

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления  
(наименование института полностью)

Департамент бакалавриата (экономических и управленческих программ)  
(наименование департамента)

38.03.02 «Менеджмент»  
(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Управление малым бизнесом»  
(направленность (профиль)/специализация)

## БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Разработка инвестиционного проекта развития организации малого бизнеса (на примере ООО «СБК»)»

Студент

А.И. Князев

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

С.Ю. Данилова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

**Допустить к защите**

Руководитель департамента, канд. экон. наук, С.Е. Васильева

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия )

(личная подпись)

«  »

20   г.

Тольятти 2019



**Росдистант**

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННО

## Аннотация

Тема работы: «Разработка инвестиционного проекта развития организации малого бизнеса (на примере ООО «СБК»)».

Научный руководитель: к.э.н., старший преподаватель Данилова С.Ю.

Цель исследования – исследование разработка инвестиционного проекта развития организации малого бизнеса.

Объект исследования – ООО «Северная база комплектации» (сокращенно ООО «СБК»). Это одно из ведущих предприятий Ямало-Ненецкого автономного округа по комплексной поставке, хранению, доставке и транспортной переработки грузов.

Предмет исследования – разработка инвестиционного проекта развития данного малого предприятия.

Методы исследования – монографический, экономико-математический, расчетно-конструктивный, статистический, метод прогнозирования.

Краткие выводы по бакалаврской работе. В первой части – теоретической – раскрываются основные аспекты инвестиционного проектирования: это ключевые понятия избранной темы, значение и структура инвестиционного проекта, а также подробно рассмотрена система планирования и контроля производства в инвестиционном проекте. Во второй части – аналитической – проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности выбранного предприятия. В третьей части – проектной – составлен инвестиционный проект развития существующего предприятия.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 2.2, 3.1, 3.2 могут быть использованы специалистами организации, являющейся объектом исследования.

## Содержание

Введение.....	4
1 Теоретические основы разработки инвестиционного проекта развития организации малого бизнеса .....	6
1.1 Сущность и виды инвестиционных проектов развития организации малого бизнеса.....	6
1.2 Оформление инвестиционных решений дальнейшего развития предприятия и оценка его эффективности .....	12
2 Анализ деятельности ООО «СБК» .....	17
2.1 Краткая характеристика организации.....	17
2.2 Анализ финансово-экономических показателей деятельности предприятия .....	24
3 Разработка инвестиционного проекта развития организации.....	32
3.1 Основные направления инвестиционного проекта развития организации .....	32
3.2 Оценка экономической и финансовой эффективности реализации инвестиционного проекта развития организации.....	41
Заключение .....	45
Список используемой литературы .....	48
Приложение А .....	52

## Введение

По мере становления рыночных отношений в целях обеспечения стабильного экономического роста в стране необходимо осуществить стратегическую задачу по созданию эффективного инвестиционного потенциала страны, который позволит выработать индустриальную политику, которая, в свою очередь, обеспечит переход от высокого уровня добывающей промышленности к высокотехнологичному сектору экономики. Для решения такой актуальной задачи необходимо сформировать соответствующие финансовые институты развития и механизмы их удачной реализации. Предпосылкой в этом можно обозначить формирование такого благоприятного инвестиционного климата, для которого факторами определения будут служить не только наличие и вложение инвестиций, но и эффективность их вложений в какие-либо инвестиционные проекты.

В ходе составления инвестиционного проекта решаются последующие проблемы:

- а) формируются новые рабочие места;
- б) в экономику федеральных округов привлекаются инвестиции; происходит реализация конкурентных преимуществ и развитие их экономической специализации; увеличивается уровень социально-экономического значения; происходит слаженное и единое развитие.

С значительными трудностями может столкнуться предприниматель при отсутствии инвестиционного проекта, в ходе работы своей собственной компании, что может привести к банкротству. Из этого следует вывод, что чрезвычайно важно создать инвестиционный проект в письменном виде. Инвестиционное планирование имеет высокую актуальность в ведении бизнеса, в непрерывно меняющейся конъюнктуре.

Целью данной выпускной квалификационной работы является исследование разработка инвестиционного проекта развития организации малого (бизнеса).

Объектом исследования является ООО «Северная база комплектации» (сокращенно ООО «СБК»). Это одно из ведущих предприятий Ямало-Ненецкого автономного округа по комплексной поставке, хранению, доставке и транспортной переработки грузов.

Предметом исследования является разработка инвестиционного проекта развития данного малого предприятия.

Для достижения назначенной цели предлагается решить ряд задач:

- 1) изучить теоретические основы разработки инвестиционного проекта развития организации малого бизнеса;
- 2) провести финансово-хозяйственный анализ деятельности предприятия;
- 3) разработать инвестиционный проект развития организации.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех частей, заключения и библиографического списка. Такая структура, по нашему мнению, обеспечивает наиболее полное раскрытие выбранной темы исследования на примере конкретного предприятия.

В первой части – теоретической – раскрываются основные аспекты инвестиционного проектирования: это ключевые понятия избранной темы, значение и структура инвестиционного проекта, а также подробно рассмотрена система планирования и контроля производства в инвестиционном проекте.

Во второй части – аналитической – проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности выбранного предприятия.

В третьей части – проектной – составлен инвестиционный проект развития существующего предприятия.

Научно-информационной базой для проведения исследования послужили труды отечественных авторов, учебные пособия по инвестированию, таких известных авторов, как Дубровин И.А., Карамова О.Г., Лихтерман С.С., Степочкина Е.А., Попова В.М., Ляпунова С.Г., Морошкина В.А. и др.

## 1 Теоретические основы разработки инвестиционного проекта развития организации малого бизнеса

### 1.1 Сущность и виды инвестиционных проектов развития организации малого бизнеса

Цель получения дохода и результата осуществляют инвестиции, и, если они не принесут никакой прибыли в конце, их можно назвать бесполезными. Существует две функции, которые выполняют инвестиции в рыночной конъюнктуре: затраты ресурсов и получения результатов [22].

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется федеральными законами:

1) От 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Закон определяет правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, на территории Российской Федерации, а также устанавливает гарантии равной защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, независимо от форм собственности [23];

2) От 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Закон определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации [24];

3) От 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах». Закон регулирует отношения, связанные с привлечением денежных средств и иного имущества путем размещения акций или заключения договоров доверительного управления в целях их объединения и последующего инвестирования в объекты, определяемые в соответствии с настоящим

Федеральным законом, а также с управлением (доверительным управлением) имуществом инвестиционных фондов, учетом, хранением имущества инвестиционных фондов и контролем за распоряжением указанным имуществом [25];

4) От 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». закон регулирует отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением, изменением и прекращением концессионных соглашений, устанавливает гарантии прав и законных интересов сторон концессионного соглашения. [26];

5) От 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные Акты Российской Федерации».

Закон определяет основы правового регулирования отношений, возникающих в связи с подготовкой проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства, заключением, исполнением и прекращением соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, в том числе соответствующие полномочия органов государственной власти, органов местного самоуправления, устанавливает гарантии прав и законных интересов сторон соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве [27];

6) От 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Целями настоящего Федерального закона являются развитие форм инвестиций в средства производства на основе финансовой аренды (лизинга) (далее – лизинг), защита прав собственности, прав участников инвестиционного процесса, обеспечение эффективности инвестирования [28].

Каждая организация осуществляет инвестиционные вложения, и с этим связана вся их производственно-хозяйственная деятельность. Любая отрасль рыночной экономики также связана с инвестиционными вложениями. Производство товаров является неизменным условием жизнедеятельности

человека. Без расширенного производства не было бы интенсификации экономики, из этого следует не было бы вновь созданной стоимости, следовательно, без производства товаров ничего этого не было.

Технические средства на предприятиях, которые отличаются формами трудовой организации, профилем, структурой, позволяют произвести любой товар из различных видов материалов и сырья. Выбор метода и способа производства товара будет зависеть от инвестиционных вложений. «Инвестированием называется вложение денег и иных капиталов в реализацию разнообразных экономических проектов для последующего их увеличения, а инвестициями – сами вкладываемые средства» [19].

В качестве инвесторов выступают физические и юридические лица, а также иноземные государства и компании, осуществляющие инвестиционные вложения. К инвестициям относятся вложения, цель которых заключается в повышении объемов капитала, и получении прибыли, что и будет являться их экономической основой.

Капитальными вложениями являются затраты на строительство новых предприятий, реконструкцию, техническое перевооружение, строительные типы работ, направленные на возведение зданий и коммуникаций к ним. Данные параметры не включают покупку ценных документов, патенты, права на торговые бренды и так далее.

Имеется три типа инвестиционных вложений, которые классифицируются по типу инвестиционного объекта: капиталобразующие (реальные) инвестиционные вложения, портфельные инвестиционные вложения, вложения в активы нематериального характера.

Капиталобразующие (реальные) инвестиционные вложения являются созданием современных предприятий, техническим перевооружением или реконструкцией, то вложением в капитал образующих инвестиций.

Цель реальных инвестиций заключается в получении количественного и качественного роста основных производственных и непроизводственных фондов, что влияет на прирост дохода и рентабельности предприятия.



Инвестиции в нематериальные активы составлены вкладами на приобретение прав владений на угодья, земельные участки, свидетельств на новые технологические решения [6].

При увеличении инвесторами своего финансового капитала через получение доходов в виде дивидендов, арендной платы или процентов в виде увеличения цены капитала, либо через вкладывание в приобретение ценных документов государств, предприятий, финансовых и страховых организаций, а также инвестиционных фондов, можно говорить о возникновении портфельных инвестиций. Отрасли деятельности инвестиционного характера, которые содержатся в частной, муниципальной, государственной и иных формах собственности имеют поддержку от инвестиционных вложений. Классификации инвестиций по различным признакам указаны в таблице 1 [8]. Таблица 1 – Классификация инвестиций

По объектам инвестиций	По периоду вложений	По формам собственности ресурсов	По региональному признаку
Финансовые	Долгосрочные	Совместные	Заграничные
Реальные	Среднесрочные	Иностранные	
Нематериальные	Краткосрочные	Национальные	Внутренние
		Частные	

В качестве объекта инвестиционной работы выступают повторно созданные и обновленные фонды производственного и непроизводственного типа, а также оборотные средства во всех отраслях государственной экономики. Конкретно сюда и должна быть направлена основная часть реальных капитал образующих инвестиций.

Инвестиционным объектом называется сфера предпринимательской деятельности, на которую направлены инвестиционные вложения. Инвестиционный проект имеет временный характер для инвесторов, поскольку при ликвидации или продаже он сразу же перестает удовлетворять потребности, существуя только при непосредственном проведении инвестиционной работы, и для инвестора он интересен только тем, что удовлетворяет его цели. В качестве субъектов инвестиционной деятельности

будут выступать физические и юридические лица, то есть участники, характеризующиеся наличием свободных инвестиционных ресурсов, или предприятия и организации, которые испытывают нехватку в данных ресурсах. Инвестором является человек, который вкладывает денежные средства в абсолютно незнакомого гражданина и ожидает обратное их получение в двойном размере относительно количества вложенных. Инвестиционные вложения представляют собой вложения в капитал, в различных формах, для получения прироста и прибыли капитала, а также решения различных задач социального характера. В этом подразделе работы требовалось изучить сущность и принципы инвестиций. В процессе изучения были сделаны следующие выводы, что сущностью инвестиционных вложений является цель получения дохода и результата. Также что существует три типа инвестиционных вложений: реальные инвестиции, инвестиции в нематериальные активы и портфельные инвестиции. Экономической основой инвестиций повышение объемов и масс капитала.

Капитал имеет своим основным свойством то, чтобы предоставлять прибыль своему владельцу. Особенностью применения такой возможности будет являться инвестирование или долгосрочное вложение капитала.

Инвестированные средства необходимо возместить в полной мере. Полученный в результате этих операций доход должен быть достаточно большим, чтобы компенсировать риск, возникающий в связи с неизвестностью конечного результата. В инвестиционных проектах может содержаться большое количество содержания и форм – от плана запуска новой продукции до оценки, насколько целесообразным является строительство нового предприятия. В обоих случаях можно говорить о задержке времени между моментом начала инвестирования и моментом принесения делом определенного дохода.

Инвестиционный проект составляется в несколько фаз. Точное определение первой фазы часто остается невозможным в связи с нахождением проекта на этом шаге в разработке.

Осуществляется подготовка его технико-экономического обоснования, проведение маркетинговых исследований, совершается выбор между поставщиками оборудования и сырьевого материала, ведется диалог с инвесторами и потенциальными участниками проекта.

Третий этап формирования инвестиционного проекта начинается со стадии ввода в процессе основного оборудования (при промышленных вложениях) или по части покупки объектов недвижимости либо иного типа активов.

Данный этап характеризуется началом производства продукции, оказанием различных услуг, текущими издержками и должными поступлениями. Общая характеристика проекта будет зависеть от продолжительности рабочей фазы. Однако от совокупности величины дохода напрямую зависит нахождение верхней границы во времени. Важно определить, в какой именно момент денежные поступления проекта уже не смогут быть прямо связаны с изначальными инвестиционными вложениями («инвестиционный предел»). К примеру, при покупке нового транспортного средства таким моментом станет срок полного физического или морального износа.

Инвестиционным проектом в едином значении будет называться программа или план вклада капитала для получения последующего дохода. Понятие «инвестиционный проект» в более узком значении может иметь два значения и употребляться в качестве:

- 1) Комплекса действий, которые обеспечивают определенные результаты, и требуют для своего осуществления инвестиционные ресурсы.
- 2) «Системы расчетно-финансовых и организационно-правовых документов для осуществления любых действий по инвестированию или описывающих такие действия» [12].

Подготовка инвестиционного проекта является основой реального инвестирования. В инвестиционном проекте освещаются основные свойства плана и финансовая информация, связанная с его реализацией, а также

раскрывается необходимость реализации реального инвестирования в сам проект.

Инвестиционные проекты классифицируются в зависимости от видов инвестиций, к их составлению могут предъявляться различные требования. Для маленьких инвестиционных проектов хватит лишь основные обоснования, такие как цель реализации инвестиционного проекта, его главные цели, объем вкладываемых средств и схема осуществления инвестиционной программы. Для средних и крупных инвестиционных проектов подходят «обоснования, подчиненные определенной логической структуре, которая носит унифицированный характер в большинстве стран с развитой рыночной экономикой (отклонения от этой общепринятой структуры вызываются лишь отраслевыми особенностями и формами осуществления реальных инвестиций)» [13].

Таким образом делаем вывод, что под инвестиционным проектом является программа или вклад капитала для получения дохода в будущем. В содержании инвестиционного проекта может содержаться большое количество форм – от плана запуска новой продукции до оценки целесообразности открытия нового предприятия. С одной стороны, наблюдается, что проект состоит из трех фаз: преинвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной. А с другой стороны, мы можем отметить, что точно определить первую фазу остается невозможным из-за нахождения проекта в этом этапе разработки.

## 1.2 Оформление инвестиционных решений дальнейшего развития предприятия и оценка его эффективности

Оформить инвестиционный проект можно в виде бизнес-плана, который имеет следующие основные разделы:

Составление резюме проекта – это первый этап. Основная цель резюме – кратко представить основные направления разработанного бизнес-плана,

структура данного раздела должна быть очень лаконична, однако и содержательна.

Структура бизнес-плана имеет следующие разделы:

1) в резюме включаются:

- Идеи, цели, суть проекта;
- Описание товаров, оказываемых услуг;
- Размер инвестиций
- Методы достижения целей
- Финансовые показатели

2) описание товара, оказания услуги: В данном разделе бизнес-плана определены перспективы и отличительные признаки от имеющихся конкурентов, а так же новое торговое предложение.

3) маркетинговый план: В этом разделе рассматриваются способы воздействия на спрос (улучшение качества продукции или оказываемой услуги, реклама товара или услуги, изменение цены), примерная стоимость, рынок сбыта, разработка рекламной политики.

4) производственный план. Сюда входит информация о различных используемых зданиях, о персонале, задействованном в работе, об оборудовании. В том числе, производственный план включает и подробное рассмотрение способов увеличения или сокращения объемов производства товара или предоставления услуги. При разработке этого плана производится расчет себестоимости, произведенного товара или услуги, определяются переменные (зависящие от объемов производства) и постоянные затраты, составляется смета, уделяется внимание производству и рабочему процессу.

5) организационный план. Организационная структура – это собой способ и форма объединения работников для достижения поставленных производственных и управленческих целей перед предприятием. Обосновывает выбор организационно-правовой формы предприятия, организационную и производственную структуру предприятия. Она документально показывает в графических схемах структуры, положениях о

подразделениях аппарата правления предприятия, должностных инструкциях отдельных исполнителей, штатных расписаниях персонала,

б) финансовый план. Здесь рассчитывается рентабельность, а также финансовая устойчивость разрабатываемого проекта и многие другие показатели. Данный раздел включает оценку возможности получения инвестиций, источники финансирования, а также рассчитывается выгодность их использования. Также подробно рассчитываются сроки погашения имеющихся задолженностей.

Включает следующие экономические элементы:

- Материальные затраты;
- Фонд оплаты труда;
- Структура налоговых отчислений;
- Анализ эффективности работы предприятия.

7) оценка рисков. Деятельность любых отношений хозяйственных субъектов связана с определенным риском. С развитием современных рыночных отношений бизнес осуществляется всегда в условиях неопределённости и изменчивости как внешней, так и внутренней среды.

Естественно, что постоянно возникает неясность в ожидании положительного конечного результата и, конечно, возникает опасность непредвиденных неудач и потерь. В указанном разделе определяются возникающие риски, а также методы их устранения. Разрабатываются различные стратегии по преодолению трудностей, способствующих компенсации возможных потерь. Разработка SWOT-анализа.

8) приложения. Бизнес-план разрабатывается в целях эффективного планирования и управления бизнесом, является одним из главных методов управления предприятием. Перечень содержания разделов бизнес-плана может изменяться и дополняться в зависимости от требуемых задач.

Методы обоснования и оценку инвестиционного проекта можно поделить на две категории:

- 1) Статические методы.

## 2) Динамические методы.

С целью использования статического метода принимается проект с применением на протяжении одного года, внутри которого не происходят сильных изменений по доходам и расходам. Чтобы анализировать долгосрочный проект этим методом, надо чтобы его можно было описать среднегодовым показателем, без сильного ущерба.

Динамические методы инвестиционного расчета используются для долгосрочных проектов, для их использования существуют определённые начальные условия, обеспечивающие достоверные результаты и саму возможность реализации этих расчетов.

Все инвестиционные проекты описываются платежными рядами. Элементы платежного ряда представлены сальдо поступлений и выплатами инвесторов во время реализации проекта за каждый год его работы.

Если элементы платежного ряда имеют отрицательные значения, значит в этом году выплаты превышают поступления инвестора от реализации этого проекта. Если элементы положительные, то из этого следует, что поступления превышают выплаты.

С денежных затрат начинается реализация инвестиций в проект, поэтому платежный ряд всех инвестиционных проектов начинается с минусового элемента. Поскольку осуществление финансирования означает наличие собственных средств или поступление средств из внешних источников, из этого следует, что платежный ряд проекта финансирования начинается с положительного элемента.

Наличие и специфичность функционирования рынка денежных средств тесно связана с экономическим смыслом показателей, используемых в качестве критерия динамических методов инвестиционных расчетов, а также результаты оценки и обоснования инвестиционных проектов с помощью этих методов.

Грядущие доходы и расходы вкладчика, связанные с реализацией инвестиционного проекта, предполагаются точно известными, т. е. речь идет

о гарантированном вложении капитала и отсутствии неопределенности исходной информации, из этого следует, что в условиях использования долгосрочных проектов такое предположение является достаточно строгим. Вкладчик, должен отдавать себе отчет, выбирая методы обоснования инвестиционных проектов, в том, что ни один из них не может вполне соответствовать настоящим хозяйственным процессам, а грядущие фактические результаты могут отличаться от тех, которые были определены в процессе инвестиционных расчетов.

Во время реализации любых проектов учитываются только экономические обстоятельства. Условия, оказывающие на будущие результаты инвестиций, не учитываются, например, социальные, политические, правовые и т.д. Если их необходимо взять в расчет, то наряду с обычными методами расчета, следует провести специальные обоснования и исследования, связанные с использованием методов прогнозирования и анализа.

Динамические инвестиционные расчеты осуществляются следующими показателями:

- 1) дисконтированный срок окупаемости и индекс прибыльности;
- 2) капитализированная (настоящая) стоимость;
- 3) внутренняя норма рентабельности (внутренняя процентная ставка).

Таким образом, делаем вывод, что можно поделить методы оценки и обоснования на статические и динамические методы. С одной стороны, статические методы используются для проектов со сроком до одного года, а динамически для долгосрочных проектов. Также делаем вывод, что ни один из методов не может вполне соответствовать настоящим хозяйственным процессам и будущие результаты могут разниться от определенных в процессе инвестиционных расчетов.



## 2 Анализ деятельности ООО «СБК»

### 2.1 Краткая характеристика организации

ООО «Северная база комплектации» была основана в 2001 году как филиал ООО «Межрегионкомплект» (ИТЕРА). Накопленные знания и опыт в строительстве и комплектации газоконденсатных и нефтяных месторождений за более чем десятилетний период говорят о надежности ООО «Северная база комплектации» и готовности компании участвовать в выполнении программ любой категории сложности.

2001-2007 гг. – компания принимала участие в комплектации и обустройстве Сенюманской газовой залежи – Берегового газоконденсатного месторождения принадлежащего ОАО «Сибирская нефтегазовая компания».

2006-2007 гг. – комплектация и обустройство Южно-Русского месторождения. Лицензия на разработку месторождения принадлежит компании ОАО «Севернефтегазпром», дочерней компании ОАО «Газпром». Месторождение официально введено в эксплуатацию 18 декабря 2007 года.

2008 год – ООО «Северная база комплектации» комплектует Ванкорское месторождение при тесном сотрудничестве с такими организациями как ЗАО «Ванкорнефть» и ЗАО «Энергокаскад».

2007-2009 год комплектация и обустройство «Пырейного газоконденсатного месторождения» принадлежащего ОАО «Сибирская нефтегазовая компания».

2009-2012 гг. – активное участие в комплектации объектов строительства компаний ОАО «Сибнефтегаз», ЗАО «Краснодарстройтрансгаз» (ОАО «Стройтрансгаз»), ООО «МРК-Инжиниринг» (ИТЕРА), ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» (ОАО «Лукойл»), ЗАО «Ванкорнефть» (ОАО «НК «Роснефть»), ОАО «Сибнефтегаз» (ИТЕРА), ЗАО «Ачимгаз» (ОАО «Газпром», Wintershall AG) и многих других лидеров нефтегазовой отрасли России.

На сегодняшний день ООО «Северная база комплектации» является одним из ведущих предприятий Ямало-Ненецкого автономного округа по комплексной поставке, хранению, доставке и транспортной переработки грузов.

Компания сконцентрирована на комплексном подходе к поставкам продукции для газотранспортных, газодобывающих, строительных компаний Ямало-Ненецкого автономного округа. Номенклатура поставок включает в себя более 20 тысяч наименований – от спецодежды и электроприборов, до труб, буровых установок, газоперекачивающих агрегатов и других материалов необходимых для комплексного освоения территорий региона.

Основной вид деятельности – транспортная обработка грузов.

Дополнительные виды деятельности компании:

- строительство и общестроительные работы;
- транспортная логистика;
- оптовая продажа товарами;
- деятельность туристических агентств.

Опишем основные виды деятельности более подробно. ООО «Северная база комплектации» оказывает комплексные услуги по поставкам, хранению, доставке и транспортной обработке грузов для нефтегазодобывающих предприятий Ямало-Ненецкого автономного округа.

Комплектация объектов с использованием площадки на ст. Коротчаево, Новый Уренгой (код 799101) включает в себя прием складирование и поставку труб любого диаметра, газоперекачивающих агрегатов, буровых установок, спецодежды и других необходимых материалов, требуемых для комплексного освоения территорий Ямало-Ненецкого округа.

Комплектация объектов только качественными и сертифицированными материалами. Опыт работы в этой сфере привел к четкой организации поставок вышеперечисленных материалов в строгом соответствии с требованиями заказчика. Налаженная система работы предоставляет возможность оперативно снабжать заказчика всеми необходимыми

материалами, а ресурсы базы позволяют осуществлять ответственное хранение грузов и осуществлять точный учет остатков.

Комплектация объектов с базировкой на ст. Кортчаево, Новый Уренгой (код 799101) происходит на следующих принципах:

- поставка товаров, материалов и оборудования только в строгом соответствии с документацией и сертификатами;
- неукоснительное соблюдение обязательств договора;
- оптимальное ценообразование на услуги и поставляемую продукцию;
- предоставление консультаций, связанных с выбором, доставкой и приобретением необходимой продукции в условиях Крайнего Севера;
- поставка сложных узкопрофильных материалов;
- отлаженная система организации работы с постоянными поставщиками и потенциальными заказчиками;
- четко налаженная система учета документооборота в совокупности со строгим контролем товародвижения.

ООО «Северная база комплектации» предлагает своим клиентам складские услуги, а также ответственное хранение грузов различных видов и сложности, объединяя для Вас весь комплекс логистических операций. Данный комплекс услуг включает постоянный контроль состояния груза и условий хранения. Прием и разгрузка вагонов, автомобильного транспорта осуществляются в самые сжатые сроки. Максимальный суточный объем вагонов для переработки – 30 единиц.

Все погрузочно-разгрузочные работы осуществляются сертифицированными грузоподъемными механизмами. Компания обладает достаточными ресурсами для обработки груза различных объемов и весов, в том числе и крупнотоннажного груза до 60 тонн/место. Квалификация персонала компании, технические характеристики всех складских помещений полностью соответствуют выполняемым задачам и способствуют обеспечению качества предлагаемых услуг.

Хранение грузов происходит на основании договора хранения, в нем прописаны все обязанности компании, этапы организации транспортировки доверенного груза до склада, комплектация его по партиям и отгрузка к указанному месту. Каждый этап сопровождается всей необходимой документацией. При желании клиент может изучить ее и убедиться в сохранности груза. Клиент может осуществлять удаленный контроль за состоянием груза, для этого специалисты компании отправят ему все документы, подготовленные с использованием современной и оперативной системы учета документооборота, посредством факсимильной связи или электронной почте.

Предоставляемые нами услуги по хранению грузов позволяют решать вопросы временного хранения грузов в совокупности с хорошо продуманной системой логистики и транспортной доступности.

Компания «Северная база комплектации» уже много лет занимается логистикой и хранением грузов различной сложности. Для хранения грузов на ст. Коротчаево, Новый Уренгой предоставляют территорию с капитальным ограждением из железобетонных плит. Обеспечение сохранности груза – прямая задача компании, именно с этой целью все складские территории оборудованы круглосуточным освещением и лицензированной охраной.

ООО «Северная база комплектации» предлагает вам широкий перечень услуг по приему и разгрузке вагонов.

Осуществляем выгрузку вагонов любых типов: платформы, крытые вагоны, полувагоны и другие виды (кроме раскочки нефтепродуктов). Автопарк спецтехники способен справиться с текущим грузопотоком и обеспечить оперативность работ любой сложности.

Всегда готовы предложить комплексную услугу, включающую хранение грузов на закрытых складах и открытых площадках.

Разгрузка и прием вагонов часто требуют исключительной оперативности. Не секрет, что иногда задержки транспортных средств

угрожают выполнению сроков поставки, предусмотренных договором. Помочь наверстать упущенное время в значительной мере способны слаженные и четкие действия при разгрузке. В данном случае сохранение целостности ваших грузов целиком и полностью зависит от работы бригады по разгрузке вагонов.

Профессиональный подход позволяет избежать лишних потерь во времени, что нельзя не принять во внимание. Успех такой организации разгрузочных работ в четком разделении функций участников процесса.

Прием вагонов и их разгрузка выполняются в рамках согласованных графиков с учетом специфики железнодорожного сообщения и правил ОАО «Ямальская железнодорожная компания» (ЯЖДК).

Каждый грузоперевозчик особое внимание уделяет разработке системы организации перевозки грузов по оптимальному маршруту. Перевозимые материалы должны быть доставлены с минимальными временными затратами и обеспечить сохранность груза.

Особое внимание компания уделяет разработке системы организации перевозки грузов по наиболее выгодному маршруту. Решить такие задачи помогает транспортная логистика. Для этого специалисты компании разрабатывают маршрут доставки материалов, составленный наиболее оптимальным образом.

К главным задачам, которые предстоит решать специалистам по транспортной логистике, относятся:

- выбор типа и вида транспортного средства;
- четкое планирование графика перевозок;
- поиск решения в комплексе со складскими и производственными операциями;
- определение наиболее рациональных и эффективных маршрутов поставки.

Известно, что транспортная логистика, решая вопросы наиболее эффективных грузоперевозок, определяет количество отправляемого груза,

его прибытие, а также объем и грузооборот не только на каждом отдельно взятом отрезке, но и на всем пути следования. Как правило, для удобства клиентов, грузопотоки представляются в виде схемы. Для этого составляется карта района перевозок с отмеченными пунктами отправления и назначения перевозимых объектов.

Структура управления предприятием. «Руководитель – осуществляет управление в мерах его компетенции всеми видами деятельности организации. Создает рабочий процесс и взаимодействие производственных единиц и других структурных подразделений. Обеспечивает выполнение задач и целей деятельности организации и всех ее обязательств перед поставщиками, заказчиками и банками. Организует производственную – хозяйственную деятельность организации на основе обоснованного планирования ее материальных, финансовых и трудовых затрат с учетом складывающейся ситуации на рынке товаров и услуг. Принимает меры по обеспечению организации квалифицированными кадрами. Способствует наилучшему использованию знаний и опыта работников, созданию безопасных и благоприятных условий для их труда, соблюдению требований законодательства по охране труда. Решает все вопросы в пределах предоставленных прав и поручает выполнение отдельных производственных – хозяйственных функций другим должностным лицам – свои заместителям, руководителям производственных единиц, а также функциональных и производственных подразделений организации».

Основные экономические показатели деятельности ООО «СБК» за 2016-2018 гг. представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Основные экономические показатели деятельности ООО «СБК» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение (+/-)		Темп роста, %	
				2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
				к	к	к	к
				2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение (+/-)		Темп роста, %	
				2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
				к	к	к	к
				2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Выручка от продажи, тыс. руб.	143562	124963	132144	-18599	7181	87,04	105,75

Продолжение таблицы 2

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение (+/-)		Темп роста, %	
				2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
				к	к	к	к
				2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.
2. Себестоимость продаж, тыс. руб.	124516	111470	119574	-13046	8104	89,52	107,27
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	19046	13493	12570	-5553	-923	70,84	93,16
4. Управленческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0	-	-
5. Коммерческие расходы, тыс. руб.	0	0	0	0	0	-	-
6. Прибыль (убыток) от продажи, тыс. руб.	19046	13493	12570	-5553	-923	70,84	93,16
7. Чистая прибыль, тыс. руб.	15991	10433	9726	-5558	-707	65,24	93,22
8. Стоимость основных средств, тыс. руб.	13352	20064	23214	6712	3150	150,27	115,70
9. Численность работающих, чел.	38	39	42	1	3	102,63	107,69
в т. ч. рабочих, чел.	24	28	29	4	1	116,67	103,57
10. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	20707	21252	22887	545	1635	102,63	107,69
11. Производительность труда работающего, тыс. руб. (стр. 1 / стр. 9)	3777,95	3204,18	3146,29	-574	-58	84,81	98,19
12. Среднегодовая заработная плата работающего, тыс. руб. (стр. 10 / стр. 9)	544,92	544,92	544,92	0	0	100,00	100,00
13. Рентабельность продаж, % (стр. 7 / стр. 1) · 100 %	11,14	8,35	7,36	-2,79	-0,99	74,95	88,16

Анализируя данные таблицы 2 можно отметить, что выручка от реализации товаров, работ и услуг предприятия возросла в 2018 г. по

сравнению с 2017 г. на 5,75 %, равно как и затраты на ее реализацию. За счет превышения темпа роста себестоимости продаж над выручкой, прибыль от реализации в 2018 г. снизилась на 6.84 % по сравнению с 2017 годом и составила 12570 тыс. рублей.

За счет сокращения прибыли от продаж и чистой прибыли, уровень рентабельности продаж в 2018 г. снизился на 0,99 %, следовательно, можно сделать вывод, что за анализируемый период экономическая эффективность организации снизилась по сравнению с 2017 г.

## 2.2 Анализ финансово-экономических показателей деятельности предприятия

Целью анализа состава и динамики собственного капитала является оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в процессе проведения которой необходимо оценить динамику и структуру собственного капитала, определить факторы, влияющие на его уровень, а также оценить взаимосвязь и взаимозависимость указанных процессов в их воздействии на последующие перспективы организации. Эффективность работы предприятия и его финансовое положение во многом зависят от размещения капитала, в каких сферах и видах деятельности он используется.

В таблице 3 проведем анализ баланса организации.

Таблица 3 – Агрегированный аналитический баланс

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %		Доля в общем объеме, %		
				2017 / 2016 г.	2018 / 2017 г.	2017 / 2016 г.	2018 / 2017 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
АКТИВ										
Внеоборотные активы										
Основные средства	13352	20064	23214	6712	3150	150,3	115,7	15,9	37,8	39,3
Итого по разделу I	13352	20064	23214	6712	3150	150,3	115,7	15,9	37,8	39,3
Оборотные активы										



Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %		Доля в общем объеме, %		
				2017 / 2016 г.	2018 / 2017 г.	2017 / 2016 г.	2018 / 2017 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Запасы	1 341	2 530	3 145	1189	615	188,7	124,3	1,6	4,8	5,3
Налог на добавленную стоимость	0	1252	1304	1252	52	-	104,2	0,0	2,4	2,2
Дебиторская задолженность	58660	23648	24515	-35012	867	40,3	103,7	70,0	44,6	41,5
Денежные средства	10504	5447	6854	-5057	1407	51,9	125,8	12,5	10,3	11,6

Продолжение таблицы 3

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абсолютное отклонение		Относительное отклонение, %		Доля в общем объеме, %		
				2017 / 2016 г.	2018 / 2017 г.	2017 / 2016 г.	2018 / 2017 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Прочие оборотные активы	0	92	98	92	6	-	106,5	0,0	0,2	0,2
Итого по разделу II	70505	32969	35916	-37536	2947	46,8	108,9	84,1	62,2	60,7
БАЛАНС	83857	53033	59130	-30824	6097	63,2	111,5	100,0	100,0	100,0
ПАССИВ										
Капитал и резервы										
Уставный капитал	5000	5000	5000	0	0	100,0	100,0	6,0	9,4	8,5
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	19191	19515	29241	324	9726	101,7	149,8	22,9	36,8	49,5
Итого по разделу III	24191	24515	34241	324	9726	101,3	139,7	28,8	46,2	57,9
Долгосрочные обязательства										
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	-	-	0,0	0,0	0,0
Краткосрочные обязательства										
Кредиторская задолженность	59666	28518	24889	-31148	-3629	47,8	87,3	71,2	53,8	42,1
Итого по разделу V	59666	28518	24889	-31148	-3629	47,8	87,3	71,2	53,8	42,1
БАЛАНС	83857	53033	59130	-30824	6097	63,2	111,5	100,0	100,0	100,0

Анализируя данные таблицы 3, видно, что, исходя из данных валюты баланса предприятие финансово устойчиво, т.к. доля собственного капитала

> 50 %, а именно – 57,9 % и он покрывает большую часть внеоборотных активов, а часть заемного капитала направлена на финансирование оборотных активов

По внешним признакам агрегированного баланса в структуре актива преобладает удельный вес оборотных активов, который составляет 60,7 % от общей суммы активов.

Соотношение собственного и заемного капитала определяет финансовую устойчивость предприятия.

Актив баланса содержит сведения о размещении капитала, имеющегося в распоряжении предприятия, т.е. о вложениях в конкретное имущество и материальные ценности, о расходах предприятия на производство и реализацию продукции и об остатках свободной денежной наличности. Каждому виду размещенного капитала соответствует отдельная статья баланса. В основу группировки активов положен критерий скорости оборота. Они делятся на внеоборотные и оборотные. Для предприятия, структура и динамика активов играет большую роль. Средства предприятия могут использоваться как во внутреннем обороте, так и за его пределами в виде дебиторской задолженности, ценных бумаг, акций, облигаций других предприятий и другое. В связи с этим в процессе анализа активов предприятия изучаются изменения в их составе, структуре, даются оценки данным изменениям.

Исходя из данных таблицы стало известно, за год объем совокупного капитала вырос на 11,5 %. Это обусловлено изменяющимися темпами инфляции, которые уступают динамике активов и реальным размещением в активной доле капитала, следовательно, рост имущества можно признать существенным. Структура активов по скорости оборота характеризуется преобладанием оборотной составляющей 60,7%. При этом оборотные активы возросли на 8,9 % в меньшей степени чем внеоборотных, в основном за счет увеличения ДЗ в течении 12 месяцев и ДС. В составе внеоборотных активов возросли основные средства на 15,7 %.

Далее проведем анализ финансовой устойчивости и ликвидности фирмы с целью оценки на основе структуры баланса предрасположенности фирмы к финансовым рискам.

Основные задачи финансового анализа: своевременное выявление недостатков финансовой деятельности предприятия; прогнозирование возможных финансовых резервов деятельности предприятия, учитывая наличие собственных и заемных средств.

Анализ данных для определения ликвидности баланса представлен в таблице 4

Таблица 4 – Группировка статей баланса для анализа его ликвидности

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Обязательства	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Наиболее ликвидные активы (А <sub>1</sub> )	10504	5447	6854	1. Наиболее срочные обязательства (П <sub>1</sub> )	59666	28518	24889
2. Быстро реализуемые активы (А <sub>2</sub> )	58660	24 900	25 819	2. Краткосрочные пассивы (П <sub>2</sub> )	0	0	0
3. Медленно реализуемые активы (А <sub>3</sub> )	1 341	2 622	3 243	3. Долгосрочные обязательства (П <sub>3</sub> )	0	0	0
4. Труднореализуемые активы (А <sub>4</sub> )	13352	20064	23214	4. Постоянные пассивы (П <sub>4</sub> )	24191	24515	34241
Баланс	83857	53033	59130	Баланс	83857	53033	59130
Условия ликвидности	Выполнение условий ликвидности			Результат расчета			
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	
A <sub>1</sub> >= П <sub>1</sub>	нет	нет	нет	-49162	-23071	-18035	
A <sub>2</sub> >= П <sub>2</sub>	да	да	да	58660	24900	25819	
A <sub>3</sub> >= П <sub>3</sub>	да	да	да	1341	2622	3243	
A <sub>4</sub> <= П <sub>4</sub>	да	да	да	10839	4451	11027	

Анализ ликвидности баланса свидетельствует о том, что наиболее

ликвидные активы: краткосрочные финансовые вложения и денежные средства имеют тенденцию к сокращению. Но наиболее срочные обязательства – кредиторская задолженность также уменьшилась.

Анализ ликвидности баланса позволяет сделать вывод, что предприятие имеет недостаток наиболее ликвидных активах для покрытия наиболее срочных обязательств. Это подтверждает вывод об оперативной платежеспособности предприятия.

В нашем случае быстрореализуемые активы покрывают краткосрочные кредиты и займы. Долгосрочные кредиты и займы не покрываются медленно реализуемыми активами: запасами сырья, материалов и др. аналогичных ценностей, затрат в незавершенном производстве, ГП, товарами отгруженными, товарами для перепродажи, долгосрочной ДЗ и НДС.

Самое важное из четырех неравенств – последнее, также выполняется, что свидетельствует о достаточном количестве собственного капитала для покрытия труднореализуемых активов, т.е. о достаточном наличии у предприятия собственного оборотного капитала. Более детально платежеспособность предприятия необходимо анализировать при помощи расчета финансовых коэффициентов.

В таблице 5 приведен анализ коэффициентов ликвидности.

Таблица 5 – Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование показателя	Норматив	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2018 г. к 2016 г., ±
Коэффициент абсолютной ликвидности, L2	$L2 \geq 0.1 - 0.7$	0,176	0,191	0,275	0,099
Коэффициент быстрой ликвидности, L3	$L3 \approx 1$ $opt=0.7 - 0.8$	1,159	1,064	1,313	0,154
Коэффициент текущей ликвидности, L4	$L4 \approx 1.5 - 2$	1,182	1,156	1,443	0,261
Общий показатель ликвидности, L1	$L1 \geq 1$	0,674	0,655	0,833	0,159

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что на отчетную дату только 27,5 % текущих долгов может быть погашен за счет денежных

средств. Это говорит о том, что предприятие абсолютно ликвидное. А полное погашение текущих обязательств возможно при условии возврата большей части дебиторского долга, либо собственными оборотными средствами.

Коэффициент быстрой ликвидности соответствует нормативным значениям, и увеличился на конец 2018 г. на 0,154. Следовательно, наметилась тенденция повышения ликвидности предприятия.

Анализ финансовой устойчивости представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ финансовой устойчивости

Коэффициенты	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Норматив
Коэффициент автономии (независимости)	0,29	0,46	0,58	> 0,5
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	2,47	1,16	0,73	<=0,5
Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными оборотными средствами	2,91	1,34	1,05	> 0,1
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,71	0,54	0,42	0,5

Из данных таблицы 6 видно, что коэффициент автономии собственных средств характеризует степень независимости предприятия от внешних источников. Он не соответствует нормативному значению, более того он значительно выше. Это говорит о том, что предприятие имеет стабильную финансовую структуру.

Более половины имущества фирмы, а именно 58 % образованно за счет собственных средств предприятия. Кредиторам не рискованно давать кредиты и займы данному предприятию.

Коэффициент обеспеченности оборотных средств больше нормативного значения – фирма обеспечена запасами и оборотными средствами.

Предприятие имеет устойчивое финансовое положение, то есть не нуждается в привлечении заемного капитала на покрытие дефицита собственных средств.

В результате проведенного анализа финансовой-хозяйственной деятельности фирмы, пришли к выводу, что финансово-хозяйственную деятельность компании следует признать эффективной, однако в динамике наблюдается снижение ее эффективности.

После проведения анализа активов предприятия можно сделать следующие выводы. На предприятии наблюдается благоприятное соотношение основного капитала и текущих активов.

Из анализа ликвидности видно, что предприятие является платежеспособным, финансово-устойчивым и имеет стабильную финансовую структуру. Более половины имущества предприятия, а именно 58 % образовано за счет собственных средств. В связи с этим кредиторам не рискованно выдавать кредиты и займы данной фирме.

Предприятие абсолютно ликвидное. Полное погашение текущих обязательств возможно при условии возврата большей части дебиторского долга, либо собственными оборотными средствами. Следовательно, наметилась позитивная тенденция роста ликвидности предприятия, а, значит, и повышения его платежной состоятельности. Коэффициент автономии соответствует нормативному значению. Это говорит о том, что предприятие имеет стабильную финансовую структуру.

В настоящее время в планах компании расширять свои виды деятельности, для повышения конкурентоспособности на рынке, диверсификации, поэтому нами предлагается реализовать один из проектов данной организации, а именно расширить ассортимент оказываемых услуг предприятием, и в частности оказывать услуги грузоперевозки. Поскольку предприятие имеет все необходимые регистрационные документы для данного вида деятельности, а также ей присвоен соответствующий код ОКВЭД.

Данное направление развития ООО «СБК» позволит добиться повышения прибыльности организации, а также сократить риск предпринимательской деятельности.

### 3 Разработка инвестиционного проекта развития организации

#### 3.1 Основные направления инвестиционного проекта развития организации

Цель инвестиционного проекта ООО «СБК» обоснование экономической целесообразности вложения денежных средств в развитие организации – оказание услуг грузоперевозок товара, складированного в ООО «СБК» основным заказчикам компании.

Реализация данного проекта подразумевает привлечение финансовых ресурсов для приобретения двух автомобилей - МАЗ 5440В5-8420-031 грузоподъемностью 10 500 кг., а также две фуры для МАЗ для осуществления грузовых перевозок, как в Ямало-Ненецком АО, так и за его пределами. Основной целью данного проекта является: расширение предприятия по оказанию услуг грузовых перевозок.

Основные задачи проекта:

- Получение заемных средств для реализации проекта;
- Приобретение необходимого автомобиля;
- Увеличение объемов предоставления грузовых перевозок;
- Определение доли рынка и ее увеличение.

Старт проекта – январь 2020 г.

Определим количество рейсов в месяц:

ООО «СБК» будет осуществлять всего 22 рейса по городу, по договору 15 рейсов по договору с МФ «Искона», и 12 рейсов по договору с компаний «Гопшо».

Наименование маршрутов и цена каждого представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Наименование маршрутов

№	Наименование услуги	Цена услуги
1	Грузовые перевозки по городу	1500 руб. час
2	Грузоперевозки по маршруту региону	25000руб. рейс



Компанией ООО «СБК» будут заключены договора на оказания услуг по перевозке грузов с основными заказчиками: ООО «Искона», компания, производящая корпусную и мягкую мебель, а также компания ООО «ГОППО».

Проведённый анализ макросреды предприятия ООО «СБК», рабочей среды, а также анализ внутренней среды позволяют выявить сильные и слабые стороны организации, а также возможности и угрозы при помощи проведения SWOT-анализа. SWOT-анализ позволяет дать четыре возможных направления действий организации. Наиболее благоприятным для предприятия является направление, позволяющее использовать сильные стороны организации для реализации возможностей, предоставляемых внешней средой (квадрант 1) (Приложение А).

В настоящее время в Ямало-Ненецком АО наблюдается увеличение объемов товарооборота, соответственно, повышается спрос на грузовые автоперевозки. Таким образом, складывается благоприятная ситуация для развития действующих компаний и выхода на рынок новых участников.

Однако, чтобы укрепиться и получить преимущества, необходимо повышать качество собственных услуг, стремясь к западным стандартам. Чтобы соответствовать заданному уровню услуг, ООО «СБК» необходимо будет в будущем работать сразу в нескольких направлениях. Во-первых, большим минусом отечественных грузоперевозчиков является отсутствие или слабое развитие собственной сети складов, стоянок, представительств. В особенности это сказывается на работе компаний, осуществляющих грузовые автоперевозки на большие расстояния, в частности, за рубеж. Выходом для них может быть заключение соглашений с иностранными логистическими компаниями, налаживание партнерских отношений.

Второй важный фактор – это низкий уровень сервиса и ответственности, грузоотправители зачастую вынуждены самостоятельно отслеживать маршрут и ход перевозок. Пока что, в условиях низкой конкуренции, у ООО «СБК» есть стимул работать в данных направлениях.

Таблица 8 – Спрос на рынке

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Объем спроса на рынке в регионе, млн. руб.	120	180	510	910	960

Ежегодный рост спроса на рынке грузоперевозок свидетельствует о большой возможности ООО «СБК» занять свою долю на рынке. Предполагается, что в начале реализации проекта ООО «СБК» займет 1,5 % доли рынка грузоперевозок.

Расчет выручки:

Далее проведем расчет выручки, в расчете, что одна машина компании ООО «СБК» в месяц может осуществить:

1500 руб. \* 22 рейса по городу = 24200 руб.

или

25 000 руб. \* 15 рейсов

25 000 руб. \* 12 рейсов

Общий годовой расчет выручки представлен в таблице 9.

Таблица 9 – Расчет выручки от реализации услуг

Год	2020				2021		2022	
	Длительность, мес.	3	3	3	3	6	6	6
Рейсы по городу, кол-во	66	66	66	66	132	132	132	132
Цена одного рейса, руб.	1500	1500	1800	1800	2000	2000	2200	2200
Выручка за период, тыс. руб.	990	990	1188	1188	2640	2640	2904	2904
МФ «Искона»	45	45	45	45	90	90	90	90
Цена одного рейса, руб.	25 000	25 000	28 000	28 000	30000	30000	35000	35000
Выручка за период, тыс. руб.	1 125	1 125	1 260	1 260	2 700	2 700	3 150	3 150
Компания ГОШПО	36	36	36	36	72	72	72	72

Продолжение таблицы 9

Цена одного рейса, руб.	25 000	25 000	28 000	28 000	30 000	30 000	35 000	35 000
Год	2020				2021		2022	
Выручка за период, тыс. руб.	900	900	1 008	1 008	2 160	2 160	2 520	2 520
Выручка от оказания услуг, руб.	3 015	3 015	3 456	3 456	7 500	7 500	8 574	8 574

Организация перевозок грузов – сложный процесс, включающий погрузку и разгрузку, перевозку груза, оформление документов и др. Однако самой важной его составляющей является построение оптимальной цепочки, с тем чтобы организовать своевременную доставку и минимизировать затраты на нее. Важным моментом в данной деятельности являться заключение договора на грузоперевозку. Основным способ заключения договора перевозки грузов – составление и подписание транспортной накладной (ст. 785 ГК РФ, п. 1 ст. 8 Устава автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта, УАТ). Однако согласно части 5 статьи 8 УАТ договор может заключаться посредством: принятия перевозчиком к исполнению заказа грузоотправителя; заявки грузоотправителя (при наличии договора об организации перевозок грузов).

Акцепт заказа (заявки) перевозчиком очень важен, поскольку именно он подтверждает, что перевозчик обязан подать автомобиль нужной грузоподъемности указанному грузоотправителю и в согласованный срок. Если перевозчик отказывается от принятия заказа (заявки) к исполнению, то ему нужно будет письменно обосновать причины отказа и вернуть заказ (заявку).

Далее остановимся на особенностях заключения договора разовой перевозки конкретного груза, который может быть заключен путем составления и подписания транспортной накладной. При рассмотрении заказа (заявки) перевозчик по согласованию с грузоотправителем должен определить условия перевозки груза.

Именно содержанием этих пунктов перевозчик должен обеспечить себе выгодные условия договора и защитить себя от возможных претензий в будущем. Кроме того, от правильного заполнения транспортной накладной зависит и возможность в будущем заявить претензии грузоотправителю (при наличии каких-либо нарушений с его стороны). Так, по одному из дел суд отметил, что стороны не указали истца в качестве перевозчика, и пришел к выводу о недоказанности оказания услуг по перевозке груза. В удовлетворении требования перевозчика было отказано. Как правило, все остальные пункты заполняет грузоотправитель, хотя пункт 6 ППГАТ предусматривает, что оформить транспортную накладную может и перевозчик, если такое условие есть в договоре и у перевозчика есть все сведения по перевозке грузов.

Календарный план представлена в таблице 10.

Таблица 10 – Календарный план

№	Наименование этапа проекта	Дата начала	Дата окончания
1	Приобретение транспортных средств	4 квартал 2019 г	4 квартал 2019 г.
2	Найм персонала	4 квартал 2019 г	4 квартал 2019 г.
3	Проведение рекламной кампании	4 квартал 2019 г	4 квартал 2019 г.
4	Открытие нового направления деятельности	01.01.2020 г.	-

Расчет стоимости основных средств на открытие нового направления деятельности ООО «СБК» представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Расчет стоимости основных средств на открытие нового направления деятельности ООО «СБК»

Наименование	Количество, ед.	Цена за 1 ед, руб.	Общая стоимость, руб.
Приобретение автомобиля МАЗ 5440В5-8420-031	3	2500000	7500000
Приобретение и установка системы ГЛОНАС	3	15000	45000
Приобретение фуры для МАЗ	3	155000	465000
Итого	-	-	8010000

Общая сумма инвестиционных затрат представлена в таблице 12.

Таблица 12 – Общая сумма инвестиционных затрат

№ п/п	Наименование	Затраты, тыс. руб.
1	Покупка машин и прочих основных средств	8 010 000
2	Основные производственные затраты	342 505
3	Основные административные затраты	17 125
4	Общая сумма инвестиционных затрат	8 369 630

Финансирование данного проекта будет осуществляться за счет собственных и заемных средств. В качестве кредитора выступит ОАО «Сбербанк». Общая сумма инвестиций составит 8369630 рублей:

Из них 8010000 руб. будут составлять заемные средства.

Срок кредита 2 года. Ставка 18,5%.

Ежемесячный платеж составит:

$$(8010000 \cdot 0,1895:12):(1-(1:(1+0,185:12))^{24}) = 496895 \text{ руб.}$$

В таблице 13 приведен график погашения кредита.

Таблица 13 – График погашения кредита

Дата оплаты	Сумма остатка по долгу	Сумма процентов	Сумма основного долг	Общая сумма
01.01.2020	8 010 000	123488	282234	405722
01.02.2020	7 727 766	119136	286585	405722
01.03.2020	7 441 181	114718	291003	405722
01.04.2020	7 150 178	110232	295490	405722
01.05.2020	6 854 688	105676	300045	405722
01.06.2020	6 554 643	101051	304671	405722
01.07.2020	6 249 972	96354	309368	405722
01.08.2020	5 940 604	91584	314137	405722
01.09.2020	5 626 467	86741	318980	405722
01.10.2020	5 307 487	81824	323898	405722
01.11.2020	4 983 589	76830	328891	405722
01.12.2020	4 654 698	71760	333962	405722

Продолжение таблицы 13

Дата оплаты	Сумма остатка по долгу	Сумма процентов	Сумма основного долг	Общая сумма
01.01.2021	4 320 736	66611	339110	405722
01.02.2021	3 981 626	61383	344338	405722
01.03.2021	3 637 288	56075	349647	405722
01.04.2021	3 287 641	50684	355037	405722
01.05.2021	2 932 604	45211	360511	405722
01.06.2021	2 572 094	39653	366068	405722
01.07.2021	2 206 025	34010	371712	405722
01.08.2021	1 834 313	28279	377443	405722
01.09.2021	1 456 871	22460	383261	405722
01.10.2021	1 073 609	16551	389170	405722
01.11.2021	684 439	10552	395170	405722
01.12.2021	289 269	4460	401262	405722
Итого		1615324	8121993	9737317

Сумма процентов за два года составит 1615324 руб.

Текущие затраты на оказание услуг грузоперевозки складываются из:

- материальных затрат, в состав которые включены топливо, запасные части, электроэнергия и т.д.;
- основной и дополнительной заработной платы персонала;
- взносы во внебюджетные фонды, принимаемого в размере 30 % от основной и дополнительной заработной платы;
- амортизационные отчисления;
- прочих производственных расходов (в размере 3% от суммарной сметы расходов).

Расчет текущих затрат:

Расход топлива: 35 литров на 100 км.

Таблица 14 – Расходы на топливо

Среднее расстояние пути, км.	Количество рейсов в месяц одной машины	Расход топлива		Стоимость в месяц, руб.
		на один рейс	за месяц	
400	33	140	4620	94710

Одним из важнейших факторов успешной реализации проекта, считает формирование сплоченной и опытной команды профессионалов, которая обеспечит решение намеченных задач, по осуществлению планов организации и стабильного развития, создаваемого предприятия. Поэтому, для формирования кадрового состава предприятия, будут привлекаться высококвалифицированные специалисты, опыт работы, обладающие высоким производственным и интеллектуальным потенциалом, способные обеспечить высокий уровень организации и хозяйственной деятельности предприятия.

Для успешной работы планируется нанять 4 сотрудника, подбор которых будет происходить из следующих требований:

- наличие опыта работы в сфере грузоперевозок;
- ответственность, добросовестность, порядочность;
- знание психологии покупателей;
- ведение здорового образа жизни.

Штатное расписание представлено в таблице 15.

Таблица 15 – Штатное расписание

Категория персонала	Количество штатных единиц	Оклад в мес., руб.
Старший водитель	1	50000
Водитель	3	45000

Расчет расходов на оплату труда представлен в таблице 16.

Таблица 16 – Расчет заработной платы

Должность	Кол-во, чел.	Оплата труда персонала в мес., руб.	ФОТ нового персонала в год, руб.
Старший водитель	1	50000	600000
Основные водители	3	45000	1620000
Итого	4	х	2220000

Итого объем затрат на заработную плату персонала составит 222 000 руб. в год.

Таблица 17 – Расчет расходов на сырье и материалы

Наименование статьи расходов	Расходы на месяц, руб.	Расходы на год, руб.
Расходы на топливо и горюче смазочные материалы	284130	3409560
Резерв на ремонт приобретенных основных средств (5 %)	33375	400500
Прочие материалы	25000	300000
Всего	342505	4110060

Как видно из данной таблицы, ежегодная сумма расходов составит 4110060 руб.

Расчет общей суммы затрат представлен в таблице 18.

Таблица 18 – Расчет общей суммы затрат, в тысячах рублей

Показатель	2020 г				2021 г		2022 г	
	3 месяца	3 месяца	3 месяца	3 месяца	6 месяцев	6 месяцев	6 месяцев	6 месяцев
Затраты, в т. ч.	2240	2285	2336	2395	4546	4559	4443	4443
Материалы	852	938	1031	1135	2166	2383	2383	2383
Оплата труда водителей и управления	555	555	555	555	1110	1110	1110	1110
Начисления на ФОТ, 30%	167	167	167	167	333	333	333	333
Амортизация на приобретенные основные средства	134	134	134	134	267	267	267	267
Резерв на ремонт	100	100	100	100	200	200	200	200



Показатель	2020 г				2021 г		2022 г	
	3 месяца	3 месяца	3 месяца	3 месяца	6 месяцев	6 месяцев	6 месяцев	6 месяцев
машин (5 %)								

Продолжение таблицы 18

Показатель	2020 г				2021 г		2022 г	
	3 месяц а	3 месяц а	3 месяц а	3 месяц а	6 месяце в	6 месяце в	6 месяце в	6 месяце в
Прочие материалы	75	75	75	75	150	150	150	150
Проценты по кредиту	357	317	275	230	320	116		

Таким образом, производственная себестоимость оказываемых услуг в 2020 г. составит 9256 тыс. руб.

3.2 Оценка экономической и финансовой эффективности реализации инвестиционного проекта развития организации

Расчет выручки от реализации представлен в таблице 20.

Таблица 20 – Предположительные доходы и расходы реализации проекта, в тысячах рублей

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка	12942	15000	17148
Себестоимость оказываемых новых услуг	9256	9105	8886
в том числе амортизация	534	534	534
Финансовый результат от реализации нового вида деятельности по проекту - прибыль от продаж	3686	5895	8262
Налог на прибыль	737	1179	1652
Итоговый результат по проекту - чистая прибыль	2949	4716	6610

Далее проведем обоснование и расчет эффективности инвестиционного проекта.

Проведем расчёт чистого дисконтированного дохода, т.е. определим, сколько будут стоить будущие денежные потоки на момент вложения денежных средств ООО «СБК».

В соответствии со ставкой дисконта  $r = 13,3 \%$ , коэффициент приведения определим по формуле:

$$K = \frac{1}{(1+r)^t} \quad (1)$$

В таблице 21 приводится расчет интегральных показателей эффективности проекта.

Таблица 21 – Расчет интегральных показателей эффективности проекта

Показатели	Значение
Объем первоначальных инвестиций ООО «СБК» для реализации проекта, тыс.руб.	8 370
Ставка дисконтирования, %	13,30
Срок реализации проекта в ООО «СБК», лет	3
Чистая прибыль нового вида деятельности ООО «СБК» за 1 год, руб.	2 948,93
Чистая прибыль нового вида деятельности ООО «СБК» за 2 год, руб.	4 716,11
Чистая прибыль нового вида деятельности ООО «СБК» за 3 год, руб.	6 609,98
Чистая прибыль ООО «СБК» за три года, руб.	14 275,01
Дисконтированный чистый денежный поток ООО «СБК» за весь период реализации проекта, руб.	10 821,38
Дисконтированный чистый денежный поток ООО «СБК» за 1 год реализации проекта, руб.	2 602,76
Дисконтированный чистый денежный поток ООО «СБК» за 2 год реализации проекта, руб.	3 673,87
Дисконтированный чистый денежный поток ООО «СБК» за 3 год реализации проекта, руб.	4 544,75
Учитываемый фактор дисконта проекта в 1 год	0,88261
Учитываемый фактор дисконта проекта в 2 год	0,77900
Учитываемый фактор дисконта проекта в 3 год	0,68756
NPV – чистый приведенный доход по проекту, руб.	2 452
PI – индекс доходности, %	1,29
IRR – внутренняя норма доходности, %	21,58
PP – срок окупаемости, лет	2,84
ROI, %	170,56

Как показали наши расчеты, данный проект является эффективным. Сумма чистого приведенного дохода (NPV) составит 2452 тыс. руб., а индекс доходности 21,58, т.е. на один вложенный рубль в проект, предприятие получит 21,58 руб. чистой прибыли.

Период окупаемости инвестиционные затраты составит 2 года и 9 мес.

В ходе данного исследования было определено, что даже с учетом факторов инфляции и риска, проект способен быть эффективным.

Следовательно, проект по оказанию услуг грузоперевозок будет являться прибыльным и рентабельным.

Ведение данного вида деятельности как грузоперевозки нельзя назвать простым, хотя так может показаться на первый взгляд. Это подтверждают статистические данные, показывающие, что в течение года многие аналогичные компании закрываются. Поэтому предварительное изучение имеющихся рисков и ведение политики, предупреждающей их наступление, очень важный момент в данном виде деятельности.

Прежде всего, риск в деятельности ООО «СБК» вызывает отклонения от планов, и как следствие рост расходов или снижение доходов. Фактор риска усиливается в условиях нестабильности экономики, т.е. в условиях инфляционных процессов, роста процентных ставок при кредитовании, нестабильности рыночной конъюнктуры и др. В связи с этим, риск требует к себе особого отношения и разработки мероприятий по управлению им.

Внутренние риски напрямую сопряжены с деятельностью в самой компании, эффективностью труда её сотрудников. К предпосылкам возникновения рисков ситуаций в деятельности грузоперевозок можно отнести: неправильный выбор принципов сегментации рынка; недооценку конкурентов; неправильное позиционирование услуг.

К потенциальным рискам, влияющим на эффективность деятельности организаций сферы грузоперевозок, можно отнести: риск поломки основных

средств; маркетинговый риск; общеэкономические риски; финансовые риски; экологические и пр.

В деятельности грузоперевозок проявление риска имеет ряд особенностей: нестабильность спроса и предложения; влияние конкуренции; эластичность цены и прибыли; сезонный фактор (зимой заказов меньше); влияние внешних непредсказуемых факторов.

К основным причинам, провоцирующим риски можно отнести: инфляцию, введение экономических санкций, рост рубля, повышение процентных ставок, снижение объёмов продаж, рост затрат в отрасли, изменение экономического состояния самой отрасли, падение спроса, высокий удельный вес заемного капитала в структуре пассивов организации, неплатежеспособность клиентов и др.

Процесс управления и минимизации рисками состоит из нескольких определяющих этапов:

1) идентификация риска (предоставляет возможность выявить риск и предсказать, как он отразится на той или иной сфере деятельности организации);

2) исследование рисков (вырабатывается оценка вероятности появления рисков, прогнозируется размер возможного ущерба);

3) устранение рисков (производится разработка мероприятий, способных предупредить наступление рисков, в случае же их наступления устраняются последствия);

4) контроль (отслеживание рисков, которые уже были выявлены, а также проведение работ в различных планово-предупредительных вариантах с целью устранения того или иного риска в будущем или минимизация его негативного влияния в случае наступления).

Управление рисками – это деятельность, которая направлена на смягчение влияния риска на конечные результаты.

## Заключение

Подводя итог данной работы, были сделаны следующие выводы:

1) под инвестиционным проектом является программа или вклад капитала для получения дохода в будущем. В содержании инвестиционного проекта может содержаться большое количество форм – от плана запуска новой продукции до оценки целесообразности открытия нового предприятия. С одной стороны, наблюдается, что проект состоит из трех фаз: преинвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной. А с другой стороны, мы можем отметить, что точно определить первую фазу остается невозможным из-за нахождения проекта в этом этапе разработки.

2) методы оценки и обоснования на статические и динамические методы. С одной стороны, статические методы используются для проектов со сроком до одного года, а динамически для долгосрочных проектов. Также делаем вывод, что ни один из методов не может вполне соответствовать настоящим хозяйственным процессам и будущие результаты могут разниться от определенных в процессе инвестиционных расчетов.

3) ООО «Северная база комплектации» была основана в 2001 году как филиал ООО «Межрегионкомплект» (ИТЕРА). Накопленные знания и опыт в строительстве и комплектации газоконденсатных и нефтяных месторождений за более чем десятилетний период говорят о надежности ООО «Северная база комплектации» и готовности компании участвовать в выполнении программ любой категории сложности.

На сегодняшний день ООО «Северная база комплектации» является одним из ведущих предприятий Ямало-Ненецкого автономного округа по комплексной поставке, хранению, доставке и транспортной переработки грузов.

Компания сконцентрирована на комплексном подходе к поставкам продукции для газотранспортных, газодобывающих, строительных компаний Ямало-Ненецкого автономного округа. Номенклатура поставок включает в

себя более 20 тысяч наименований – от спецодежды и электроприборов, до труб, буровых установок, газоперекачивающих агрегатов и других материалов необходимых для комплексного освоения территорий региона.

Основной вид деятельности – транспортная обработка грузов.

Дополнительные виды деятельности компании:

- строительство и общестроительные работы;
- транспортная логистика;
- оптовая продажа товарами;
- деятельность туристических агентств.

4) После проведения анализа активов предприятия можно сделать следующие выводы. На предприятии наблюдается благоприятное соотношение основного капитала и текущих активов.

Из анализа ликвидности видно, что предприятие является платежеспособным, финансово-устойчивым и имеет стабильную финансовую структуру. Более половины имущества предприятия, а именно 58 % образованно за счет собственных средств. В связи с этим кредиторам не рискованно выдавать кредиты и займы данной фирме.

Предприятие абсолютно ликвидное. Полное погашение текущих обязательств возможно при условии возврата большей части дебиторского долга, либо собственными оборотными средствами. Следовательно, наметилась позитивная тенденция роста ликвидности предприятия, а, значит, и повышения его платежной состоятельности. Коэффициент автономии соответствует нормативному значению. Это говорит о том, что предприятие имеет стабильную финансовую структуру.

Для дальнейшего развития ООО «СБК» необходимо развивать остальные виды деятельности. В рамках дальнейшего развития предприятия предлагается реализовать проект по оказанию грузовых перевозок основным заказчикам, которые пользуются услугами компании по складированию и сохранности своего груза.

4) Цель инвестиционного проекта ООО «СБК» обоснование

экономической целесообразности вложения денежных средств в развитие организации – оказание услуг грузоперевозок товара, складированного в ООО «СБК» основным заказчиком компании.

Реализация данного проекта подразумевает привлечение финансовых ресурсов для приобретения двух автомобилей - МАЗ 5440В5-8420-031 грузоподъемностью 10 500 кг., а также две фуры для МАЗ для осуществления грузовых перевозок, как в Ямало-Ненецком АО, так и за его пределами. Основной целью данного проекта является: расширение предприятия по оказанию услуг грузовых перевозок.

Основные задачи проекта:

- Получение заемных средств для реализации проекта;
- Приобретение необходимого автомобиля;
- Увеличение объемов предоставления грузовых перевозок;
- Определение доли рынка и ее увеличение.

Старт проекта – январь 2020 г.

Рассчитанные показатели свидетельствуют о том, данный проект является эффективным ( $NPV > 0$ ,  $PI > 1$ ,  $DPP <$  горизонт планирования).

Данный проект является эффективным, поскольку вложенные инвестиции в данный бизнес позволят ООО «СБК» получить за три года реализации проекта прибыль в размере 2452 тыс. руб. На каждый вложенный рубль инвестор получит доход в размере 1,29 руб., а прибыли 0,29 коп.

Период окупаемости инвестиционные затраты составит 2 года и 9 мес.

В ходе данного исследования было определено, что даже с учетом факторов инфляции и риска, проект способен быть эффективным.

Следовательно, сделать вывод, что инвестиционный проект по оказанию услуг грузоперевозки будет являться для ООО «СБК» эффективным.

## Список используемой литературы

1. Акимов, О. Ю. Малый и средний бизнес : эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития / О. Ю. Акимов. – М. : Финансы и статистика, 2015. – 107 с
2. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : Учебное пособие для вузов / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова, под редакцией Н. П. Любушина, М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 489 с.
3. Астанина А.А., Усова Ю.П. Роль анализа в разработке Бизнес-плана / Астанина А.А., Усова Ю.П. // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2015. – Т. 3. № 3. – С. 18-24.
4. Бухорбаева А. Т. Особенности и проблемы бизнес-планирования малого бизнеса // Молодой ученый. – 2016. – №12. – С. 1151-1154.
5. Ванчухина Л.И. Отраслевые особенности оценки эффективности реализации бизнес-плана инвестиционного проекта / Ванчухина Л.И. // Интернет-журнал Науковедение. – 2016. – Т. 8. – № 2. С. 20.
6. Внешняя торговля Российской Федерации услугами. URL: <https://www.cbr.ru/press/PR>
7. Волобуев Н.С., Гончарова Д.О., Симонян Ш.Г. АНАЛИЗ РИСКОВ НА РЫНКЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ: АКТУАЛЬНЫЕ РОССИЙСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ / Волобуев Н.С., Гончарова Д.О., Симонян Ш.Г. // Вектор экономики. – 2018. – № 4 (22). – С. 34.
8. Гугелев, А. В. Инновационный менеджмент : учебник / А. В. Гугелев . – М. : Дашков и К, 2015. – 129 с.
9. Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент. М. : Дело и сервис, 2015. – 304 с.
10. Кузнецов, Б. Т. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / Б. Т. Кузнецов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 520 с.
11. Кузнецов, Б. Т. Финансовый менеджмент. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 415 с.



12. Орлова Е.Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок: учебник / Е.Р. Орлова. – М.: Омега-Л, 2017. с. 63
13. Орлова П.И. Бизнес-планирование: Учебник для бакалавров, 2-е изд., перераб. и доп.(изд:2) / П.И. Орлова. – М.: ИТК Дашков и К, 2016. – 288 с.
14. Пояснительная записка к проекту распоряжения Правительства Российской Федерации об утверждении концепции федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации» на 2019-2025 годы». URL: <http://e-koncept.ru/2017/971044.htm>
15. Разработка бизнес-плана предприятия // <https://ce-na.ru/articles/finansy/razrabotka-biznes-plana-predpriyatiya/>
16. Романова М.В. Бизнес-планирование: учеб. пособие / М. В. Романова. М.: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2015.- с. 107
17. Россия в цифрах: краткий статистический сборник / Госкомстат России. М.: Государственный Комитет Российской Федерации по статистике. 2017. – 800 с.
18. Сафронова А.В. Бизнес-плана и его место в системе управления предприятием / Сафронова А.В. // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития сборник материалов XII Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки РФ; Новосибирский государственный технический университет. – 2016. – С. 110-114.
19. Семенов В.М., Баев И.А. и другие. Экономика предприятия. / под рук. Акад. МАН ВШ, д.э.н. проф. Семенова В.М. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2017. – 147 с
20. Скобелева, Е. В. Финансовый менеджмент / Е. В. Скобелева; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Оренбург. гос. ун-т». – Оренбург: ОГУ. – 2013.
21. Тахавиев Р., Квон Г.М. Роль бизнес-плана в деятельности

предприятия: понятие, сущность, структура / Тахавиев Р., Квон Г.М. // Общество, государство, личность: модернизация системы взаимоотношений в России в условиях глобализации Материалы XV Мужвuzовской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых (с международным участием). – 2015. – С. 367-371.

22. Темирбекова Л.А., Садуакасова М.Б., Бердиходжаева М.С. Составление бизнес-плана и его значение для хозяйственной деятельности предприятия / Темирбекова Л.А., Садуакасова М.Б., Бердиходжаева М.С. // Научный альманах. – 2016.- № 9-1 (23). – С. 162-167.

23. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс]: от 25.02.1999 N 39-ФЗ (последняя редакция). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

24. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: от 09.07.1999 N 160-ФЗ (последняя редакция). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

25. Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» [Электронный ресурс]: от 29.11.2001 N 156-ФЗ (последняя редакция). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

26. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» [Электронный ресурс]: от 21.07.2005 N 115-ФЗ (последняя редакция). // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

27. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]: от 13.07.2015 N 224-ФЗ (последняя редакция). //

Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа:  
<http://www.consultant.ru>.

28. Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)»  
[Электронный ресурс]: от 29.10.1998 N 164-ФЗ (последняя редакция). //  
Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа:  
<http://www.consultant.ru>.

## Приложение А

Таблица – SWOT-анализ ООО «СБК»

	<b>ВОЗМОЖНОСТИ</b> 1. Быстрое развитие в связи с резким ростом спроса на рынке 2. Ослабление позиций фирм-конкурентов 3. Наличие у фирмы путей расширения ассортимента услуг	<b>УГРОЗЫ</b> 1. Растущая требовательность покупателей и поставщиков 2. Неблагоприятные социальные и демографические изменения 3. Выход на рынок иностранных конкурентов с более низкими издержками 4. Неблагоприятные изменения курсов иностранных валют 5. Ужесточение налогового бремени
<b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</b> 1. Большой профессиональный опыт сотрудников и квалификация персонала 2. Адекватная организационная структура 3. Хорошее впечатление, сложившееся о фирме у покупателей 4. Эффективность использования системы контроля и коммуникаций 5. Удобное расположение складских помещений и мощностей 6. Практически полная загрузка производственных мощностей 7. Налаженный маркетинг 8. Наличие технологически не связанных друг с другом видов деятельности	<b>1</b>  <b>СИЛА И ВОЗМОЖНОСТИ</b>  Использование сильных сторон организации для реализации возможностей, появившихся на рынке	<b>2</b>  <b>СИЛА И УГРОЗЫ</b>  Использование сильных сторон организации для устранения угроз
<b>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</b> 1. Устарелое оборудование 2. Низкая прибыльность из-за роста издержек 3. Отставание в области исследований и разработок 4. Недостаток денег на финансирование необходимых изменений в стратегии 5. Недостаток управленческого таланта 6. Отсутствие мотивации работников 7. Невозможность получения кредитов	<b>3</b>  <b>СЛАБОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ</b>  Минимизация слабостей организации, используя возможности ситуации	<b>4</b>  <b>СЛАБОСТЬ И УГРОЗЫ</b>  Минимизация слабостей организации и угроз внешней среды