

Особенности оценки эффективности бизнес-плана в сфере авторемонтных услуг хозяйственного комплекса Приморского края

Доцент кафедры Экономики и менеджмента ВГУЭС, Мирошникова Т.К., студентка очно-заочной формы обучения ВБМН-10-01 Иванова В.С.

Бизнес – план является неотъемлемым элементом стратегического планирования. В современных условиях экономического развития бизнес-план является востребованным инструментом, используемым во всех сферах предпринимательства, особенно в сфере малого и среднего бизнеса.

Рассматривая структуру регионального хозяйственного комплекса Приморского края, можно отметить, что доля малого и среднего бизнеса в Приморье заметно выше, по сравнению со средним показателем по стране. Доля малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте на протяжении нескольких лет увеличивается и составляет сейчас 22,3%. [1] В процессе реализации долгосрочной целевой программы развития малого и среднего предпринимательства в городе Владивостоке произошло увеличение данного показателя. Большую долю в регионе составляет автомобильный рынок.

По количеству автомобилей на душу населения Владивосток занимает лидирующее место среди городов России, уступая только двум столицам Москве и Санкт-Петербургу. [2] Кроме того, происходит дальнейший рост количества автомобилей. По информации агентства «Автостат» во Владивостоке на одну тысячу человек приходится 572 автомобиля. Данный фактор является положительным в отношении формирования благоприятной конъюнктуры автосервисов за счет устойчивого и значительного увеличения числа потенциальных потребителей данных услуг.

Согласно данным Приморского управления государственной статистики за первое полугодие 2014 года, в крае зарегистрировано более 20 тыс. предприятий, обозначивших своим видом деятельности ремонт автотранспортных средств. Следует отметить, что число автосервисов в крае неуклонно растет, причем преобладание сетей до сих пор не прослеживается.

По данным маркетингового исследования журнала «Генеральный директор» во Владивостоке преобладают одиночные сервисные пункты, на группу которых приходится более 75% от общего объема рынка данных услуг, более 18% от всего объема рынка – индивидуальное оказание услуг, удельный объем оказанных услуг, приходящийся на сетевые сервисные пункты составляет лишь 2% от объема рынка города. Объем реализованных услуг авторизованными сервисами составляет 5% объема всего рынка услуг.

Нестабильность валютного курса вносит коррективы в работу приморских предприятий автосервиса и технического обслуживания. Многочисленные автомастерские Владивостока переориентируются на обслуживание частных автовладельцев.

Малое предприятие ООО «Флакс-моторс» функционирует на рынке автотоваров г. Владивостока с января 2010 г. Основным видом деятельности в соответствии с утвержденным Уставом является – розничная и оптовая торговля автомобильными запчастями и авто аксессуарами. Общее состояние рынка можно охарактеризовать следующим образом: основной объем реализации автозапчастей на территории г. Владивостока приходится на небольшие магазины автозапчастей, данная группа участников рынка суммарно занимает более 53% от всего объема рынка. Остальные 47% приходится на крупные и сети магазинов, такие как «Точка опоры» - 5%, «Автотерритория» – 7%, «Гиперавто» 4%, «Автомеханика» 3%, «Автокорус» - 4% и т.д., в которых как правила можно приобрести широкий спектр автотоваров и запчастей. ООО «Флакс-моторс» можно отнести ко второй группе участников рынка, соответственно компания занимает твердую позицию на данном рынке и объем реализации составляет 5% от всего объема данного рынка.[3]

Ежегодный объем реализации услуг ООО «Флакс-моторс» составляет около 50 млн. руб. В соответствии с численностью персонала и объемами реализации компания относится к малому предприятию. В целях развития компании авторами разработан бизнес-план по созданию дополнительного вида деятельности – станции технического обслуживания.

Бизнес-планирование служит для обоснования предполагаемого бизнеса и оценки результатов за определенный период времени. Однако, не зная специфики данного бизнеса, возможно получение отрицательного результата.

В процессе разработки бизнес-плана была изучена емкость и перспективы рынка сбыта продукции, оценены затраты по реализации необходимой региональному рынку продукции, определена потенциальная прибыльность планируемого бизнеса. Иногда в зависимости от специфики предприятия в бизнес плане допускаются изменения стандартной структуры документа.

При выборе бизнес - проекта для малых компаний основными критериями являются объем инвестиций и срок окупаемости проекта. Это обусловлено в основном двумя причинами, а именно небольшим объемом оборота малых компаний (обычно выручка от реализации для малых компаний в данной сфере не превышает 100 млн. руб. в год) и необходимостью привлечения заемного капитала.

Для реализации предлагаемого проекта по созданию станции СТО «Мотор-хоум» на четыре авторизованных рабочих места, вложения в основные фонды составят 5 млн. руб., затраты на аренду - 5,5 млн. руб. Таким образом, потребность в инвестициях для создания СТО составляет 10,5 млн. руб.

Экономия денежных средств на современном оборудовании в пользу более дешевых аналогов может привести к ухудшению качества предоставляемых услуг, времени проведения ремонтов, что приведет к риску потери клиентов и, как следствие, снижению объемов реализации. При реализации таких проектов, как правило, предприятиям малого бизнеса недостаточно собственных средств, требуется привлечение заемного капитала, что в свою очередь приводит к возникновению определенных рисков.[4]

Использование современного оборудования позволяет увеличить объемы оказания услуг, их качество, что в свою очередь способствует привлечению новых клиентов. При благоприятных условиях объем реализаций СТО на 4 авторизованных места достигает 35 – 40 млн. рублей в год. Таким образом, реализация бизнес-проекта открытия станции технического обслуживания с

целью развития существующей компании ООО «Флакс-Моторс» в г. Владивостоке является целесообразной, однако требуется оценка критериев эффективности и учет фактора неопределенности.

Показатели эффективности — система оценок, которая помогает предприятию определить достижение тактических и стратегических целей. Для определения эффективности бизнес-плана применяются показатели: внутренняя норма доходности; чистая приведенная стоимость; срок окупаемости инвестиций; дисконтированный срок окупаемости; индекс рентабельности; точка безубыточности. Для наиболее точной оценки эффективности разрабатываемого проекта рассчитывается и анализируется ряд финансовых показателей: коэффициент финансовой автономии; коэффициент финансового риска; коэффициент финансовой устойчивости.

Для бизнес-проектов, реализуемых малым бизнесом по созданию станций техобслуживания автомобилей приоритетными показателями эффективности являются срок окупаемости инвестиций; дисконтированный срок окупаемости; индекс рентабельности, так как данные показатели характеризуют эффективность проекта с точки зрения скорости окупаемости, учета рисков неполучения прибыли для собственника и т.д.

Во время разработки проектов, предусматривающих инвестиционные вложения однозначно определить отдачу инвестиций невозможно из-за того, что в ходе их реализации возникают непредвиденные обстоятельства, меняющие результаты работы фирмы. Это осложняет определение экономической эффективности инвестиций. Одним из способов снижения неопределенности является анализ чувствительности критериев к факторам, параметрам, определяющим их значение. Такой анализ позволяет рационально распределять затраты по уточнению прогнозов. Когда существует возможность определить не только различные экономически значимые состояния внешней среды, но и вероятность появления каждого из них, тогда для принятия инвестиционного решения можно использовать математическое ожидание целевого показателя. В простых задачах с линейными зависимостями значения

целевого показателя от определяющих его факторов математическое ожидание рассчитывается аналитически.

Рентабельность инвестиций в условиях неопределенности и риска можно повысить, если имеется возможность осуществить ее реализацию на основе гибкого планирования, позволяющего корректировать и дополнять ранее принятые решения с учетом вновь поступающей информации. [5]

Особенность рассматриваемого проекта состоит в том, что будущий денежный поток по нему не гарантирован. Поэтому приходится учитывать будущее развитие событий по нескольким сценариям, а, затем оценивать разброс значений показателей эффективности, таких как NPV, PI, PP, IRR. При этом необходимо оценивать вероятность реализации того или иного сценария. На основе этих вероятностей следует рассчитывать стандартные меры риска – дисперсию, среднеквадратическое отклонение, коэффициент вариации. [6] Полученные значения этих показателей позволяют сравнивать варианты вложения средств не только по доходности, но и по такому критерию, как риск.

Таким образом, автором предложено использование дополнительных показателей для оценки предлагаемых инвестиционных решений в процессе бизнес-планирования деятельности предприятий автосервиса с учетом специфики их функционирования.

Используемая литература:

[1] – ПТР Новости «Доля малого и среднего бизнеса в ВРП Приморья превышает 22%». 26.11.2010. Электронный ресурс [<http://www.ptr-vlad.ru/news/economics/39182-dolja-malogo-i-srednego-biznesa-v-vrp-rimorja.html>]

[2] – «В Приморском крае авторемонт нагуливает «жирок»». «Золотой рог». 04.11.2014.

[3] – Автомагазины в городе Владивосток. Электронный ресурс. [<http://230km.ru/Автомагазины/Владивосток>].

[4] – Мирошникова Т.К., Зеленин А.В. «Методы финансово-кредитного обеспечения модернизации парка автотранспортных средств предприятий автомобильного транспорта». Научный журнал «Власть и управление на Востоке России». №4 (49) 2009.

[5] - Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. Теория корпоративных финансов. Учебник. М: ООО «Высшее образование». 2007. 233 с.

[6] – Корпоративные финансы. Конспект лекций. ФГОУ ВПО «Сибирский Федеральный Университет». Красноярск 2008.

Интернет ресурсы:

1. www.cfin.ru
2. www.consalting.ru