.

По данным поисково-информационного картографического сервиса Яндекс. Карты в Красноярске находится 1147 автосервисов. Из них 489 СТО, 57 официальных дилеров, 144 точки занимаются шиномонтажем.

Из данных видно, что наиболее массовая категория независимых автосервисов относится к СТО. 25% СТО предоставляют услуги по активной приемке, которая включает в себя; диагностику углов установки колес автомобиля, работоспособности амортизаторов, тормозных усилий, разности тормозных усилий. Меньшее количество автосервисов предлагает услуги по капитальному ремонту автомобиля по причине его длительных сроков ожидания запасных частей и высокой стоимости ремонта. Автосервисы также не сильно стремятся продвигать данную услугу, из-за того, что она сопряжена с высокими рисками требует высочайшей квалификации от мастеров, поэтому данные услуги предоставляет только 9% СТО. Остальные станции ограничиваются краткосрочным ремонтом [4].

Сезонные заработки на шиномонтаже интересуют гораздо большее количество автопредпринимателей. 47% СТО оборудованы шиномонтажным постом. Большинство СТО ремонтом шин занимаются только по 2-3 месяца в году в сезон массовой смены шин [14].

Одним из наиболее рентабельных видов автомобильного ремонта считается ремонт кузова и покраска автомобилей. Однако, создание полноценного центра по ремонту автомобильных кузовов требует довольно значительных инвестиций. При этом конкуренция между крупными ремонтными центрами и малыми фирмами в этом сегменте автосервисного рынка высокая. Во многом, из-за этого услуги по ремонту и покраске кузова предлагают ли 46% СТО [16].

53% автосервисов г. Красноярска оборудованы постами по регулировке углов установки колес. В настоящий момент, это направление одно из самых быстрорастущих не только в Красноярске, но и в регионе. Причиной такой популярности услуг является плохое качество дорог и ущерб, который наносят автомобилю.

Ещё большим спросом пользуются услуги, связанные с ремонтом и диагностикой электрической и электронной систем автомобиля. Так, пост компьютерной диагностики двигателя имеется на 77% станций техобслуживания. А услуги по ремонту электрооборудования предлагают 90% автосервисов. Также 32% автосервисов предлагают своим клиентам услугу технологической мойки автомобиля и имеется ли у них отдельная зона отдыха для клиентов. А в 74% автосервисов есть зона отдыха для клиентов.

Так как ООО «Автодизель» в основном занимается ремонтом ТНВД (топливных насосов высокого давления), то логично рассматривать именно этот рынок. В Красноярске 64 автосервиса предоставляют услуги по ремонту ТНВД.

Также Автодизель занимается сервисным обслуживанием автомобильных марок BOSCH, DENSO. Аналогичную деятельность осуществляют компании: «Корея Дизель Красноярск», осуществляющая ремонт ТНВД Bosch, Delphi Common Rail «Техавтоцентр», «Мастер-Дизель», выполняющий услуги по ремонту дизельных двигателей, ТНВД, форсунок, система впрыска Common Rail, «Красдизель Сервис», который осуществляет ремонт ТНВД и систем COMMON-RAIL и еще 25 менее известных автосервисов.

Если же рассматривать Автодизель как продавца запчастей для топливной аппаратуры брендов Bosch и DENSO, то его конкурентами являются «Мастер-Дизель» и Автотехцентр Япон, «Автострада», «Autobest», Автодом реализуют только запчасти DENSO.

Конкурентом по всем видам деятельности ООО «Автодизель» является «Мастер-Дизель».

ООО «Мастер-Дизель» находится по адресу г. Красноярск, ул. Спандаряна д. 6/2, что находится очень близко к Автодизелю. «Мастер-дизель», в отличие от ООО «Автодизель» предлагает запчасти к более широкому спектру марок автомобилей: TOYOTA, HONDA, NISSAN, MAZDA, MITSUBISHI, DAIHATSU, ISUZU, HINO, SUZUKI, HYUNDAI, SSANGYONG, DENSO, Bosch, DELPHI, Nippon, ZEXEL.

В отличие от ООО «Автодизель» «Мастер-Дизель» не является официальным представителем ни одной компании-производителя. Он является дистрибьютором запчастей. По сравнению с обычным продавцом у официального представителя есть более полная информация о технике, знания. Работники регулярно проходят обучение у специалистов компании для осуществления гарантийного ремонта и технического осмотра техники. Потребители при прочих равных условиях предпочтут именно официального дилера, а не обычного продавца, так как это внушает им доверие.

Официальное дилерство дает возможность избегать иных перекупщиков, что снижает стоимость техники для конечного покупателя. Так «Мастер-Дизель» покупает запчасти у компании MG Trading Company, которая покупает их у производителя.

У обеих компаний есть интернет-сайты. На этих сайтах обозначены услуги, которые предоставляют компании, а также товары, которые они продают. Но у ООО «Мастер-Дизель» на сайте указаны расценки на товары, что намного удобнее для клиентов.

Если же смотреть на отзывы по работе обеих автосервисов, то «Мастер-Дизель» выигрывает на фоне ООО «Автодизель». Так на Флампе, сервисе отзывов людей о компаниях города, о «Мастер-Дизеле» преобладают позитивные отзывы, а об «Автодизеле» – негативные.

Для улучшения конкурентоспособности на рынке г. Красноярска ООО «Автодизель» следует улучшить работу своего сайта, разместить на нем полный список предоставляемых услуг и их стоимость, регулярно обновлять информацию на сайте, что привлечет дополнительных клиентов. Также следует отслеживать все негативные отзывы на различных сайтах, где потребители размещают отзывы, и исправлять все недостатки обслуживания.

2. Анализ финансового состояния ООО «Автодизель» за 2014-2015гг.

2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ отчетности ООО «Автодизель»

Цель горизонтального и вертикального анализа финансовой отчетности состоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие в основных статьях баланса и отчета о прибылях и убытках и помочь менеджерам компании принять решение в отношении того, каким образом продолжать свою деятельность.

Технология горизонтального анализа: последовательно во второй и третьей колонках помещают данные по основным статьям баланса на начало и конец года. Затем в четвертой колонке вычисляется абсолютное отклонение значения каждой статьи баланса. В последней колонке определяется относительное изменение в процентах каждой статьи [10]. Полностью баланс ООО «Автодизель» представлен в приложении А. Горизонтальный анализ баланса показан в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – горизонтальный анализ баланса ООО «Автодизель».

Наименование показателя	Относительное изменение, %	Абсолютное изменение, тыс. руб
Материальные внеоборотные активы	-23,52	-662
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	-54,17	-26
Запасы	-2,12	-119
Денежные средства и денежные эквиваленты	-83,14	-143
Дебиторская задолженность	3,49	47
БАЛАНС	-9,03	-903
Капитал и резервы	-18,79	-1308
Долгосрочные заемные средства	0	0
Другие долгосрочные обязательства	0	0
Краткосрочные заемные средства	0	0
Кредиторская задолженность	13,34	405
Другие краткосрочные обязательства	0	0
БАЛАНС	-9,03	-903

Материальные внеоборотные активы снизились на 662 тыс. рублей, что составило 23,5%. Помимо материальных внеоборотных активов снизились и нематериальные – на 54%. Наибольший спад произошел в статье «Денежные средства и денежные эквиваленты» – 83%. Запасы снизились незначительно – на 2%. Снижение с 2014 по 2015 год наблюдалось по всем статьям активов, кроме дебиторской задолженности. Ее рост составил всего 3,5%

В пассивах баланса так же наблюдался спад: так капиталы и резервы сократились на 19%. Однако, кредиторская задолженность возросла на 13%. С 2014 по 2015 год валюта баланса сократилась на 9% за счет существенного снижения собственного капитала и внеоборотных активов. В таблице 2.1 представлен горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках:

Таблица 2.2. Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках

Наименование показателя	Относительное изменение, %	Абсолютное изменение, тыс. руб
Выручка	28,8	6377
Расходы по обычной деятельности	12	2718
Проценты к уплате	0	0
Прочие доходы	0	1
Прочие расходы	1044,51	1807
Налоги на прибыль (доходы)	28,73	181
Чистая прибыль (убыток)	264,07	3454

Полностью отчет о прибылях и убытках представлен в приложении Б. В 2015 году по сравнению с 2014 выручка ООО «Автодизель» выросла на 29%, соответственно возросли и расходы (12%), и налоги на прибыль (29%). Несмотря на то, что расходы по операционной деятельности выросли на 12%, а не на 28, как выручка, это не принесло дополнительной прибыли, так как прочие расходы возросли почти в 11 раз.

Важнейшее изменение произошло в чистой прибыли. Она выросла на 264% и стала положительной (в 2014 году компания потерпела убыток). Таким образом, валюта баланса, как и почти все статьи кроме дебиторской и кредиторской задолженности снизилась, а чистая прибыль, соответственно и статьи отчета о прибылях и убытках, выросла. Рост выручки можно объяснить снижением запасов, денежных средств и увеличением кредиторской задолженности.

Вертикальный анализ позволяет сделать вывод о структуре баланса и отчета о прибыли в текущем состоянии, а также проанализировать динамику этой структуры. Технология вертикального анализа состоит в том, что общую сумму активов предприятия (при анализе баланса) и выручку (при анализе отчета о прибылях и убытках) принимают за сто процентов, и каждую статью финансового отчета представляют в виде процентной доли от принятого базового значения [10]. В таблице 2.3 представлен вертикальный анализ баланса:

Таблица 2.3. – Вертикальный анализ баланса

Наименование показателя	Процент к валюте баланса, 2015 год %	Процент к валюте баланса, 2014 год %	Изменение, %	Изменение, тыс. руб.
Материальные внеоборотные активы	23,66	28,15	-4,48	-662
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	0,24	0,48	-0,24	-26
Запасы	60,46	56,19	4,27	-119
Денежные средства и денежные эквиваленты	0,32	1,72	-1,40	-143
Дебиторская задолженность	15,32	13,46	1,85	47
БАЛАНС	100	100	0	-903
Капитал и резервы	62,17	69,64	-7,47	-1308
Долгосрочные заемные средства	0	0	0	0

Другие долгосрочные обязательства	0	0	0	0
Краткосрочные заемные средства	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	37,83	30,36	7,47	405
Другие краткосрочные обязательства	0	0	0	0
БАЛАНС	100	100	0	-903

Доля материальных внеоборотных активов в активах ООО «Автодизель» снизилась (материальных на 4,5%, а нематериальных – на 0,24%), что объясняется тем, что внеоборотные материальные активы предприятия сократились почти на четверть, а нематериальные – больше, чем в два раза.

Доля запасов в активах предприятия возросла, несмотря на их снижение, что можно объяснить тем, что запасы сократились не так сильно, как остальные статьи баланса.

Доля дебиторской задолженности возросла, по причине роста самой задолженности.

Пассивы компании состоят всего из двух статей: «Капитал и резервы» и «Кредиторская задолженность». Доля капитала в пассивах компании упала на 7.5%, причиной чему является рост доли кредиторской задолженности в пассивах предприятия и снижение капиталов и резервов на 19% по сравнению с 2014 годом.

Структура пассивов изменилась больше структуры пассивов, по причине нахождения в пассивах баланса только двух ненулевых статей.

Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках

Наименование показателя	Процент к выручке,	Процент к выручке,	Изменение, %	Изменение, тыс. руб.
-------------------------	--------------------	--------------------	--------------	----------------------

	%	%		
Выручка	100	100	0	6377
Расходы по обычной деятельности	-88,94	-102,28	13,34	-2718
Проценты к уплате	0	0	0	0
Прочие доходы	0,004	0	0,004	1
Прочие расходы	-6,94	-0,78	-6,16	-1807
Налоги на прибыль (доходы)	-2,84	-2,84	0,002	-181
Чистая прибыль (убыток)	7,52	-5,91	13,43	3454

Наибольшую долю в выручке предприятия занимают расходы по операционной деятельности, их доля сократилась к 2015 году, так как в 2014 году выручка предприятия была меньше данных расходов. Можно предположить, что доля расходов по обычной деятельности сократилась из-за сокращения запасов и увеличения кредиторской задолженности.

Прочие расходы существенно возросли в 2015 году, поэтому и их доля в выручке возросла на 6%. Чистая прибыль стала положительной, и ее доля в выручке составляет 7,5%.

2.2 Анализ оборачиваемости и рентабельности предприятия

Анализ оборачиваемости характеризует интенсивность использования активов или обязательств организации. Показатели оборачиваемости рассчитываются либо как коэффициент, либо в днях одного оборота.

Цель анализа оборачиваемости - оценить способность предприятия приносить доход путем совершения оборота Деньги - Товар – Деньги [12].

Анализ оборачиваемости позволяет дополнить исследования структуры Баланса по вопросам характеристики сложившихся в организации условий материального снабжения, сбыта готовой продукции, условий расчетов с покупателями и поставщиками [5].

Коэффициент оборачиваемости активов отражает степень оборачиваемости всех активов, находящихся в распоряжении организации, на

определенную дату и рассчитывается как отношение выручки от продаж к средней за период величине активов организации.

$$K_{oa} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя сумма активов в периоде}} \quad (2.1)$$

$$K_{oa2015} = 2,99$$

$$K_{oa2014} = 1,64$$

Коэффициент оборачиваемости текущих активов (оборотность оборотных активов) характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия и рассчитывается по формуле 2.2

$$K_{ooa} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость оборотных активов}} \quad (2.2)$$

Показатель характеризует количество полных циклов обращения продукции в периоде. Или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.

Этот показатель используется инвесторами для оценки эффективности вложений капитала.

$$K_{ooa2015} = 4,06$$

$$K_{ooa2014} = 3,52$$

Период оборота оборотных активов (в днях) рассчитывается по формуле 2.3.

$$P_{оск} = \frac{\text{Длительность отчетного периода}}{\text{Коэффициент оборачиваемости оборотных активов}} \quad (2.3)$$

$$P_{ooa2015} = 88,7$$

$$P_{ooa2014} = 102,35$$

Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия и рассчитывается по формуле 2.4

$$F_o = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} \quad (2.4)$$

$$F_{o2015} = 11,49$$

$$F_{o2014} = 3,08$$

Фондоотдача показывает, сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств [10].

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры. Его можно рассчитать по формуле 2.5 [12]:

$$K_{\text{оск}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина собственного капитала}} \quad (2.5)$$

$$K_{\text{оск}2015} = 4,52$$

$$K_{\text{оск}2014} = 2,46$$

Период оборота собственного капитала (в днях) рассчитывается по формуле 2.6.

$$P_{\text{оск}} = \frac{\text{Длительность отчетного периода}}{\text{Коэффициент оборачиваемости собственного капитала}} \quad (2.6)$$

$$P_{\text{оск}2015} = 79,62$$

$$P_{\text{оск}2014} = 146,14$$

Коэффициент оборачиваемости заемных средств нельзя рассчитать по причине отсутствия заемных средств.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает скорость оборота дебиторской задолженности, измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро компания получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей. Он рассчитывается по формуле 2.7. [12]:

$$K_{\text{одз}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина дебиторской задолженности}} \quad (2.7)$$

$$K_{\text{одз}2015} = 20,83$$

$$K_{\text{одз}2014} = 11,78$$

Период оборота дебиторской задолженности характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности и рассчитывается по формуле 2.8.

$$P_{\text{одз}} = \frac{\text{Длительность отчетного периода}}{\text{Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности}} \quad (2.8)$$

$$P_{\text{одз}2015} = 17,29$$

$$П_{\text{одз}2014} = 30,57$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности – показатель скорости погашения предприятием своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками [10]. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию и рассчитывается по формуле 2.9.

$$K_{\text{окз}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина кредиторской задолженности}} \quad (2.9)$$

$$K_{\text{окз}2015} = 8,81$$

$$K_{\text{окз}2014} = 6,79$$

Период оборота кредиторской задолженности (оборачиваемость кредиторской задолженности в днях) отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам). Его можно рассчитать по формуле 2.10.

$$П_{\text{окз}} = \frac{\text{Длительность отчетного периода}}{\text{Коэффициент оборачиваемости КЗ}} \quad (2.10)$$

$$П_{\text{окз}2015} = 40,86$$

$$П_{\text{окз}2014} = 52,97$$

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов отражает оборачиваемость запасов предприятия за анализируемый период и рассчитывается по формуле 2.11

$$K_{\text{оз}} = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Среднегодовая стоимость запасов}} \quad (2.11)$$

$$K_{\text{омз}2015} = 4,56$$

$$K_{\text{омз}2014} = 5,69$$

Оборачиваемость денежных средств указывает на характер использования денежных средств на предприятии [10]. Данный коэффициент можно рассчитать по формуле 2.12.

$$K_{\text{одс}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя сумма денежных средств}} \quad (2.12)$$

Коэффициент денежной оборачиваемости характеризует скорость трансформации активов в денежные средства, а также скорость погашения обязательств, показатели отражают степень деловой активности и операционной эффективности организации.

$$K_{\text{одс}2015} = 283,79$$

$$K_{\text{одс}2014} = 51,14$$

Единицы измерения в коэффициентах оборачиваемости – обороты, в периодах оборачиваемости – дни, фондоотдача – тысячи рублей.

Коэффициент оборачиваемости запасов с 2014 по 2015 год снизился на один оборот, что можно объяснить тем, что с 2013 по 2014 год количество запасов увеличилось в два раза. Снижение этого коэффициента показывает либо увеличение количества запасов, либо снижение спроса на запасы, что можно опровергнуть, так как количество предоставленных услуг с 2013 по 2015 год значительно возросло.

Коэффициент оборачиваемости активов вырос почти в два раза. Рост данного показателя характеризует улучшение эффективности использования ресурсов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов вырос на половину оборота. Увеличение данного показателя рассматривается как положительное явление. Оно показывает, что в компании нет излишка основных средств, и они вовремя высвобождаются. Период оборачиваемости оборотных активов уменьшился, что подтверждает ранее сказанное.

Коэффициент фондоотдачи увеличился почти в 4 раза, что говорит об улучшении эффективности использования оборудования.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала возрос почти в два раза, что могло бы оказывать отрицательное влияние на функционирование предприятия, так как если данный коэффициент слишком высок, то это означает значительное превышение уровня продаж над вложенным капиталом, что влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и достижения того предела, когда кредиторы больше участвуют в деле, чем собственники. Но это не так, так как предприятие не имеет ни краткосрочных, ни долгосрочных обязательств. В данном случае увеличение этого коэффициента демонстрирует лишь эффективное использование собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности вырос почти в два раза, что свидетельствует об улучшении управления дебиторской задолженностью. Дебиторская задолженность оплачивается в два раза быстрее, по сравнению с прошлым годом [5].

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности тоже увеличился, но не так значительно, как коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Увеличение данного коэффициента показывает, что предприятие быстрее находит деньги на оплату кредиторской задолженности, а демонстрирует улучшение платежной дисциплины предприятия в отношениях с поставщиками, бюджетом, внебюджетными фондами, персоналом предприятия, прочими кредиторами.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств возрос больше, чем в пять раз, что можно объяснить тем, что в конце 2015 года в распоряжении ООО «Автодизель» осталось мало денежных средств. Даже в 2014 году данный показатель имел очень большое значение. Увеличение данного показателя свидетельствует об улучшении эффективности использования денежных средств предприятия.

Рентабельность – это один из показателей, характеризующий экономическую эффективность функционирования предприятия. Рентабельность – это такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Для расчета и анализа рентабельности предприятия используют формулу 2.13.

$$R_{\text{п}} = \frac{\text{Балансовая прибыль}}{\text{Среднее значение стоимости активов}} * 100 \quad (2.13)$$

$$R_{\text{п}2015} = 299,89$$

$$R_{\text{п}2014} = 164,26$$

В зависимости от того, с чем сравнивать показатель прибыли, различают следующие показатели рентабельности:

1. Рентабельность капитала

Рентабельность совокупного капитала рассчитывается при помощи формулы 2.14.

$$R_{\text{к}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} * 100 \quad (2.14)$$

$$R_{\text{к}2015} = 37,96$$

$$R_{\text{к}2016} = -18,79$$

Данный коэффициент демонстрирует прибыль от каждой инвестированной собственниками капитала денежной единицы. Он является базовым коэффициентом, характеризующим эффективность вложений в какую-либо деятельность [10].

Расчет рентабельности продаж рассчитывается по формуле 2.15.

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от реализации}} * 100 \quad (2.15)$$

$$R_{\text{пр}2015} = 11,05$$

$$R_{\text{пр}2014} = -2,28$$

Коэффициент рентабельности активов показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в активы. Его рассчитывают по формуле 2.16.

$$R_{\text{А}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина активов}} * 100 \quad (2.16)$$

$$R_{\text{А}2015} = 22,57$$

$$R_{\text{А}2014} = -9,7$$

Рентабельность текущих активов находится по формуле 2.17.

$$P_{TA} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина текущих активов}} * 100 \quad (2.17)$$

$$P_{TA2015} = 30,54$$

$$P_{TA2014} = -20,78$$

В результате расчета получается величина чистой прибыли с каждого рубля вложенного в активы организации.

Рентабельность продаж с 2014 по 2015 год повысилась, что означает улучшение эффективности производственной и коммерческой деятельности, а также что повысилась чистая прибыль с рубля продаж. Также в 2014 году коэффициент рентабельности продаж, как и коэффициенты рентабельности собственного капитала и активов, причиной чему является отрицательная чистая прибыль.

Рентабельность собственного капитала возросла. Нормальный показатель рентабельности собственного капитала составляет около 10-12% в странах со стабильной развитой экономикой. Для инфляционных экономик, к которым относится российская, данный показатель выше. Как и на ООО «Автодизель». Главным критерием при оценке рентабельности собственного капитала является процент альтернативной доходности, которую мог бы получить собственник, вложив свои деньги в другой бизнес. На данный момент невозможно найти бизнес или сделать вклад с доходностью 38%.

Рентабельность активов возросла в 2015 году до 22,57%. Рост данного показателя свидетельствует о росте чистой прибыли с рубля собственного капитала.

Коэффициент рентабельности предприятия, как и все коэффициенты рентабельности возрос. Рост рентабельности предприятия означает улучшение эффективности использования материальных, трудовых и денежных и других ресурсов предприятия [10].

2.3 Анализ ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости ООО «Автодизель»

Ликвидность фирмы - это способность фирмы превращать свои активы в деньги для покрытия всех необходимых платежей по мере наступления их срока. Фирма, оборотный капитал которой состоит преимущественно из денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, обычно считается более ликвидной, чем фирма, оборотный капитал которой состоит преимущественно из запасов.

На первом этапе анализа ликвидности предприятия происходит сравнения групп активов и пассивов предприятия. Все активы фирмы в зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, можно условно подразделить на следующие группы:

- Наиболее ликвидные активы (A_1) - суммы по всем статьям денежных средств, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчетов немедленно. В эту группу включают также краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги); В балансе ООО «Автодизель» в эту группу входят только денежные средства и денежные эквиваленты;
- Быстро реализуемые активы (A_2) - активы, для обращения которых в наличные средства требуется определенное время. В эту группу можно включить дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), прочие оборотные активы, ликвидность этих активов различна и зависит от субъективных и объективных факторов: квалификации финансовых работников фирмы, взаимоотношений с плательщиками и их платежеспособности, условий предоставления кредитов покупателям, организации вексельного обращения; Под эти критерии из баланса предприятия подходит только дебиторская задолженность;

- Медленно реализуемые активы (A_3) - наименее ликвидные активы - это запасы и затраты дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям. Из баланса ООО «Автодизель» в эту группу входят запасы [10];
- Труднореализуемые активы (A_4) - активы, которые предназначены для использования в хозяйственной деятельности в течение относительно продолжительного периода времени. В эту группу можно включить статьи I раздела актива баланса «Внеоборотные активы». Все внеоборотные активы ООО «Автодизель» входят в данную группу [12].

Первые три группы активов относятся к текущим активам фирмы. Текущие активы более ликвидные, чем остальное имущество фирмы.

Пассивы баланса по степени возрастания сроков погашения обязательств группируются следующим образом:

- Наиболее срочные обязательства (Π_1) - кредиторская задолженность, расчеты по дивидендам, прочие краткосрочные обязательства, а также ссуды, не погашенные в срок (по данным приложений к бухгалтерскому балансу); Из отчетности ООО «Автодизель» в данную группу входят кредиторская задолженность и другие краткосрочные обязательства;
- Краткосрочные пассивы (Π_2) - краткосрочные заемные кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты; Под это определение в балансе предприятия подходят только краткосрочные заемные средства;
- Долгосрочные пассивы (Π_3) - долгосрочные заемные кредиты и прочие долгосрочные пассивы;
- Постоянные пассивы (Π_4) - статьи IV раздела баланса «Капитал и резервы» и отдельные статьи VI раздела баланса, не вошедшие в

предыдущие группы: «Доходы будущих периодов», «Фонды потребления» и «Резервы предстоящих расходов и платежей». Под это описание в отчетности подходит только статья «Капитал и резервы».

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств фирмы ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги по каждой группе активов и пассивов [5].

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия:

$$A_1 > П_1,$$

$$A_2 > П_2,$$

$$A_3 > П_3,$$

$$A_4 < П_4.$$

Если выполняются первые три неравенства, то есть текущие активы превышают внешние обязательства фирмы, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у фирмы собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости. Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов компенсируется их убытком по другой группе, хотя компенсация может быть лишь по стоимостной величине, так как в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы не могут заменить более ликвидные [10].

В случае ООО «Автодизель» за 2015 и 2014 года выполняются все неравенства кроме первого:

$$A_1 \quad 29 < П_1 \quad 3440$$

A_2	1393	>	P_2	0
A_3	5498	>	P_3	0
A_4	2174	<	P_4	5654
			2014	
A_1	172	<	P_1	3035
A_2	1346	>	P_2	0
A_3	5617	>	P_3	0
A_4	2862	<	P_4	6962

Невыполнение первого неравенства можно объяснить недостатком денежных средств в кассах и на счетах предприятия. В данном случае предприятие не может быстро оплатить всю кредиторскую задолженность [13].

Первые два неравенства характеризуют текущую ликвидность предприятия. Отсюда следует, что предприятие неликвидно в ближайшее время. Третье неравенство является показателем перспективной ликвидности. В долгосрочном периоде компания ликвидна.

Второй этап анализа ликвидности предприятия — это расчет коэффициентов ликвидности

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает какую часть краткосрочных обязательств (КО) предприятие может погасить немедленно денежными средствами (ДС) и краткосрочные финансовые вложения (КФВ): Его рассчитывают с помощью формулы 2.18.

$$K_{\text{абс.ликв}} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2.18)$$

$$K_{\text{абс.ликв}2015} = 0,008$$

$$K_{\text{абс.ликв}2014} = 0,056$$

Нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности превышает 0,2 в развитой устойчивой экономике, а в России коэффициент должен быть больше 0.2 – 0,5. Коэффициент абсолютной ликвидности для ООО «Автодизель» намного ниже нормативного значения, поэтому можно сделать вывод, что только 0,8% от всех долговых обязательств может быть покрыта немедленно.

Коэффициент критической ликвидности (промежуточного покрытия) показывает какую часть краткосрочных обязательств (КО) предприятие может погасить, мобилизовав для этого краткосрочную дебиторскую задолженность (ДЗ), денежные средства (ДС) и краткосрочные финансовые вложения (КФВ) [5]. Данный коэффициент рассчитывают по формуле 2.19.

$$K_{\text{крит.ликв}} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{ДЗ}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2.19)$$

$$K_{\text{крит.ликв}2015} = 0,413$$

$$K_{\text{крит.ликв}2014} = 0,5$$

Нормативное значение данного коэффициента попадает в диапазон 0,7-1. Коэффициент критической ликвидности, как и абсолютной ликвидности, меньше норматива, но уже намного ближе к нему. В данном случае большую долю в числителе занимает дебиторская задолженность, которую иногда сложно взыскать, что отрицательно влияет на ликвидность.

Коэффициент текущей ликвидности (current ratio) показывает превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами и рассчитывается по формуле 2.20.

$$K_{\text{тек.ликв}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2.20)$$

$$K_{\text{тек.ликв}2015} = 1,01$$

$$K_{\text{тек.ликв}2014} = 1,35$$

Коэффициент текущей ликвидности показывает, сколько раз краткосрочные обязательства покрываются оборотными активами компании, т.е. сколько раз способна компания удовлетворить требования кредиторов, если обратит в наличность все имеющиеся в ее распоряжении на данный момент активы.

Согласно стандартам считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах между 1 и 2 (иногда 3). Нижняя граница обусловлена тем, что текущих активов должно быть, по меньшей мере, достаточно для

погашения краткосрочных обязательств, иначе предприятие может оказаться неплатежеспособным по этому виду кредита [10].

На этот раз коэффициент попал в норматив, но находится на его грани.

По двум этапам анализа ликвидности можно сделать следующие выводы:

1. Предприятие в краткосрочном периоде не ликвидно;
2. В долгосрочном периоде предприятие ликвидно;
3. Если предприятие окажется в критической ситуации, то оно может быть не в состоянии оплатить все текущие обязательства, что может привести к банкротству.

Под финансовой устойчивостью понимается такое состояние предприятия, при котором платежеспособность постоянна во времени, а соотношение собственного и заемного капитала обеспечивает эту платежеспособность [12]. Для оценки финансовой устойчивости применяются следующие коэффициенты:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии, независимости) $K_{КСК}$, он рассчитывается по формуле 2.21.

$$K_{КСК} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \quad (2.21)$$

$$K_{КСК2015} = 0,62$$

$$K_{КСК2014} = 0,7$$

Дополнением к предыдущему показателю является коэффициент концентрации заемного капитала $K_{КЗК}$, который можно рассчитать по формуле 2.22.

$$K_{КЗК} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Валюта баланса}} \quad (2.22)$$

$$K_{КЗК2015} = 0,38$$

$$K_{КЗК2014} = 0,3$$

Эти два коэффициента в сумме: $ККС + ККП = 1$.

2. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала K_C рассчитывается по формуле 2.23:

$$K_C = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (2.23)$$

$$K_{C2015} = 0,61$$

$$K_{C2014} = 0,44$$

Он показывает величину заемных средств, приходящихся на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия.

3. Коэффициент финансовой зависимости можно рассчитать по формуле 2.24.

$$K_{\Phi 3} = \frac{\text{Валюта баланса}}{\text{Собственный капитал}} \quad (2.24)$$

$$K_{\Phi 32015} = 1,61$$

$$K_{\Phi 32014} = 1,44$$

4. Коэффициент маневренности собственных средств K_M рассчитывается по формуле 2.25

$$K_M = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}} \quad (2.25)$$

$$K_{M2015} = 0,61$$

$$K_{M2014} = 0,59$$

5. Коэффициент привлечения средств $K_{\text{ПС}}$ можно рассчитать по формуле 2.26

$$K_{\text{ПС}} = \frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Долгосрочные пассивы} + \text{Собственный капитал}} \quad (2.26)$$

$$K_{\text{ПС}2015} = 0$$

$$K_{\text{ПС}2014} = 0$$

6. Коэффициент структуры долгосрочных вложений $K_{\text{СДВ}}$ рассчитывают по формуле 2.27

$$K_{\text{СДВ}} = \frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Внеоборотные активы}} \quad (2.27)$$

$$K_{\text{СДВ}2015} = 0$$

$$K_{\text{СДВ}2014} = 0$$

7. Коэффициент устойчивого финансирования $K_{уф}$ можно рассчитать по формуле 2.28.

$$K_{уф} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Валюта баланса}} \quad (2.28)$$

$$K_{уф2015} = 0,62$$

$$K_{уф2014} = 0,7$$

Данное отношение показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников. Кроме того, коэффициент отражает степень независимости или зависимости предприятия от краткосрочных заемных источников покрытия.

8. Коэффициент реальной стоимости имущества $K_{рси}$ рассчитывается по формуле 2.29.

$$K_{рси} = \frac{\text{Основные средства} + \text{Запасы} + \text{Незавершенное производство}}{\text{Валюта баланса}} \quad (2.29)$$

$$K_{рси2015} = 0,84$$

$$K_{рси2014} = 0,84$$

По значениям данных коэффициентам можно сделать следующие выводы по финансовой устойчивости ООО «Автодизель»:

Коэффициент концентрации собственного капитала характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. В 2014 году предприятие на 69,6% финансировало свою деятельность, и на 30,4% деятельность финансировалась за счет заемных средств. К 2015 году показатели ухудшились: деятельность финансировалась на 62,2% за счет собственных средств предприятия. Соответственно, и соотношение заемного и собственного капитала пропорционально изменилось. Если в 2014 году доля заемного капитала в собственном капитале составляла 30,4%, то в 2015 году – 37,8%. По нормативу коэффициент концентрации собственного капитала должен превышать 60%, что значит коэффициент концентрации заемного капитала не должен быть больше 40%. Показатели ООО «Автодизель» удовлетворяют данному нормативу.

Коэффициент финансовой зависимости – обратный коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике, означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до единицы (100%), то это означает, что владельцы полностью финансируют свое предприятие.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности. Значение этого показателя может ощутимо варьироваться в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия. В случае ООО «Автодизель», 59,9% капитала используется для финансирования текущей деятельности в 2014 году, и 61,5% капитала в 2015 году. Значение данного коэффициента показывает, что предприятие независимо.

Коэффициент привлечения средств (капитализации) показывает, как предприятие привлекает долгосрочный заемный капитал. Данный коэффициент равен 0, так как у предприятия нет заемных средств.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений позволяет установить долю долгосрочных пассивов в общей сумме заемных средств. Так как у предприятия нет заемных средств, он равен нулю.

Коэффициент финансовой устойчивости равен коэффициенту концентрации собственного капитала, как и в предыдущем случае по причине отсутствия у предприятия заемного капитала. Норматив значения данного коэффициента колеблется в пределах 0,8 – 0,9, данный коэффициент в 2015 и 2014 году не удовлетворяет данному нормативу. Можно сделать вывод, что предприятие финансово не устойчиво, у предприятия есть риск неплатежеспособности.

Коэффициент реальной стоимости имущества имеет значение только для отраслей производственного значения.

Для характеристики финансовой ситуации на предприятии существует четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость. Такой тип финансовой устойчивости характеризуется тем, что все запасы предприятия покрываются собственными оборотными средствами. Абсолютная финансовая устойчивость характеризуется неравенством:

Запасы < Собственные оборотные средства

$$5498 > 3480$$

В случае ООО «Автодизель» предприятие не обладает абсолютной финансовой устойчивостью.

2. Нормальная финансовая устойчивость. В этой ситуации предприятие использует для покрытия запасов помимо собственных оборотных средств также и долгосрочные привлеченные средства. Нормальная финансовая устойчивость характеризуется неравенством [13]:

Запасы < Собственные оборотные средства + Долгосрочные пассивы

$$5498 > 3480 + 0$$

В данном случае неравенство тоже не выполняется, так как долгосрочные пассивы равны 0.

3. Неустойчивое финансовое положение, характеризуемое нарушением платежеспособности, при котором сохраняется возможность восстановления равновесия за счет

- пополнения источников собственных средств,
- сокращения дебиторской задолженности,
- ускорения оборачиваемости запасов.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется неравенством:

Запасы < Собственные оборотные средства + Долгосрочные пассивы

+ Краткосрочные кредиты и займы

$$5498 < 3480 + 3440$$

Неустойчивое финансовое положение проявляется в виде:

- нарушений финансовой дисциплины (задержек в оплате труда, использования временно свободных собственных средств резервного фонда и фондов экономического стимулирования и пр.);
- перебоев в поступлении денег на расчетные счета и платежах;
- неустойчивой рентабельности;
- невыполнения финансового плана, в том числе по прибыли [5].

В случае ООО «Автодизель» именно этот тип финансового состояния описывает предприятие. Причиной этому является отсутствие долгосрочных обязательств.

По анализу финансовой устойчивости предприятия можно сделать вывод: предприятие финансово не устойчиво, причиной чему является отсутствие долгосрочных обязательств. Также предприятие финансово независимо. За 2014-2015 год произошел рост заемного капитала в производстве за счет кредиторской задолженности.

В 2015 году чистая прибыль из отрицательной стала положительной. Валюта баланса снизилась, а чистая прибыль выросла, что можно объяснить снижением запасов, денежных средств и увеличением кредиторской задолженности.

Также в 2015 году произошло улучшение эффективности использования ресурсов, оборудования, денежных средств, собственного капитала и улучшение платежной дисциплины предприятия в отношениях с поставщиками, бюджетом, персоналом. Предприятие ликвидно и платежеспособно только в долгосрочном периоде.

По результатам анализа можно сделать вывод, что предприятие в состоянии себе позволить покупку оборудования, так как почти всю стоимость оборудования можно оплатить чистой прибылью за 2015 год. Остальную сумму предприятие сможет оплатить несмотря на то, что ликвидно и платежеспособно только в долгосрочном периоде.

Предприятие сможет оплатить несмотря на то, что ликвидно и платежеспособно только в долгосрочном периоде.

3. Эффективность инвестиционного проекта по покупке импортного оборудования для технического обслуживания дизельных автомобилей

3.1 Инвестиционный проект по покупке оборудования Bosch STEP3 CRI

Инвестиционный проект включает в себя покупку оборудования BOSCH STEP3 CRI в компании ООО «Роберт Бош». Производитель оборудования: BOSCH Германия.

Комплект оборудования BOSCH STEP3 CRI – это заводской (роботизированный) высокоточный комплекс по ремонту (восстановлению) дизельных форсунок системы Common Rail, где только механические операции вместо робота выполняет человек, а все измерительные сборочные и контрольные операции выполняет робот-компьютер. Аккумуляторная топливная система или система типа Common rail — система подачи топлива, применяемая в дизельных двигателях.

Положительные стороны данного оборудования заключаются в высокой точности измерений, одновременном учете нескольких факторов при сборке инжектора и постоянных, компьютерном контроле их влияния друг на друга. Система оценивает состояние корпуса форсунки и его геометрические параметры, состояние и жесткость пружины, определяет размер регулировочной шайбы с точностью до 1 микрона (точность калибровки деталей при сборке составляет 0,001 микрона) и автоматизирует момент затяжки. Цена новых форсунок Bosch очень высокая, а восстановление форсунки по заводскому стандарту позволяет клиенту сэкономить 30-50%.

Ремонт с данным оборудованием имеет ряд преимуществ перед ремонтом форсунок вручную. Успешность ремонта форсунок зависит от квалификации оператора и навыков ручного труда. Ошибки или неточность в сборке форсунок ничем не контролируется. Выявление ошибок происходит поздно и приводит к необходимости переделывать всю работу. Данный комплекс обеспечивает

высокоточную работу и контроль всех процессов. Так же комплекс позволяет выполнять работу большему кругу специалистов.

В среднем разовый рабочий процесс по ремонту форсунок с помощью оборудования занимает около 1 часа. Работа без данного оборудования занимает чуть больше трех часов. Оборудованием пользуются около 23 раз в неделю.

Стоимость оборудования составляет 2231,114 тысяч рублей включая НДС (Налог на добавленную стоимость). Покупка данного оборудования компанией предполагает бесплатную транспортировку.

Срок использования составляет 10 лет. По окончании срока использования оборудование будет ликвидировано.

Предполагается, что оборудование позволит сэкономить деньги на заработной плате работников, путем сокращения времени, необходимого на ремонт форсунки, а также поможет поддержать дилерские отношения с ООО «Роберт Бош» и привлечь новых клиентов [9].

3.2 Финансовый план реализации инвестиционного проекта по покупке оборудования для ООО «Автодизель»

Эффективность проекта оценивается с точки зрения привлекательности данного проекта для его участников. Оценка эффективности проводится с двух позиций: общественной и коммерческой. Инвестиционный проект по покупке оборудования BOSCH Step3 CRI является локальным, поэтому оцениваться будет только коммерческая эффективность проекта [8].

В проекте участвуют три субъекта: продавец оборудования – ООО «Роберт Бош», покупатель оборудования – ООО «Автодизель» и Банк-кредитор. Предположительно, банком кредитором будет являться ВТБ Лизинг, по причине прошлого сотрудничества с ООО «Автодизель».

За расчетный период принимается срок, охватывающий все время от начала разработки проекта, его реализации и до прекращения его действия. Он составляет 10 лет. При разбивании на шаги рекомендуется учитывать

продолжительность различных фаз проекта, периодичность финансирования проекта, неравномерность поступления затрат, изменений цен, инфляцию, удобство оценки выходной информации. Идеальная длительность шага составляет 1 год: чтобы выплатить кредит ООО «Автодизель» потребуется 1 год, уровень инфляции удобнее отслеживать за 1 год, если брать 1 год за шаг, то можно не бояться сезонных изменений в прибыли. Инвестиционный проект начнется с нулевого шага, когда будет куплено оборудование, взят кредит. [3]

Проект порождает денежные потоки. Денежные потоки делятся на:

1. Денежный поток по инвестиционной деятельности;
2. Денежный поток по операционной деятельности;
3. Денежный поток по финансовой деятельности.

В оттоки инвестиционной деятельности будут включены затраты на покупку оборудования, ремонт в процессе оборудования и затраты на ликвидацию. В притоки – доход с ликвидации оборудования [8].

Оттоки по операционной деятельности включают в себя оплату НДС, затраты на функционирование оборудования (потребление электроэнергии, затраты рабочего времени) и увеличение налога на прибыль так как данный проект принесет экономию на издержках. Притоки по операционной деятельности будут включать экономию на издержках рабочего времени 1 работника, так как затраты на ремонт форсунки данным оборудованием составляют меньше 1 часа, а ручной ремонт требует 3 часа, и экономию на оплате налогов так как затраты на оплату труда сократятся.

Поток по финансовой деятельности состоит только из оттока денежных средств на оплату кредита [8].

Все денежные потоки выражены в текущих ценах.

К инвестиционным оттокам относятся только затраты на покупку оборудования, которые составили 2 231,114 тысяч рублей. Транспортировка оборудования будет бесплатной. Инвестиционные притоки нулевые [8].

Операционные притоки включают в себя возмещение НДС. НДС возмещается как правило на ту сумму, которая указана в счет-фактуре. В

данном случае НДС будет возмещено в полном размере, то есть 340,339 тыс. рублей.

Операционные оттоки включают в себя амортизацию, затраты на ремонт оборудования, налоги и затраты на оплату труда [8].

Амортизация будет рассчитана линейным методом. Для того, чтобы рассчитать амортизацию линейным методом нам необходимо знать срок полезного использования и первоначальную стоимость оборудования. Срок полезного использования оборудования составляет 10 лет. Оборудование относится к пятой амортизационной группе (имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно) [2]. Первоначальная стоимость составляет 1890,774 тыс. руб. без НДС. Амортизация рассчитывается путем произведения первоначальной (восстановительной) стоимости оборудования и нормы амортизации.

Норма амортизации рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{1}{n} * 100\% \quad (3.1)$$

где K - норма амортизации в процентах к первоначальной (восстановительной) стоимости амортизируемого имущества;

n - срок полезного использования данного объекта амортизируемого имущества, выраженный в месяцах [17].

Шаг в инвестиционном проекте принят за год, поэтому и амортизацию будем рассчитывать годовую:

$$A = 1890,7744 * \frac{1}{10} * 100\% = 189,077 \text{ тыс. руб.}$$

Годовая амортизация составит 189,0774 и будет отражена в оттоках по операционной деятельности.

Политика предприятия предполагает закладывать на ремонт 3% от первоначальной стоимости оборудования. Что по данному оборудованию составляет 56,723 тыс.руб.

Как уже говорилось ранее, оборудование позволяет сэкономить два человеко-часа на восстановление или ремонт форсунки. Ежеженедельно ремонт форсунки производится около 23 раз. Из чего следует, что экономия составляет 46 человеко-часов в неделю или 2392 часа в год. В 2015 году один работник проработал 1971 рабочий час. Зарплата работника, занимающегося ремонтом или восстановлением форсунок составляет 36,186 тысяч рублей в месяц или 434,232 тысяч рублей в год. Экономия в год на заработной плате работника составит:

$$\frac{434,232}{1971} * 2392 = 526,982 \text{ тыс. руб.}$$

Данная экономия будет занесена в оттоки денежных средств по операционной деятельности, но так как это экономия, то она будет занесена с отрицательным знаком [11].

Помимо экономии на заработной плате предприятие сэкономит деньги на выплате налогов. Так, меньшая зарплата работника приведет к меньшим отчислениям во внебюджетные пенсионные фонды (пенсионный фонд России (ПФР), федеральный фонд медицинского страхования (ФФОМС) и фонд социального страхования (ФСС)). В ПФР работодатель выплачивает 22% от заработной платы работника, в ФФОМС отчисляется 5,1%, а в ФСС – 2,9% [1]. Итого ежемесячно работодатель отчисляет во внебюджетные фонды 30% от заработной платы работников [17]. Экономия на годовых отчислениях во внебюджетные фонды составит:

$$526,982 * 0,3 = 158,095 \text{ тыс. руб.}$$

Экономия на годовых отчислениях во внебюджетные фонды положительно повлияет на чистую прибыль. Налог на прибыль выплачивается ежегодно. Ставка налога на прибыль равна 20%, из них 18% идет в региональный бюджет, а 2% – в федеральный [1]. Изменения в оплате налога на прибыль рассчитаем так:

$$158,095 * 0,2 = 31,618 \text{ тыс. руб.}$$

В итоге чистая прибыль предприятия увеличится на 158,095 тыс. руб, но уменьшится на 31,618 тыс. рублей.

Так же предприятие должно платить налог на имущество, который увеличится в связи с покупкой нового оборудования. Налоговая база такого налога определяется как среднегодовая стоимость имущества. При определении налоговой базы как среднегодовой стоимости имущества, признаваемого объектом налогообложения, такое имущество учитывается по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации. Для определения среднегодовой стоимости имущества используются стоимости имущества за каждый месяц. Налог на имущество составляет 2,2% [1]. Таким образом за первый год использования оборудования налог на имущество составит:

$$\begin{aligned} \text{Ни}_1 = & \left(\left(1890,774 - \frac{189,0774}{12} \right) + \left(1890,774 - 2 * \frac{189,0774}{12} \right) + \dots \right. \\ & \left. + \left(1890,774 - 12 * \frac{189,0774}{12} \right) \right) / 12 * 0,022 = 39,344 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

$$\text{Ни}_2 = 35,184 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ни}_3 = 31,024 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ни}_4 = 26,864 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ни}_5 = 22,705 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ни}_6 = 18,545 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ни}_7 = 14,386 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ни}_8 = 10,226 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ни}_9 = 6,066 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Ни}_{10} = 1,907 \text{ тыс. руб.}$$

Для расчета потоков по финансовой деятельности в данном проекте будут использоваться только выплаты по кредиту.

У предприятия не хватит собственных денежных средств на покупку оборудования, в связи с этим необходимо брать кредит. Чтобы определить на

какую сумму взять кредит, для начала нужно определить сумму данного кредита. Политика предприятия предполагает, что предприятие должно держать в резерве сумму, которой хватит на 5 дней функционирования. Для этого разделим расходы по операционной деятельности на количество дней в году и умножим на 5 дней:

$$\text{Резерв} = \frac{25367}{365} * 5 = 347,5 \text{ тыс. руб}$$

Отсюда следует, что сумма, которую может предоставить предприятие равна выручке за прошлый год минус резерв:

$$2146 - 347,5 = 1798,5 \text{ тыс. руб.}$$

А кредит предприятие возьмет на ту сумму, что не покрывает выручка компании за минусом резерва:

$$2231,114 - 1798,5 = 432,614 \text{ тыс. руб.}$$

ООО «Автодизель» берет кредиты в компании ВТБ Лизинг. Если Автодизель возьмет кредит на 432,614 тысяч рублей, то в состоянии будет выплатить его за 12 месяцев. Ежемесячный платеж составит 41,361 тыс. рублей, а за год компания выплатит 496,332 тыс. рублей. Проценты по кредиту составят 63,718 тыс. рублей.

Именно проценты по кредиты будут отражаться в финансовых оттоках предприятия. Все денежные потоки проекта представлены в таблице 3.1

Таблица 3.1. Денежные потоки проекта

Номер шага	0	1	2	3	4 - 10
Длительность шага, годы (доли года)	1год	2016	2017	2018	2019-2025
Денежные притоки по операционной деятельности					
Возмещение НДС на приобретенное оборудование	0	340,34	0	0	0
Итого приток	0	340,34	0	0	0
Денежные оттоки по операционной деятельности					

Оплата работ и услуг сторонних организаций (ремонт)	0	56,72	56,72	56,72	56,72
Оплата труда	0	-526,98	-526,98	-526,98	-526,98
Амортизация	0	189,08	189,08	189,08	189,08
Налоги	0	-157,23	-157,32	-157,41	157,5;158,05
Налог на прибыль	0	31,62	31,62	31,62	31,62
Итого отток	0	-406,79	-406,88	-406,98	-407,02;-407,57
Итого чистый приток	0	747,31	406,88	406,98	407,02; 407,57
Денежные оттоки по инвестиционной деятельности					
Капитальные вложения	2231,1	0	0	0	0
Итого отток	2231,1	0	0	0	0
Итого чистый приток	-2231,1	0	0	0	0
Денежные оттоки по финансовой деятельности					
Денежные оттоки					
Расходы по обслуживанию займов	0	63,72	0	0	0
Итого отток	0	63,72	0	0	0
Итого чистый приток	0	-63,72	0	0	0
Итого денежный приток на собственный капитал	-2231,1	683,41	406,88	406,98	407,07; 407,57

В таблице были сокращены показатели с 2020 по 2024 год, так как они существенно не изменились. Менялись лишь показатели налогов за счет изменения в каждом году налога на имущество. Денежные потоки за весь срок реализации проекта представлены в приложении В.

3.3 Экономический эффект инвестиционного проекта по покупке оборудования Bosch STEP3 CRI на прогнозные результаты деятельности ООО «Автодизель».

Для оценки эффективности инвестиционного проекта используются следующие показатели:

- Чистый доход (ЧД)
- Срок окупаемости (PP)
- Чистый дисконтированный доход (ЧДД)

- Дисконтированный срок окупаемости (DPP)
- Внутренняя норма доходности (ВНД)
- Потребность в дополнительном финансировании (ПФ)
- Индексы доходности затрат и инвестиций. (ИДЗ, ИДД) [8]

Для расчета чистого дохода (ЧД) необходимо воспользоваться формулой 3.2.

$$\text{ЧД} = \sum_m \phi_m \quad (3.2)$$

где ЧД – чистый доход

ϕ_m – денежный поток доходов за год m [3].

Чистый доход на конец 10 года проекта составит:

$$\text{ЧД}_{10} = -2231,1 + 683,41 + 406,88 + 406,98 + 407,07 + 407,16 + 407,25 + 407,34 + 407,43 + 407,52 = 2117,55$$

Срок окупаемости (PP) в текущих ценах составит 4,8 года или чуть меньше 4 лет и 10 месяцев. Для его расчета необходимы значения накопленного потока. В тот год, где знак показателя накопленного дохода ставится положительным. В данном проекте это пятый год ($\text{ЧД}_5 = 80,38$ тыс. руб.), значит срок окупаемости составит больше 4, но меньше 5 лет. Чтобы рассчитать более точный срок нужно значение накопленного потока доходов на пятый год разделить на значение денежного потока дохода за 5 год ($\phi_5 = 407,16$) и прибавить к результату количество целых лет окупаемости проекта [3]:

$$\text{PP} = 4 + \frac{80,38}{407,16} = 4,8 \text{ года}$$

Для оценки эффективности инвестиционного проекта необходимо привести разновременные значения денежных потоков к их ценности на определенный момент времени – момент приведения. Это и будет называться дисконтированием [3].

Дисконтирование осуществляется путем умножения значения денежного потока на коэффициент дисконтирования, который рассчитывается по формуле 3.3.

$$a_m = \frac{1}{(1 + E)^{t-t_0}} \quad (3.3)$$

где a_m – коэффициент дисконтирования;

E – норма дисконтирования;

t – момент окончания шага m ;

t_0 – момент приведения [3].

Ставка дисконтирования (норма дисконта) в широком смысле представляет собой альтернативные затраты в основной капитал и выражает ту норму прибыли, которую фирма могла бы получить от альтернативных капиталовложений [8].

Наиболее приемлема к данному инвестиционному проекту норма дисконта, рассчитанная методом средневзвешенной стоимости капитала по формуле 3.4

$$WACC = y * \frac{E}{K} + b * \frac{D}{K} * (1 - t) \quad (3.4)$$

где WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

y – это доходность собственного капитала, измеряется в процентах;

b — это стоимость заемных средств, измеряется в процентах;

t — ставка налога на прибыль, измеряется в процентах;

D — общее количество заемного капитала, измеряется в рублях;

E — общая сумма собственного капитала, измеряется в рублях;

K — сумма собственного капитала и заемных средств, измеряется в рублях [8];

У ООО «Автодизель» по состоянию на 2015 год нет как акций, а соответственно и доходности собственного капитала, так и заемного капитала, отсюда следует, что в качестве WACC мы будем рассчитывать только ставку по последнему кредиту, который брало предприятие. Ставка равна 15,7%.

Коэффициент дисконтирования на конец первого года:

$$a_1 = \frac{1}{(1 + 0,157)^{(1-0)}} = 0,86$$

$$a_2 = 0,75$$

$$a_3 = 0,64$$

$$a_4 = 0,56$$

$$a_5 = 0,48$$

$$a_6 = 0,42$$

$$a_7 = 0,36$$

$$a_8 = 0,31$$

$$a_9 = 0,27$$

$$a_{10} = 0,23$$

Ставка дисконтирования уже включает в себя инфляцию будущих периодов, что нельзя сказать о будущих денежных потоках [9] Поэтому при оценке эффективности инвестиционного проекта потоки доходов необходимо будет рассчитывать с учетом инфляции. Ниже даны прогнозируемые значения инфляции на следующие 10 лет, по данным «Агентства Прогнозирования Экономики» (АПЭКОН) [16]:

2016 год 10,6%

2017 год 8,6%

2018 год 6,8%

2019 год 6,2%

2020 год 6,5%

2021 год 6,5%

2022 год 7%

2023 год 7%

2024 год 6,8%

2025 год 6,2%

Денежный поток с учетом инфляции на конец первого года рассчитывается по формуле 3.5.

$$\Phi_{mi} = \Phi_m * (1 + i) \quad (3.5)$$

где i – уровень инфляции;

Φ_m – денежный поток за год m .

Денежный поток с учетом инфляции на конец первого года равен:

$$\Phi_{1i} = 683,41 * (1 + 0,106) = 755,86$$

$$\Phi_{2i} = 406,88 * (1 + 0,106)(1 + 0,086) = 488,71$$

Для расчёта чистого дисконтированного дохода (ЧДД) используется формула 3.6.

$$\text{ЧДД} = \sum_m \Phi_{mi} * a_m \quad (3.6)$$

где a_m – коэффициент дисконтирования за год m [3];

Φ_{mi} – денежный поток за год m с учетом инфляции

$$\begin{aligned} \text{ЧДД} = & -2231,1 + 653,29 + 365,08 + 337,07 + 309,47 + 284,92 + 262,33 \\ & + 242,66 + 229,45 + 212,23 + 195,26 = 860,66. \end{aligned}$$

Чтобы проект был признан эффективным необходимо, чтобы ЧДД был больше 0. Данное условие выполняется [3].

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) считается также, как и срок окупаемости в текущих ценах, только за основу расчёта берутся значения накопленного дисконтированного потока [8]:

$$\text{DPP} = 4,82 \text{ года.}$$

Внутренняя норма доходности (ВНД) – это норма дисконта при которой ЧДД равен 0. Проект признается эффективным, когда ВНД больше, чем норма дисконта. В случае данного проекта $\text{ВНД} = 25,5\%$, а норма дисконта – $15,7\%$. Следовательно, проект эффективен по данному признаку[3].

Потребность в дополнительном финансировании – это максимальное значение абсолютной величины отрицательного накопленного чистого притока от инвестиционной и операционной деятельности. В данном проекте этот показатель составляет 2231,114 тысяч рублей. Это стоимость оборудования с учетом НДС.

Потребность в дополнительном финансировании показывает минимальный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости [8].

Индекс доходности дисконтированных инвестиций (ИДД) рассчитывается в случае разновременных инвестиций. В случае данного проекта инвестиции требовались только на нулевом шаге, поэтому целесообразнее рассчитать индекс доходности инвестиций (ИД) по формуле 3.7. [9].

$$\text{ИД} = \frac{\text{ЧДД}}{I_0} + 1 \quad (3.7)$$

где ЧДД – чистый дисконтированный доход;

I_0 – начальные инвестиции в проект

$$\text{ИД} = 1,085$$

Если индекс доходности инвестиций превышает 1, то проект следует принять [8].

Индекс доходности дисконтированных затрат (ИДДЗ) считается путем деления суммы дисконтированных денежных притоков за все годы на сумму дисконтированных денежных оттоков.

$$\text{ИДДЗ} = \frac{5675,8}{3642,1} = 1,56.$$

Если ИДДЗ превышает 1, можно сделать вывод, что проект эффективен.

Далее проведем анализ чувствительности. Анализ чувствительности – это метод количественного анализа, суть которого состоит в изменении значений критических параметров, подстановке их в проект и расчете показателей эффективности проекта при каждом изменении параметра [3].

Анализ чувствительности будет проводиться методом варьирования параметров. Метод варьирования подразумевает изменение критических параметров [3].

Критическими параметрами следует выбрать:

1. Количество работ, выполняемых на оборудовании BOSCH Step3 CRI;

2. Норма дисконтирования;
3. Ставка по кредиту на покупку оборудования;
4. Средства на ремонт оборудования;
5. Зарплата работника, обслуживающего оборудование.

В данной работе будет рассматриваться положительное и отрицательное изменения параметров на 15% с лагом в 5% [9].

Увеличение объема работы по ремонту или восстановлению форсунок на данном оборудовании приведет к увеличению чистого дохода. Анализ чувствительности объема работ приведен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Анализ чувствительности показателей эффективности проекта к изменению объема работ

Название критического параметра	Степень изменения критического параметра						
	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Объем работ в год	1016	1076	1136	1196	1256	1315	1375
ЧД (тыс. руб.)	1139	1465,2	1790,8	2117,6	2444,3	2771	3097,7
ЧДД (тыс. руб.)	184,73	410,04	634,97	860,66	1086,4	1312	1537,7
изменение ЧДД(%)	-78,54	-30,81	-15,4	0	15,4	30,94	46,34

Норма дисконтирования влияет только на чистый дисконтированный доход. Чем выше норма дисконтирования, тем ниже ЧДД. Анализ чувствительности нормы дисконтирования приведен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Анализ чувствительности показателей эффективности проекта к изменению нормы дисконтирования.

Название критического параметра	Степень изменения критического параметра						
	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Норма дисконтирования (%)	13,4	14,3	14,9	15,7	16,5	17,3	18,1
ЧДД (тыс. руб)	1159,4	1054,6	955,1	860,66	770,9	685,6	604,4

изменение ЧДД(%)	34,7	22,5	11,0	14,8	-10,4	-20,3	-29,8
------------------	------	------	------	------	-------	-------	-------

Ставка по кредиту на покупку оборудования может измениться. Как уже говорилось ранее, кредит будет браться в ВТБ-лизинг. Чем выше ставка кредита, тем ниже доход от работы оборудования. В таблице 3.4. представлен анализ чувствительности к изменению ставки кредита.

Таблица 3.4 – Анализ чувствительности показателей эффективности проекта к изменению ставки процента по кредиту.

Название критического параметра	Степень изменения критического параметра						
	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Ставка кредита (%)	0,125	0,133	0,14	14,729	0,155	0,162	0,169
ЧД(тыс. руб)	2127,1	2123,9	2120,7	2117,6	2114,4	2111,1	2107,9
ЧДД (тыс.руб)	869,8	866,8	863,7	860,7	857,6	854,6	851,5
изменение ЧДД(%)	1,06	0,71	0,35	0	-0,35	-0,71	-1,06

Ставка по резерву на ремонт оборудования может измениться. Оборудование импортное, для ремонта требуются импортные запчасти, в связи с нестабильной политической и экономической обстановкой могут возрасти импортные пошлины, что повлечет за собой увеличение стоимости ремонта. В таблице 3.5. представлен анализ чувствительности к изменению ставки по резерву средств на ремонт.

Таблица 3.5. – Анализ чувствительности показателей эффективности проекта к изменению ставки резерва денежных средств на ремонт оборудования.

Название критического параметра	Степень изменения критического параметра						
	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Ставка по резерву на ремонт (%)	2,6	2,7	2,9	3,0	3,2	3,3	3,5

ЧД(тыс. руб)	2126,1	2123,2	2120	2117,6	2114,7	2112	2109
ЧДД (тыс. руб)	868,8	866,1	863,4	860,7	-0,3	855,2	852,5
Изменение ЧДД(%)	0,9	0,6	0,3	0,0	-0,1	-0,6	-0,9

Чем выше заработная плата работников, тем ниже прибыль предпринимателя. Но, в данном проекте складывается другая тенденция. Эффективность инвестиционного проекта оценивается только с помощью потоков, которые формируются в процессе данного проекта. В данном случае в проекте наблюдается экономия на издержках, а точнее на заработной плате, и чем выше зарплата работников, тем больше экономит работодатель. В таблице 3.6. представлен анализ чувствительности к изменению ставки заработной платы.

Таблица 3.6 – Анализ чувствительности показателей эффективности проекта к изменению ставки заработной платы.

Название критического параметра	Степень изменения критического параметра						
	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%
Зарплата (тыс. руб)	30,758	32,567	34,377	36,186	37,995	39,805	41,614
ЧД(тыс. руб)	1137,4	1464,1	1790,8	2117,6	2444,3	2771,0	3097,7
ЧДД (тыс. руб)	183,6	409,3	635,0	860,7	1086,4	1312,0	1537,7
изменение ЧДД(%)	-78,7	-52,4	-26,2	0,0	26,2	52,4	78,7

Одинаково сильно на чистый дисконтированный доход влияют зарплата работника, обслуживающего оборудование и объем работ производимый на данном оборудовании. Это можно объяснить тем, что в основном доход от покупки данного оборудования формирует экономия на издержках, которая складывается за счет произведения заработной платы работника за год и экономии времени работника за счет сокращения часов по ремонту форсунок на данном оборудовании.

Норма дисконтирования оказывает более слабое влияние по сравнению с объемом работ и ставкой заработной платы, однако и это влияние существенно.

Рост нормы дисконтирования B даже на 15% не приведет к тому, что она будет превышать ВНД, и проект будет неэффективен.

Ставка по кредиту и резерву средств на ремонт не оказывают сильного влияния. Предприятие берет в кредит на покупку оборудования относительно небольшую сумму при ЧДД, превышающей данную сумму в два раза, при росте процентной ставки компания сможет позволить себе данный кредит. То же касается и ставки резерва по ремонту оборудования.

Проект следует принять, если чистый дисконтированный доход больше 0 и норма дисконта ниже внутренней нормы доходности [9]. При всех изменениях эти условия соблюдаются, следовательно, проект можно признать устойчивым.

Если при всех изменяющихся значениях параметров в методе варьирования проект оказывается эффективным, то его следует принять, и нет необходимости проводить анализ чувствительности другими методами.

Далее проведем сравнение финансового положения компании с проектом и без проекта с помощью коэффициентного анализа [8]. Показатели оборачиваемости представлены в таблице 3.7

Таблица 3.7 – Показатели оборачиваемости с проектом и без проекта

Показатель	Без проекта	С проектом
Коэффициент оборачиваемости активов	2,1	2,6
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	2,5	4,1
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,9	3,7
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	20,5	22,2
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	8,3	11,2
Коэффициент оборачиваемости денежных	6,6	12,3

средств		
---------	--	--

Все коэффициенты оборачиваемости в случае принятия проекта возросли, что является показателем более эффективного использования ресурсов, оборудования, собственного капитала и денежными средствами, своевременного высвобождения основных средств по сравнению с положением предприятия без покупки оборудования.

Коэффициенты рентабельности тоже возросли в случае принятия проекта, что показано в таблице 3.8.

Таблица 3.8. Рентабельность предприятия с проектом и без проекта

Показатель	Без проекта	С проектом
Рентабельность продаж	11,1	13,6
Рентабельность собственного капитала	21,5	28,4
Рентабельность предприятия	213,2	264,1
Рентабельность активов	16,0	25,9
Рентабельность текущих активов	19,1	40,6

Высокий показатель рентабельности предприятия означает более эффективное использование ресурсов предприятия.

Коэффициенты ликвидности в случае покупки и непокупки оборудования имеют нормативное значение. Покупка оборудования не повлияет на финансовую устойчивость предприятия, так как все показатели финансовой устойчивости практически не изменятся.

Однозначно проект следует принять. С помощью данного проекта можно сократить рабочий штат на одного сотрудника, либо перевести данного сотрудника на выполнение других операций. Чистый дисконтированный доход составит 860 661 рубль. Проект окупится меньше, чем за половину срока своего использования. Все показатели эффективности инвестиционного проекта превышают норму. Возможные изменения ключевых параметров не приведут к тому, что он станет неэффективным.

Помимо положительного экономического эффекта, покупка оборудования обеспечит лучшее качество работы, закрепит положение предприятия в качестве официального дилера «Bosch» и окажет положительное влияние на репутацию ремонт автомобиля на иностранном оборудовании, произведенном компанией с именем известном и зарекомендовавшем себя во всем мире, будет предпочтительнее при прочих равных условиях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ООО «Автодизель» - это дизельный сервисный центр с полным гарантийным обслуживанием товаров брендов BOSCH и DENSO. Предприятие было образовано в 1998 году. Основная специализация заключается в ремонте топливной аппаратуры дизельных двигателей иностранного и отечественного производства, в поставке запасных частей для топливной аппаратуры брендов ZEXEL, BOSCH, DENSO, Delphi, дизельных двигателей. ООО «Автодизель» занимается ремонтом топливных систем Common Rail.

Целями работы ООО «Автодизель» являются обеспечение удовлетворения клиентов сервисным обслуживанием и предоставление самых качественных услуг на рынке

В бакалаврской работе приведён пример оценки эффективности реального инвестиционного проекта по покупке импортного оборудования предприятием ООО «Автодизель».

В процессе написания данной работы были получены следующие данные:

Рынок автосервисных услуг в России и мире в ближайшие десять лет будет развиваться и расти. Основной рост будет приходиться на развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона, Латинской Америки и Ближнего Востока.

Предприятие ООО «Автодизель» в состоянии себе позволить покупку оборудования несмотря на то, что ликвидно и платежеспособно только в долгосрочном периоде. Предприятие рентабельно и эффективно использует все ресурсы, активы, собственный капитал.

Чистый дисконтированный доход от реализации проекта составил 860,66 тысяч рублей, что составляет почти половину стоимости оборудования. Срок окупаемости проекта составил 4,8 года при том, что срок реализации проекта – 10 лет.

Внутренняя норма доходности равна 25,5% при ставке дисконтирования, равной 15,7%, что является показателем достаточной устойчивости проекта.

По всем показателям эффективности данный инвестиционный проект является эффективным.

Также был проведен анализ чувствительности показателей эффективности к изменению критических критериев. При изменении всех основных параметров до 15% проект является эффективным.

В процессе работы сравнили показатели финансового состояния предприятия при покупке оборудования и при отказе от проекта. Показатели оборачиваемости и рентабельности улучшились в случае принятия проекта. Показатели ликвидности и финансового состояния существенно не изменились.

В конце первого года реализации проекта прибыль от введения оборудования составит 343 тысячи рублей. Помимо экономической прибыли, использование оборудования всемирно известной марки для ремонта автомобилей привлечет новых клиентов и улучшит репутацию автосервиса.

В конце данной работы можно сделать вывод, что покупка оборудования BOSCH SREP3 CRI является прибыльным вложением средств предприятия.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ВНД – Внутренняя норма доходности

ДЗ – Дебиторская задолженность

ДС – Денежные средства

ИДД – Индекс доходности дисконтированных инвестиций

ИД – Индекс доходности инвестиций

ИДЗ – Индекс доходности затрат

КО – Краткосрочные обязательства

КФВ – Краткосрочные финансовые вложения
НДС – Налог на добавленную стоимость
ПФР – Пенсионный фонд России
СТО – Станция технического обслуживания
ТНВД – Топливный насос высокого давления
ФСС – Фонд социального страхования
ФФОМС – Федеральный фонд медицинского страхования
ЧД – Чистый доход
ЧДД – Чистый дисконтированный доход

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации от 05 августа 2000 N 117-ФЗ (ред. от 06 декабря 2005) // Собрание законодательства РФ, 07 августа 2000, N 32;
2. Российская Федерация. Постановления. Постановление Правительства РФ от 1 января 2002 г. N 1 "О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы" (с изм. и доп. от 6.07.2015 г. № 674);

3. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учебное пособие/ П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М.: Дело, 2001. – 888 с;
4. Грибут И.З. Автосервис: станции технического обслуживания автомобилей: учебник/И.З. Грибут, В.М.Артюшенко. — М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2008. - 480 с;
5. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учебник/ О.В. Грищенко// Корпоративный менеджмент – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/grisheko/index.shtml> (дата обращения 29.04.16);
6. Ильина И.Е. Маркетинговый анализ рынка автосервисных услуг/ И.Е. Ильина, А.Е. Скворцов // Теория и практика общественного развития – 2010. №4 – С. 268-270 Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/marketingovyuy-analiz-rynka-avtoservisnyh-uslug> (дата обращения: 04.04.2016);
7. Кондратьев А. В России более 39 тысяч точек автосервиса [Электронный ресурс]/А. Кондратьев//Автостат: аналитическое агентство – 2014 – Режим доступа: <https://www.autostat.ru/news/15527/> (дата обращения 28.03.16);
8. Коссов В.В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: учебное пособие – вторая редакция/ В.В.Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров- М.: Экономика, 2000 -421 с.;
9. Савчук В.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учебник/ В.П. Савчук. – М.:Лори, 2002;
10. Савчук В.П. Финансовый анализ деятельности предприятия (международные подходы) [Электронный ресурс]: учебник/ В.П. Савчук// Корпоративный менеджмент – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/savchuk.shtml> (дата обращения 29.04.16);

- 11.Файншмидт. Е. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учебное пособие/ Е. Файншмидт – М, 2002;
- 12.Чернова В.Э. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие/ В.Э. Чернова. – СПб.: СПбГТУРП, 2011. - 95 с.;
- 13.Шеремет, А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия / А.Д. Шеремет // Бухгалтерский учет. – 2001. - №13;
- 14.Автодизель [Электронный ресурс] // официальный сайт ООО «Автодизель» – Режим доступа: <http://www.autodiesel.ru/>
15. В России растет количество автосервисов [Электронный ресурс]//Автостат: аналитическое агентство – 2015 – Режим доступа: <https://www.autostat.ru/news/23893/> (дата обращения 28.03.16);
- 16.Портрет российского автосервиса [Электронный ресурс]//Проавтобизнес – 2011 – Режим доступа: <http://automediapro.ru/articles/issledovaniya-oborudovaniya/portret-sibirskogo-avtoservisa/> (дата обращения 28.03.16);
- 17.Прогноз инфляции на 2016-2020 годы [Электронный ресурс] – агентство прогнозирования экономики – Режим доступа: <http://arecon.ru/Prognoz-inflyatsii-v-RF/Prognoz-inflyatsii-v-Rossii-na-2015-2016-i-2017-gody.html>. (дата обращения 15.05.16);
- 18.Официальный правовой сайт Консультант Плюс [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>;
- 19.Устав ООО «Автодизель»;
- 20.Automotive repair and maintenance services market: global industry analysis and opportunity assessment 2015-2025 [Электронный ресурс] // Future market insights – 2015 – Режим доступа: <http://www.futuremarketinsights.com/reports/automotive-repair-and-maintenance-services-market> (дата обращения 27.03.16);
- 21.Research firm forecasts global auto repair service market to exceed \$305.8 billion in 5 years [Электронный ресурс] //Tire business – 2012 – Режим доступа:<http://www.tirebusiness.com/article/20100827/NEWS/308279988/res>

earch-firm-forecasts-global-auto-repair-service-market-to-exceed (дата обращения 27.03.16);

22. The European automotive aftermarket landscape [Электронный ресурс] // The Boston Consulting group – 2012 – Режим доступа: <https://www.bcg.com/documents/file111373.pdf> (дата обращения 27.03.16).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Баланс предприятия ООО «Автодизель»

Наименование показателя	Код строки	31.12.15	31.12.14	31.12.13
АКТИВ				
Материальные внеоборотные активы	1150	2152	2814	11557

Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	1190	22	48	19
Запасы	1210	5498	5617	2347
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	29	172	694
Дебиторская задолженность	1230	1393	1346	2415
БАЛАНС	1600	9094	9997	17032
ПАССИВ				
Капитал и резервы	1370	5654	6962	11017
Долгосрочные заемные средства	1410	0	0	0
Другие долгосрочные обязательства	1420	0	0	0
Краткосрочные заемные средства	1510	0	0	2533
Кредиторская задолженность	1520	3440	3035	3482
Другие краткосрочные обязательства	1540	0	0	0
БАЛАНС	1700	9094	9997	17032

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Отчет о прибылях и убытках ООО «Автодизель»

Наименование показателя	Код строки	31.12.2015	31.12.2014	31.12.2013
Выручка	2110	28521	22144	23327
Расходы по обычной	2220	(25367)	(22649)	(22015)

деятельности				
Проценты к уплате	2330	0	0	0
Прочие доходы	2340	1	0	4002
Прочие расходы	2350	(198)	(173)	(8619)
Налоги на прибыль	2410	(811)	(630)	(750)
Чистая прибыль (убыток)	2400	2146	(1308)	(4055)

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 – Денежные потоки за весь срок реализации проекта

Номер шага	0	1	2	3	4
Годы		2016	2017	2018	2019
Показатели					

Операционная деятельность					
Денежные притоки					
Возмещение НДС на приобретенное оборудование	0,000	340	0	0	0
Итого приток	0,000	340	0	0	0
Денежные оттоки					
Оплата товаров и услуг сторонних организаций	0	56,723	56,723	56,723	56,723
Оплата труда	0	-526,983	-526,983	-526,983	-526,983
Амортизация	0	189,078	189,078	189,078	189,078
Налоги	0	-157,229	-157,321	-157,412	-157,504
Налог на прибыль	0	31,619	31,619	31,619	31,619
Итого отток	0	-406,792	-406,884	-406,975	-407,067
Итого чистый приток	0	747,131	406,884	406,975	407,067
Инвестиционная деятельность					
Денежные оттоки					
Капитальные вложения	2231,114	0	0	0	0
Итого отток	2231,114	0	0	0	0
Итого чистый приток	-2231,114	0	0	0	0
Финансовая деятельность					
Денежные оттоки					
Расходы по обслуживанию займов	0	63,718	0	0	0
Итого отток	0	63,718	0	0	0
Итого чистый приток	0	-63,718	0	0	0
Итого денежный приток на собственный капитал	-2231,114	683,413	406,884	406,975	407,067

Окончание приложения В

Окончание таблицы В.1

Номер шага	5	6	7	8	9	10
Годы	2020	2021	2022	2023	2024	2025

Показатели						
Операционная деятельность						
Денежные притоки	0	0	0	0	0	0
Возмещение НДС на приобретенное оборудование	0	0	0	0	0	0
Итого приток	0	0	0	0	0	0
Денежные оттоки						
Оплата товаров и услуг сторонних организаций	56,723	56,723	56,723	56,723	56,723	56,723
Оплата труда	-526,98	-526,98	-526,93	-526,93	-526,93	-526,93
Амортизация	189,08	189,08	189,08	189,08	189,08	189,08
Налоги	-157,59	-157,69	-157,78	-157,80	-157,91	-158,03
Налог на прибыль	31,619	31,619	31,619	31,619	31,619	31,619
Итого отток	-407,16	-407,25	-407,34	-407,43	-407,52	-407,62
Итого чистый приток	407,16	407,25	407,34	407,43	407,52	407,62
Инвестиционная деятельность						
Денежные оттоки						
Капитальные вложения	0	0	0	0	0	0
Итого отток	0	0	0	0	0	0
Итого чистый приток	0	0	0	0	0	0
Финансовая деятельность						
Денежные оттоки						
Расходы по обслуживанию займов	0	0	0	0	0	0
Итого отток	0	0	0	0	0	0
Итого чистый приток	0	0	0	0	0	0
Итого денежный приток на собственный капитал	407,158	407,250	407,341	407,433	407,524	407,616

ПРИЛОЖЕНИЯ