

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА
РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО
УВЕЛИЧЕНИЮ ВЫРУЧКИ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ
ТОРГОВЛИ АВТОМОБИЛЯМИ (НА ПРИМЕРЕ
КОМПАНИИ «РОЛЬФ ХЕНДЭ»)**

Студентка группы 3437332/0731 Сазонова Е.В.
Научный руководитель, к.э.н. Александров И.Н.

- Объект исследования ООО «Рольф Хендэ»
- Предмет исследования деятельность предприятия направленная на увеличение объема продаж
- Целью данной работы является ознакомление с теоретической частью инвестиционного проектирования, и реальное применение приобретенных знаний в виде разработки трёх вариантов инвестиционного проекта
- В бакалаврской работе:
 - Проведен финансовый анализ ООО «Рольф Хендэ»
 - Дана организационно-экономическая характеристика
 - Разработаны варианты по увеличению объема продаж и определена их экономическая эффективность

Организационная структура

- Менеджеры по продажам новых машин
- Уборщица
- Механики, диагносты, колористы, полировщики, рихтовщики, маляры3
- Менеджеры по дополнительному оборудованию
- Старший менеджер отдела по продажам машин с пробегом
- Менеджеры по продажам машин с пробегом
- Директор
- Менеджер по персоналу 1
- Аналитический отдел 2
- Программист
- Начальник отдела продаж а/м
- Начальник АХО
- Специалист по кадровому делопроизводству 1
- Финансовый аналитик 2
- Экономист 2
- Системный администратор
- Старший менеджер отдела по продажам новых машин
- Дворник
- **Начальник технического сервиса3**
- Мастер смены3
- **Начальник отдела дополнительного оборудования и запасных частей**
- Менеджер по запчастям

Финансовые показатели

Форма №2	2012		2013		2014		2015		2016	
Отчет о финансовых результатах	Начало	Конец	Начало	Конец	Начало	Конец	Начало	Конец	Начало	Конец
Выручка	383 900	344 936	344 936	4 426 367	4 426 367	24 930 376	24 930 376	29 425 054	29 425 054	25 174 744
Себестоимость продаж	176 931	185 640	185 640	4 169 109	4 169 109	23 439 531	23 439 531	27 715 804	27 715 804	23 255 202
Валовая прибыль (убыток)	206 969	159 316	159 316	257 258	257 258	1 491 045	1 491 045	1 709 250	1 709 250	1 919 542
Коммерческие расходы	0	0	0	174 192	174 192	1 092 685	1 092 685	1 216 713	1 216 713	1 069 427
Управленческие расходы	48 308	56 925	56 925	159 063	159 063	489 815	489 815	523 118	523 118	529 651
Прибыль (убыток) от продаж	158 661	102 391	102 391	-75 997	-75 997	-91 455	-91 455	-30 581	-30 581	320 464
Проценты к получению	236	0	0	8 796	8 796	25 912	25 912	22 909	22 909	10 893
Проценты к уплате	161 865	159 204	159 204	214 922	214 922	343 247	343 247	378 408	378 408	341 168
Прочие доходы	85 336	28 745	28 745	158 681	158 681	792 543	792 543	1 359 833	1 359 833	1 129 804
Прочие расходы	109 215	68 912	68 912	78 728	78 728	343 993	343 993	391 537	391 537	409 465
Прибыль (убыток) до налогообложения	-26 847	-96 980	-96 980	-202 170	-202 170	39 760	39 760	582 216	582 216	710 528
Текущий налог на прибыль	0	0	0	0	0	0	0	0	0	150 428
Постоянные налоговые обязательства (активы)	2 326	8 540	8 540	11 325	11 325	17 177	17 177	78 688	78 688	9 875
Изменение отложенных налоговых обязательств	1 917	-1 804	-1 804	14 347	14 347	12 921	12 921	15 364	15 364	-6 799
Изменение отложенных налоговых активов	4 852	9 052	9 052	43 455	43 455	-12 209	-12 209	-179 768	-179 768	-8 352
Прочее	-108	0	0	12 463	12 463	6 606	6 606	25	25	26
Чистая прибыль (убыток)	-23 804	-86 124	-86 124	-185 525	-185 525	8 024	8 024	387 059	387 059	558 521
Результат от переоценки внеоборотных активов, (убыток)	188 044	183 716	183 716	31 472	31 472	30 636	30 636	0	0	0
Совокупный финансовый результат	164 240	97 592	97 592	-154 053	-154 053	38 660	38 660	387 059	387 059	558 521

SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Развитая и организованная система логистики	Зависимость от воздействия внешней среды
Узнаваемость и имидж компании	Размер дилерского центра
Широкий спектр моделей автомобилей	Исполнение сроков поставки
Квалифицированный персонал, рабочие	Уровень цен без специальных акций и предложений
Хороший уровень рентабельности	Эффективность принятия решений
Заслуженная репутация в сфере обслуживания и предоставления услуг	Неэффективная рекламная компания
Возможности	Угрозы
Повышение комфорта жизни потребителей	Спад кредитования
Желание потребителя приобрести иностранный и качественный автомобиль	Зависимость доходов потребителя от кризисных ситуаций в стране
Поддержка в виде специальных акций и предложений	Снижение покупательской способности
Доверие к марке ХЕНДЭ	Рост налогов и пошлин
Расширение у компании ХЕНДЭ производства на территории России	Рост популярности других автомобильных марок

«Сила и возможности»	«Силы и угрозы»
- Популярность компании на рынке, широкий ассортимент автомобилей и репутация в отношении качества, покупка и стремление потребителя приобрести импортный автомобиль помогут компании успеть за ростом рынка; - Наличие финансовых ресурсов <u>позволит поддерживать квалификацию персонала и закреплять репутацию компании тем самым увеличивая спектр необходимых услуг и предложений;</u> - Благодаря расширению у компании ХЕНДЭ производства на территории России, эффективной системе логистики, при поддержке правительства продаж автомобилей <u>эконом-сегмента</u>, наличия доверия к марке ХЕНДЭ, повышения уровня жизни населения, компании удастся удерживать лидирующие позиции на рынке автомобилей.	- Высокая квалификация персонала и репутация в отношении качества и обслуживания, большой ассортимент продукции позволит компании при росте популярности других марок, занять конкурентную позицию; - На <u>осуществление</u> заданной стратегии может повлиять спад на рынке <u>автокредитования</u>, снижение уровня жизни населения; - Дополнительные финансовые ресурсы вызовут рост налогов и пошлин.
«Слабость и возможности»	«Слабость и угрозы»
- Плохая рекламная политика создаст затруднения в удержании лидирующих позиций на рынке автомобилей; - Низкая реакция на изменение рыночной ситуации и неоперативное принятие решений может привести к упущению финансовой выгоды; - Благодаря доверию марке ХЕНДЭ и улучшение уровня жизни населения позволит получать сверхприбыль при уровне цен выше среднего; - Улучшение уровня жизни населения и рост продаж автомобилей ХЕНДЭ может привести к срочной необходимости расширения дилерского центра.	- Рост налогов и пошлин приведет к повышению цен; - Несвоевременная реакция на изменения в рыночной ситуации не позволит оперативно отреагировать <u>при снижении</u> уровня жизни населения и спада на рынке <u>автокредитования</u>; - Недостатки в рекламной акции компании не удержат покупателей при росте известности других марок.

Модель конкурентных сил Портера



■ Суть инвестиционного проекта

- Первый вариант – открытие магазина автозапчастей за собственные средства
- Второй вариант - открытие магазина автозапчастей за счёт собственных средств компании и кредита
- Третий вариант - открытие магазина автозапчастей будет финансироваться полностью за счёт заёмных средств

Инвестиционные затраты

Инвестиционные вложения	Сумма, тыс. руб.
Найм помещения	270
Закупка оборудования	321,6
Траты на подготовку магазина	113,5
Приобретение ассортимента	2775,3
Резервный капитал	274,00
Итого	3754,1

Инвестиционные вложения	Сумма, тыс. руб.
Найм помещения	405
Закупка оборудования	402,7
Траты на подготовку магазина	113,5
Приобретение ассортимента	3501,85
Резерв	274,00
Итого	4697,1

Инвестиционные вложения	Сумма тыс. руб.
Найм помещения	459
Закупка оборудования	463
Траты на подготовку магазина	113,5
Приобретение ассортимента	3501,85
Резерв	274,00
Итого	4811,1

Объем и цена продаж

[illegible][illegible]

Изддержки

Расходы на сотрудников

[illegible]

Условно-постоянные вложения

[illegible]

Анализ рисков

	5%	10%
Снижение объема продаж	331,4	-821,5
Снижение цены продуктов/услуг	324,4	-978,3

	5%	10%
Снижение объема продаж	1318,2	716,1
Снижение цены продуктов/услуг	1217,3	603,3

	5%	10%
Снижение объема продаж	513,3	-167,3
Снижение цены продуктов/услуг	515,6	-143,6

Итоговая таблица

Финансовые показатели проекта	Единица измерения	Номер варианта		
		№1	№2	№3
Численность персонала	чел.	7	7	7
Инвестиционные Траты по проекту	тыс.руб.	3754	4697	4811
Выручка от реализации продукции (среднегод.)	Тыс.руб./в год	59541	69994	69994
Текущие Траты (среднегод.)	Тыс.руб./в год	35784	41631	67436
Прибыль от продаж (среднегод.)	Тыс.руб./в год	23757	28363	2558
Срок окупаемости проекта	лет.	0,7	0,8	0,7
Простая норма прибыли	%	137	128	125
Чистая текущая стоимость по проекту, NPV	Тыс.руб.	43011	51134	49853
Внутренняя норма прибыли по проекту, IRR	%	68	63	62

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ