

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно – Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
в г. Нижневартовске

Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»



ПРОЕКТИРОВАН

Рецензент Ген. дир

/В.И. Черноус/

17 мая 2016 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.

/Н.В. Зяблицкая/

25 мая 2016 г.

Экономическая целесообразность открытия филиала

ООО «ВИТЕЛ»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ
ЮУрГУ – 080100.2016.079.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)

зав.каф. д.э.н.

/Н.В.Зяблицкая/

2016 г.

Руководитель проекта

ген.дир. ООО «Вита Центр»

/Ю.Н.Черанева/

18 мая 2016 г.

Консультанты, (должность)

2016 г.

Автор проекта

студент группы НвФл-416

/Е.А. Блохина/

19 мая 2016 г.

Консультанты, (должность)

2016 г.

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

18 мая 2016 г.

Нижневартовск 2016

Министерство образования и науки Российской Федерации
Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего профессионального образования
«Южно – Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
в г. Нижневартовске
Кафедра «Общепрофессиональные и специальные дисциплины по экономике»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

 /Н.В. Зяблицкая/

25 апреля 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускной квалификационный проект студента

Блохиной

Екатерины Александровны

Группа НвФл-416

1 Тема проекта

Экономическая целесообразность

Открытия филиала ООО «ВИТЕЛ»

утверждена приказом по университету от 15 апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченной работы 23 мая 2016 г.

3 Исходные данные к проекту

Материалы производственной практики

Данные бухгалтерской отчетности

Официальные статистические данные

Материалы периодической печати

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

1 Характеристика ООО «ВИТЕЛ» и отраслевые особенности его функционирования

2 анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ВИТЕЛ» ООО «ВИТЕЛ».

3 Разработка мероприятий по повышению эффективности работы предприятия ООО «ВИТЕЛ».

5 Иллюстративный материал (плакаты, альбомы, раздаточный материал, макеты, и др.)

1 Основные виды деятельности ООО «ВИТЕЛ»

9 Показатели рентабельности

2 Организационная структура ООО «ВИТЕЛ»

10 Открытие филиала

3 SWOT-Анализ

11 Экономические обоснования открытия филиала

4 Динамика абсолютных финансовых показателей ООО «ВИТЕЛ»

12 Эффективность открытия филиала

5 Состав и динамика изменения имущества

6 Структура и динамика источников формирования имущества

7 Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости

8 Показатель деловой активности

Общее количество иллюстраций 12

6 Дата выдачи задания 25 апреля 2016г.

Руководитель _____

/Ю.Н. Черанёва/

Задание принял к исполнению _____

/Е.А.Блохина /

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускного квалификационного проекта	Срок выполнения этапов проекта	Отметка о выполнении руководителя
1 Введение	25.04.2016	выполнено
2 Глава 1	28.04.2016	выполнено
3 Глава 2	29.04.2016	выполнено
4 Глава 3	04.05.2016	выполнено
5 Заключение	05.05.2016	выполнено
6 Библиографический список	07.05.2016	выполнено
7 Приложения	-	-
8 Графическая часть	10.05.2016	выполнено
9 Презентация доклада защиты проекта	11.05.2016	выполнено
10 Оформление проекта	15.05.2016	выполнено
11 Рецензирование	17.05.2016	выполнено
12 Защита проекта	14.04.2016	

Заведующий кафедрой _____



_____/Н.В. Зяблицкая/

Руководитель проекта _____



_____/Ю.Н. Черанёва/

Студент _____



_____/Е.А.Блохина/

АННОТАЦИЯ

Блохина Е.А. Экономическая целесообразность открытия филиала ООО «ВИТЕЛ». – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-416, 84 с., 22ил., 32 таб., библиогр. список – 32 наим., прил.-нет., 12 л. слайдов

Объектом исследования выступает компания ООО «ВИТЕЛ» в г. Нижневартовск.

Предметом исследования является обоснование и оценка инвестиционных вложений в расширение торгово-монтажной фирмы, а именно открытия филиала ООО «ВИТЕЛ».

Цель дипломного проекта состоит в оценке финансово-хозяйственной деятельности ООО «ВИТЕЛ» и открытие филиала в г. Радужный.

Для достижения поставленной цели в дипломной работе ставятся следующие задачи:

- изучение общей характеристики предприятия;
- анализ основных показателей производственно-экономической деятельности предприятия;
- анализ финансового состояния предприятия, а именно анализ ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия;

оценка эффективности финансовых вложений в открытие филиала

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ВИТЕЛ» И ОТРОСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	10
1.1 История создания и развития организации	10
1.2 Цель и виды деятельности	11
1.3 Структура предприятия	13
1.4 Организационно - правовой статус	16
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации	19
1.6 СВOT (SWOT)-анализ	21
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ВИТЕЛ»	23
2.1 Анализ состава и структуры баланса	23
2.2 Анализ финансового состояния предприятия	31
2.2.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости	32
2.2.2 Относительные показатели финансовой устойчивости	37
2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия	39
2.3.1 Оценка ликвидности	40
2.3.2 Оценка относительных показателей платежеспособности	46
2.4 Оценка деловой активности предприятия	51
2.5 Оценка финансовых результатов.....	62
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ВИТЕЛ».....	67
3.1 Цель открытия филиала предприятия	67
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения	68
3.3 Оценка коммерческой эффективности открытия филиала	71
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску.....	78

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	80
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	82

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития общества в условиях научно-технического прогресса непрерывно возрастает объем информации. Как показывают теоретические и экспериментальные (статистические) исследования, продукция отрасли связи, выражающаяся в объеме передаваемой информации, возрастает пропорционально квадрату прироста валового продукта народного хозяйства. Это определяется необходимостью расширения взаимосвязи между различными звеньями народного хозяйства, а также увеличением объема информации в технической, научной, политической и культурной жизни общества. Повышаются требования к скорости и качеству передачи разнообразной информации, увеличиваются расстояния между абонентами. Связь необходима для оперативного управления экономикой и работы государственных органов, для повышения обороноспособности страны и удовлетворения культурно-бытовых потребностей населения.

В эпоху научно-технической революции связь стала составным звеном производственного процесса. Она используется для управления технологическими процессами, электронно-вычислительными машинами, роботами, промышленными предприятиями т. д. Непременным и одним из наиболее сложных и дорогостоящих элементов связи являются линии связи (ЛС), по которым передаются информационные электромагнитные сигналы от одного абонента (станции, передатчика, регенератора и т.д.) к другому (станции, регенератору, приемнику и т. д.) и обратно. Очевидно, что эффективность работы систем связи во многом определяется качеством линии связи, их свойствами и параметрами, а также зависимостью этих величин от частоты и воздействия различных факторов, включая мешающие влияния сторонних электромагнитных полей.

Актуальность темы. В настоящее время активно развивается коммерческий сектор телекоммуникационного рынка России, представленный на региональных рынках как мульти сервисными, так и специализированными операторами. Уси-

ливается конкуренция в сфере предоставления услуг фиксированной и подвижной связи.

Объектом исследования выступает компания ООО «ВИТЕЛ» в г. Нижневартовск.

Предметом исследования является обоснование и оценка инвестиционных вложений в расширение торгово-монтажной фирмы, а именно открытия филиала ООО «ВИТЕЛ».

Цель дипломного проекта состоит в оценке финансово-хозяйственной деятельности ООО «ВИТЕЛ» и открытие филиала в г. Радужный.

Для достижения поставленной цели в дипломной работе ставятся следующие задачи:

- изучение общей характеристики предприятия;
- анализ основных показателей производственно-экономической деятельности предприятия;
- анализ финансового состояния предприятия, а именно анализ ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия;
- оценка эффективности финансовых вложений в открытие филиала.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ВИТЕЛ» И ОТРОСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития организации

На рубеже двадцатого и двадцать первого веков отрасль связи являлась одной из самых динамично развивающихся в России. Все большее число организаций и предприятий нуждалось в качественной цифровой телефонной связи и высокоскоростном доступе в Интернет.

Существовавшие на тот момент технологии и телекоммуникационные компании успешно удовлетворяли потребностям бизнеса в цифровой телефонной связи, при этом высокоскоростной доступ в Интернет являлся дорогостоящим дополнительным сервисом, доступным только самым крупным клиентам. Малый и средний бизнес, а также частные абоненты, использовали коммутированный доступ через телефонную линию (Интернет-карты) и прямые выделенные линии, организованные через прямые провода городской телефонной сети.

Компания ООО «ВИТЕЛ» находится на рынке услуг с 24 декабря 2001 года. За данный период времени эта организация зарекомендовала себя как надежный партнёр в бизнесе. На протяжении этого периода времени компания плодотворно сотрудничает со многими казенными и бюджетными учреждениями, среди которых есть частные детские сады, школы, медицинские учреждения, учреждения культуры и спорта.

Помимо этого, у ООО «ВИТЕЛ» сложились тёплые партнерские отношения, как с представителями крупного и среднего бизнеса, так и малого бизнеса.

Сегодня это один из самых перспективных и успешных универсальных операторов связи Нижневартовска. Основное направление деятельности компании - услуги фиксированной связи для бизнеса.

Стратегия «ВИТЕЛ» направлена на предоставление современных высокотехнологичных телекоммуникационных услуг по выгодным ценам, обеспечивая качественное и комфортное обслуживание каждому пользователю.

Компания ООО «ВИТЕЛ» в своём развитии прошла путь от организации деятельность которой была только в области телефонной связи, до организации занимающейся деятельностью в области электро - и радиосвязи. В настоящий момент компания представляет собой стабильно развивающееся предприятие, обладающее базой высококвалифицированного персонала, всеми необходимыми материалами и оборудованием для производства работ.

1.2 Цель и виды деятельности

Компания ООО «ВИТЕЛ» предлагает такие услуги, как:

- Деятельность в области телефонной связи;
- Производство электромонтажных работ;
- Монтаж компьютерных сетей;
- Офисные АТС;
- Производство общестроительных работ по прокладке местных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, включая взаимосвязанные вспомогательные работы.

Телефония позволяет организовывать (устанавливать соединение) и вести местные, внутризоновые, междугородные и международные телефонные переговоры и передавать факсы, а также устанавливать модемное соединение в режиме реального времени. Развитие современных видов связи и информационных систем способствует дальнейшему повышению эффективности экономики. Информационные системы и сети связи позволяют компаниям оперировать значительным числом данных по товарам, услугам, фирмам, рынкам. Они содействуют быстрому сбору, накоплению, систематизации и анализу данных для принятия оптимальных управленческих решений.

Электромонтажные работы - специальные строительные работы, выполняемые при возведении и реконструкции зданий и сооружений различного назначения и связанные с Монтажом электрических сетей (воздушных и кабельных

линий электропередачи, токопроводов, электропроводов и др.) и электрооборудования (электрических машин, распределительных пунктов, пультов управления и др.).

Современное производство требует высоких скоростей обработки информации, удобных форм ее хранения и передачи. Необходимы также динамичные способы обращения к информации, поиска данных в заданные временные интервалы, реализации сложной математической и логической обработки данных. Управление крупными предприятиями и экономикой на уровне страны требуют участия в этом процессе достаточно крупных коллективов. Такие коллективы могут располагаться в различных районах города, регионах страны и даже в различных странах. Для решения задач управления, обеспечивающих реализацию экономической стратегии, становятся важными и актуальными скорость и удобство обмена информацией, а также возможность тесного взаимодействия всех участников в процесса выработки управленческих решений. Большой помощью для осуществления этих действий и задач служит компьютерная сеть.

Офисные АТС - автоматическая телефонная станция, предназначенная для использования внутри организации. От АТС, использующихся оператором связи, в первую очередь отличается ориентированностью на малое количество обслуживаемых номеров (обычно меньше ста-двухсот), разделением телефонной сети на «внутреннюю» и «внешнюю». В зависимости от типа может принимать от телефонных операторов цифровой поток, аналоговые линии или через коммутируемые сети (IP-телефония). Абонентские устройства – обычно аналоговые телефоны, цифровые или IP-телефоны. Использование Учрежденческой АТС позволяет отказаться от подключения каждого абонентского устройства (телефонного аппарата, модема, факса) организации к телефонной сети общего пользования, что привело бы к выделению каждому абонентскому устройству отдельной линии (обычно оплачиваемой ежемесячно), и все «внутренние» вызовы проходили бы через АТС оператора связи.

1.3 Структура предприятия

Организационная структура - документ, схематически отражающий состав и иерархию подразделений предприятия. Организационная структура устанавливается исходя из целей деятельности и необходимых для достижения этих целей подразделений, выполняющих функции, составляющие бизнес-процессы организации.

Организационная структура определяет распределение ответственности и полномочий внутри организации. Как правило, она отображается в виде организграммы - графической схемы, элементами которой являются иерархически упорядоченные организационные единицы (подразделения, должностные позиции).

В любой фирме существует горизонтальное и вертикальное разделение труда. Причиной этого является специализация - повышается эффективность. Структура системы управления представляет собой в самом простом виде субъект управления, воздействующий на объект управления. Субъект управления - это управляющая часть системы, она вырабатывает управляющие воздействия и подает их на объект. Это топ-менеджмент, а также исполнительные руководители. Объект управления - управляемая часть системы управления - это часть системы управления, состояние которой приводится к желаемому результату.



Рисунок 1.1 –Организационная структура ООО «ВИТЕЛ»

Структура, изображенная на рисунке 1.1, отображает организационную структуру компании «ВИТЕЛ». Исходя из чего мы видим, что управляющим компании является директор, в подчинении которого входят главный инженер - отвечающий за работу программистов и механиков, финансовый отдел и главный бухгалтер, к которому относят бухгалтерию и кассу.

Рассмотрим задачи людей, занимающих должности директора, главного инженера, финансовый директор и главного бухгалтера.

Директор:

- организует всю работу предприятия;
- несет полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива;
- представляет предприятие во всех учреждениях и организациях;
- распоряжается имуществом предприятия;
- заключает договора;
- издает приказы по предприятию в соответствии с трудовым законодательством, принимает и увольняет работников;
- применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия;
- открывает в банках счета предприятия.

Главный инженер несет ответственность за:

- выполнение плана;
- внедрение в эксплуатацию новейших достижений науки и техники;
- механизации и автоматизации производственных процессов;
- соблюдение установленной технологии;
- использование новейшей техники и технологии;
- осуществляет оперативный контроль за ходом производства;
- разрабатывает календарные графики работы;
- устраняет причины, нарушающие нормальный режим производства.

Финансовый директор является заместителем директора по экономическим вопросам:

- руководит работой по планированию и экономическому стимулированию на предприятии, повышению производительности труда, выявлению и использованию производственных резервов, улучшению организации производства, труда и заработной платы;

- разрабатывает годовые, квартальные планы предприятия;

- контролирует их выполнение;

- определяет пути устранения недостатков;

- разрабатывает нормативы для образования фондов экономического стимулирования;

- ведет оперативный статистический учет, анализ показателей работы;

- разрабатывает и представляет на утверждение проекты, цены на новые услуги;

- изучает и внедряет передовой опыт в организации планово-экономической работы;

- проводит всесторонний анализ результатов деятельности предприятия;

- разрабатывает мероприятия по снижению себестоимости и повышению рентабельности предприятия, улучшению использования производственных фондов, выявлению и использованию резервов на предприятии;

- участвует в разработке технико-экономических нормативов и конкретных показателей по экономическому стимулированию и др.

Главный бухгалтер:

- осуществляет учет средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами;

- устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- разрабатывает штатное расписание;

- составляет годовые, квартальные, и месячные планы по труду и заработной плате и осуществляет контроль за их выполнением;
- разрабатывает мероприятия по повышению производительности труда, внедрению прогрессивных систем заработной платы;
- разрабатывает положение об образовании и расходовании фонда материального поощрения;
- организует и участвует в разработке вопросов научной организации труда.

1.4 Организационно-правовой статус

Торгово-монтажная компания была учреждена под именем «ВИТЕЛ» в организационно-правовой форме, как общество с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью - наиболее распространенная форма ведения предпринимательской деятельности в Российской Федерации, в том числе и в Нижневартовске. При относительно небольших затратах на его создание, и относительно простой отчетностью - эта организационно-правовая форма является одной из наиболее привлекательных форм ведения бизнеса.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - юридическое лицо, учрежденное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на определенные доли (размер которых устанавливается учредительными документами). Участники ООО несут риск убытков только в пределах стоимости внесенных ими вкладов. После внесения существенных изменений в законодательство об обществах с ограниченной ответственностью, с 01 июля 2009 года единственным учредительным документом общества является его устав, в котором указываются размер уставного капитала, адрес и наименование общества, порядок перехода долей и другие обязательные условия. В настоящий момент времени, продажа доли в уставном капитале общества, в случае если в

уставе уже отсутствуют сведения об участниках и их долях, не влечет необходимости регистрации изменений в уставе общества.

Количество участников ООО от одного до пятидесяти. Участниками могут быть дееспособные российские и иностранные граждане (а также лица, не имеющие гражданства) и юридические лица.

Текущее руководство ООО осуществляет исполнительный орган (коллегиальный или единоличный). Единоличным исполнительным органом общества на практике чаще всего выступает Генеральный директор. Как правило, в обществах с одним участником, Генеральным директором общества (единоличным исполнительным органом) является этот самый участник.

Уставный капитал общества составляется из номинальной стоимости долей его участников. Размер доли участника общества в уставном капитале общества определяется в процентах или в виде дроби. Размер доли участника общества должен соответствовать соотношению номинальной стоимости его доли и уставного капитала общества.

Минимальный размер уставного капитала ООО, установленный действующим законодательством, составляет 10 000 (десять тысяч) рублей. Уставный капитал может быть внесен как денежными средствами (открытие накопительного счета для оплаты уставного капитала в банке), так и имуществом, имущественными правами, либо иными правами, имеющими денежную оценку. При внесении не денежного вклада суммой более чем 20 000 (двадцать тысяч) рублей требуется заключение независимого оценщика.

Общество с ограниченной ответственностью создается, с целью получения прибыли и может заниматься любой деятельностью, за исключением запрещенной законом. При этом, для определенных видов деятельности необходимо получение специального разрешения (лицензии). Срок деятельности - не ограничен, если иное не установлено Уставом Общества.

Высшим органом управления в ООО является Общее собрание участников общества. Исключительная компетенция Общего собрания установлена Законом

(Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью"). Общее собрание участников вправе решать и любые иные вопросы, в случае отнесения их к компетенции собрания уставом Общества.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не отвечает по обязательствам своих участников, участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества, внесшие вклады в уставный капитал общества не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников общества.

В случае несостоятельности (банкротства) общества по вине его участников или по вине других лиц, которые имеют право давать обязательные для общества указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на указанных участников или других лиц в случае недостаточности имущества общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Участник ООО вправе:

- участвовать в управлении делами общества в порядке, установленном Законом и учредительными документами общества;
- получать информацию о деятельности общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией в установленном его учредительными документами порядке;
- принимать участие в распределении прибыли;
- продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества либо ее часть одному или нескольким участникам данного общества в порядке, предусмотренном Законом и уставом общества;
- в любое время выйти из общества независимо от согласия других его участников;

- получить в случае ликвидации общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость. Устав ООО может предусматривать и иные права (дополнительные права) принадлежащие участнику общества.

Участник ООО обязан:

- вносить вклады в порядке, в размерах, в составе и в сроки, которые предусмотрены Законом и учредительными документами общества;

- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности общества.

Устав ООО может предусматривать и иные обязанности, возложенные на участника общества

1.5 Отраслевые особенности функционирования организации

Отрасль - группа качественно однородных хозяйственных единиц (организаций, предприятий), которые характеризуются особыми условиями производства, однородной продукцией и специфической функцией в национальном хозяйстве. Отраслевое деление экономики - результат исторического процесса, развития общественного разделения труда.

Каждая из специализированных отраслей подразделяется на комплексные отрасли и виды производств.

Интенсивность развития отдельных отраслей различна, что объясняется особенностями их формирования в прошлом, необходимостью соблюдения тех или иных межотраслевых пропорций, требованиями научно-технического прогресса и другими причинами. При этом в развитии промышленности просматриваются следующие тенденции:

- приоритетный рост отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс;

- расширение производства предметов потребления во всех отраслях промышленности.

Перспективы развития отдельных отраслей в основном определяются рыночными механизмами, которые определяют структурные сдвиги в экономике. Соответствующие изменения происходят также в направлениях и пропорциях развития промышленного производства:

- повышение технического уровня и конкурентоспособности;
- рационализация структуры производства;

И т.д.

Связь в России - одна из отраслей российской экономики.

Огромные расстояния, присущие российским государствам разного времени, послужили почвой для образования богатейшей культуры пользования средствами связи и развития одного из самых своеобразных телекоммуникационных рынков мира. Джордж Сорос возлагал большие надежды на трансформированный советский рынок связи, но в итоге вывел свои активы через несколько лет.

Понятие «связь» связано с понятиями «телекоммуникации», «инфокоммуникации», «интернет», «радио», «телевидение» и, вероятно, вообще любыми отраслями деятельности, так как телекоммуникационная отрасль служит основой для сетей связи, жизненно необходимых для существования любой современной сложной общественной структуры. Радисты и связисты изначально были обособленными специалистами, но по мере увеличения роли телекоммуникаций в жизни общества их деятельность стала всё активнее пересекаться с деятельностью представителей других профессий. С отраслью связи сталкивается всякий желающий воспользоваться услугами телефонии, теле- и радиовещания, интернета.

Выработкой и реализацией государственной политики и нормативно-правовым регулированием в сферах информационных технологий, электросвязи, массовых коммуникаций и СМИ занимается Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации.

1.6 СВOT (SWOT)-анализ

Рыночная структура - сложное понятие, имеющее множество аспектов. Она может определяться характером объектов рыночных сделок.

Конкурентность рынка определяется теми пределами, в рамках которых отдельные фирмы способны воздействовать на рынок, т. е. оказывать влияние на условия реализации своей продукции, прежде всего на цены. Чем меньше отдельные фирмы оказывают влияние на рынок, где они реализуют свою продукцию, тем более конкурентным считается рынок. Наивысшая степень конкурентности рынка достигается тогда, когда отдельная фирма не оказывает никакого подобного влияния.

В современных условиях конкуренция между предприятиями разворачивается главным образом на поле качества выпускаемой продукции. В условиях рынка удовлетворенность конкретного потребителя совокупностью предлагаемых ему свойств в товаре находит выражение в акте купли-продажи. Такое совпадение свойств, характеристик товара и требований потребителя, при котором соблюдаются интересы производителя и потребителя, означающее полное соответствие товара условиям рынка, называется его конкурентоспособностью.

База стратегических данных о «сильных» и «слабых» сторонах организации - это беспристрастная и краткая характеристика организации.

Оценку сильных и слабых сторон организации, ее внешних возможностей и угроз обычно называют SWOT- анализом. На основе этого анализа можно быстро оценить стратегическое положение организации, построить матрицу «SWOT». При выборе стратегии развития организации необходимо обеспечить соответствие внутренних возможностей (т.е. сильных и слабых сторон организации) условиям внешней окружающей среде. Стратегия должна быть направлена на максимально эффективное использование имеющихся у организации конкурентных преимуществ, использование рыночных возможностей и избежание угроз.

Изучение внутренней среды направлено на уяснение того, какими сильными и слабыми сторонами обладает предприятие. Сильные стороны служат базой, на которую организация опирается в конкурентной борьбе и которую она должна стремиться расширять и укреплять. Слабые стороны - это предмет пристального внимания со стороны руководства, которое должно делать все возможное, чтобы избавиться от них. После выявления внутренних сильных и слабых сторон организации, ее внешних возможностей и угроз разрабатывается матрица «SWOT», призванная выявить связи между четырьмя частями списка.

Матрица «SWOT» состоит из четырех полей:

- 1) Сильные стороны (от. англ. Strengths) - преимущества организации;
- 2) Слабости (от. англ. Weaknesses) - недостатки организации;
- 3) Возможности (от. англ. Opportunities) - факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;
- 4) Угрозы (от. англ. Threats) - факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

SWOT – анализ ООО «ВИТЕЛ» представлен в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - SWOT – анализ ООО «ВИТЕЛ»

Внутри фирмы	<p>СИЛЫ:</p> <p>S1.Современное оборудование S2.Опытный персонал S3.Высокое качество продукции</p>	<p>СЛАБОСТИ:</p> <p>W1.Недостаточно рекламы W2.Трудность доставки инвентаря в другие города W3.Мало офисов и торговых точек</p>
Вне фир- мы	<p>ВОЗМОЖНОСТИ:</p> <p>O1.Увеличение клиентов O2.Расширение предоставляемых услуг O3.Увеличение доходов</p>	<p>УГРОЗЫ:</p> <p>T1.Высокая степень конкуренции T2.Зависимость от спроса T3.Снижение цены у конкурентов</p>

Исходя из SWOT-анализа, можно сделать вывод о том, что наиболее приемлемой стратегией для ООО «ВИТЕЛ» является стратегия концентрированного роста.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Анализ состава и структуры баланса

Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия начинается с изучения состава и структуры имущества предприятия по данным актива баланса. Необходимо провести анализ имущественного положения организации с целью выявления состава, структуры, динамики, основных тенденций и закономерностей развития отдельных элементов имущества хозяйствующего субъекта.

Анализ основных показателей деятельности имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей. Основой для анализа основных показателей деятельности предприятия является его бухгалтерская отчетность.

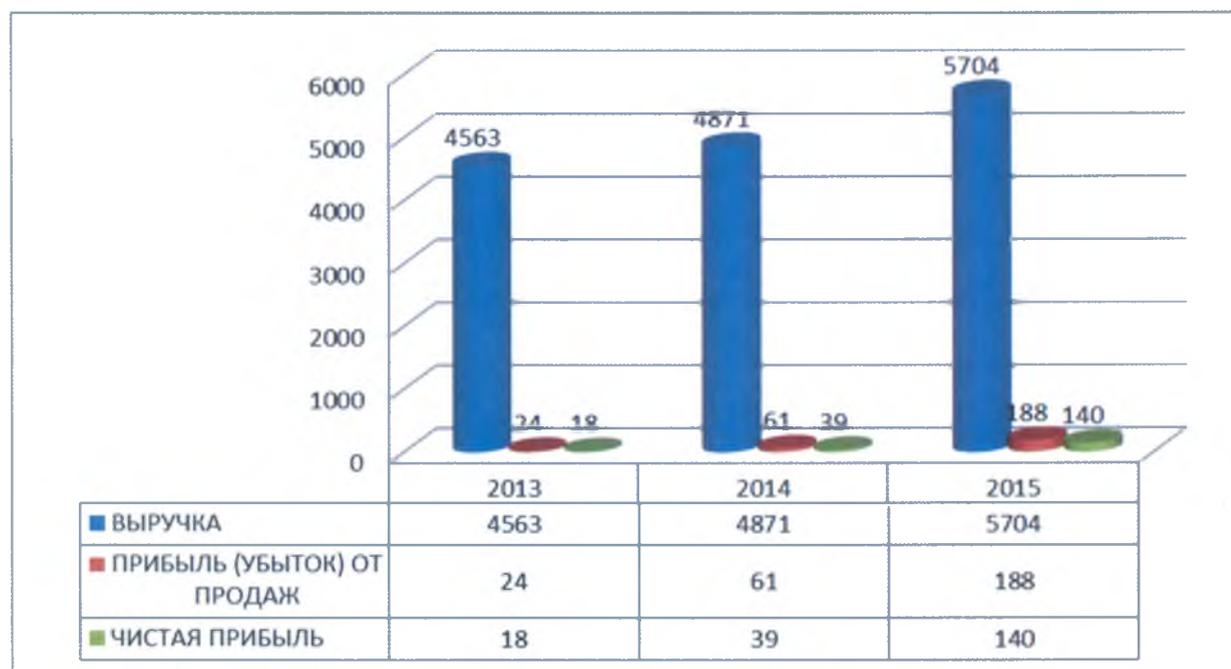


Рисунок 2.1 -Динамика основных показателей ООО «ВИТЕЛ»

На наглядной интерпретации бухгалтерской отчетности мы видим, что все показатели ежегодно растут. Выручка увеличилась на 308 и 833 рубля за период с 2013-2014 и 2014-2015 соответственно. Прибыль от продаж составлял на 2013 год 24, а на конец 2015 года составляет 188 рублей. Чистая прибыль с начала исследуемого периода и до 2015 года была увеличена на 122 рублей.

Источником данных для анализа является баланс предприятия. Баланс позволяет дать общую оценку изменения имущества предприятия, выделить в его составе оборотные и внеоборотные активы, изучить динамику его структуры.

Анализ динамики состава и структуры имущества дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всего имущества предприятия и отдельных его видов. Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

- 1) стоимость имущества предприятия, общий итог баланса;
- 2) иммобилизованные активы (внеоборотные активы), итог разд. I баланса;
- 3) мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог разд. II баланса.

Оценка этих изменений осуществляется в следующей последовательности.

Сначала дается оценка изменения общей стоимости имущества. В качестве критерия в данном случае целесообразно использовать сравнительную динамику показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных (выручка от реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Оптимальное соотношение

$$T_{п} > T_{в} > T_{а} > 100\%, \quad (1)$$

где $T_{п}$ – темп изменения прибыли;

$T_{в}$ – темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

$T_{а}$ – темп изменения активов (имущества) предприятия.

Приведенное соотношение получило название «золотого правила экономики предприятия»: прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает следующее: издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно.

Таблица 2.1 - Расчет темпов изменения показателей общей стоимости имущества ООО «ВИТЕЛ»

	Темп изменения активов	Темп изменения выручки	Темп изменения прибыли
Формула	$T_A = \frac{A_1}{A_0} * 100\%$	$T_B = \frac{B_1}{B_0} * 100\%$	$T_{\Pi} = \frac{\Pi_1}{\Pi_0} * 100\%$
Год			
	где A_1 – активы предприятия на конец отчетного периода; A_0 – активы предприятия на начало отчетного периода.	где B_1 – выручка от реализации за отчетный период; B_0 – выручка от реализации за аналогичный период прошлого года.	где Π_1 – чистая прибыль (убыток) отчетного периода; Π_0 – чистая прибыль (убыток) за аналогичный период прошлого года.
2013 г.	$T_A = \frac{543}{438} * 100\% = 123,97\%$	$T_B = \frac{4563}{3627} * 100\% = 125,81\%$	$T_{\Pi} = \frac{18}{12} * 100\% = 150\%$
2014 г.	$T_A = \frac{770}{543} * 100\% = 141,8\%$	$T_B = \frac{4871}{4563} * 100\% = 106,75\%$	$T_{\Pi} = \frac{39}{18} * 100\% = 216,67\%$
2015 г.	$T_A = \frac{1101}{770} * 100\% = 142,99\%$	$T_B = \frac{5704}{4871} * 100\% = 117,1\%$	$T_{\Pi} = \frac{140}{39} * 100\% = 358,97\%$

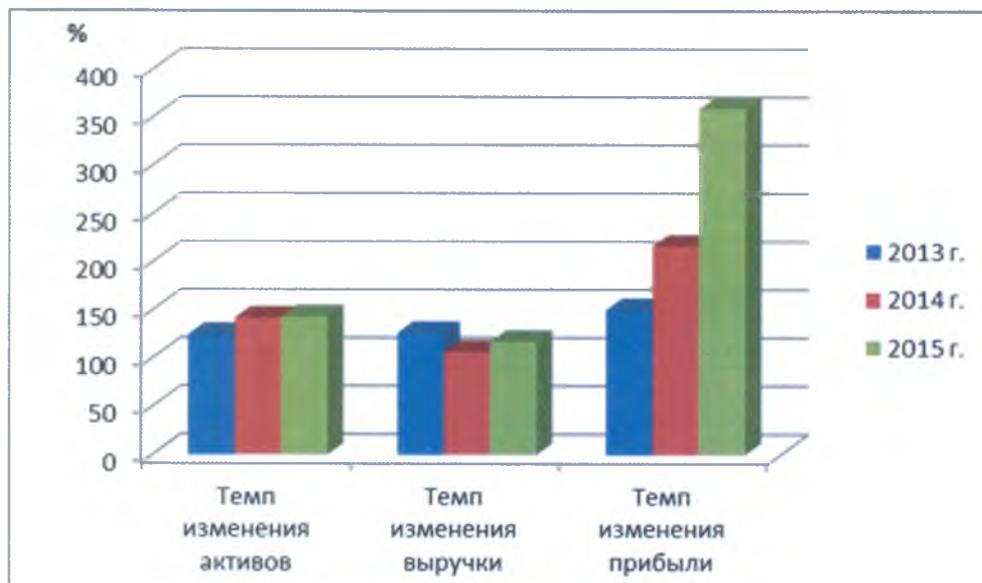


Рисунок 2.2 -Динамика изменения активов, выручки и прибыли ООО «ВИТЕЛ»

Таблица 2.2 - Сравнительная динамика темпов изменения активов, выручки и прибыли ООО «ВИТЕЛ» за 2013–2015 гг. Золотое правило экономики.

отчетный период	«Золотое правило экономики предприятия» $T_{п} > T_{в} > T_{а} > 100\%$
2013 г.	150% > 125,81% > 123,97% > 100%
2014 г.	213,67% > 106,75% < 141,8% > 100%
2015 г.	358,97% > 117,1% < 142,99% > 100%

Рассмотрим состав и структуру имущества ООО «ВИТЕЛ» в таблице 2.3

Таблица 2.3 - Структура актива и пассива баланса за 2013-2015 гг.

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Изменени е (+, -)	темп роста %	изменени е (+/-)	темп роста %	структура активов и пассивов %			Изменени е (+, -)	Изменени е (+/-)
	2013	2014	2015					2013	2014	2015		
1	2	3	4	4	5	6	7	6	7	8	9	10
АКТИВЫ												
1.2 Основные средства	9	2	0	-7	22,22	-2	0	1,66	0,26	0,00	-1,4	-0,26
2.1 Запасы	136	221	419	85	162,5	198	189,59	25,05	28,70	38,06	3,65	9,36
2.3 Дебиторская задолженность	352	538	586	186	152,84	48	108,92	64,83	69,87	53,22	5,04	-16,65
2.5 Денежные средства	46	9	96	-37	19,57	87	1066,67	8,47	1,17	8,72	-7,3	7,55
ИТОГО АКТИВОВ	543	770	1101	227	141,8	331	142,99	100,00	100,00	100,00	-	-
ПАССИВЫ												
1.1 Уставный капитал	10,00	10,00	10	0,00	100,00	0	100	30682,00	10959,00	0,91	-0,54	0,39
1.3 Резервный капитал	237,00	299,00	338	62,00	126,16	39	113,04	43,65	38,83	42581,00	-4,82	-3,13
1.4 Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	62,00	39,00	139	-23,00	62,9	100	356,41	15646,00	42526,00	22981,00	-6,36	20637,00
2.2.2 Кредиторская задолженность	234,00	422,00	614	188,00	180,34	192	138,91	43,09	54,81	55,77	26604,00	0,96
ИТОГО ПАССИВОВ	543,00	770,00	1101	227,00	141,80	331	142,99	100,00	100,00	100,00	-	-

Рассмотрев и проанализировав структуру актива и пассива баланса можно сделать следующие выводы:

Во внеоборотных активах за период 2013-2015 наблюдается спад. Такая тенденция наблюдается вместе с изменениями основных средств. Основные средства с 2013-2014 выросли до 22,22%, а в период 2014-2015 снизились до 0,26%.

В оборотных активах за 2013-2014 мы видим большой темп роста по запасам, который составил 162,5% при этом за 2014-2015 год возрос до 189,59%. Обратное мы видим в темпе роста по дебиторской задолженности, темп роста которой снизился с 152,84% до 108,92%. Так же видим рост денежных средств, который в 2015 году составил 1066,67%.

Суммарный объем пассива увеличивается на протяжении всего периода исследования с 543 тыс. руб. в 2013 году до 1101 тыс. руб. в 2015 году. Снижение суммы источников финансирования деятельности предприятия соответствует уменьшению суммы его активов.

Наибольший темп роста наблюдается у нераспределенной прибыли-356,41%. Однако наблюдаются большие колебания, с 2013 по 2014 мы видим спад на 23 тыс. рублей, а затем наблюдается резкий скачек до 139 тыс. рублей.

Кредиторская задолженность предприятия выросла в отчетном году примерно в 1,5 раза с 2014 годом и составила 614 тыс.руб в отчетном году, а темп роста за 2013-2015 период составил 180,34%. Произошло увеличение более чем в 2,5 раза данного показателя в 2015 году по отношению к 2013 году.

Также наблюдается увеличение в резервном капитале. В 2013 году резервный капитал составляет 137 тыс. рублей, в 2014-299 тыс. рублей, в 2015 - 338 тыс. рублей. Наибольший темп роста наблюдается в период за 2013-2014 и составляет 126,16%.

Уставный капитал компании составляет 10 тыс. руб. и остается неизменным на протяжении всего периода исследования.

Таблица 2.4 – Внеоборотные активы за 2013-2015

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Изменение (+, -) 2013/2014	Темп роста% 2013/2014	Изменение (+, -) 2014/2015	темп роста % 2014/2015	Удельный вес актива в общей величине активов, %			Изменение (+, -) 2013/2014	Изменение (+, -) 2014/2015
	2013	2014	2015					2013	2014	2015		
Основные средства	9	2	2	-7	22.22	-2	0	100	100	0	0	100
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ - всего	9	2	2	-7	22.22	-2	0	100	100	0	0	100

Таблица 2.5 – Оборотные активы за 2013-2015

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс.руб.			Изменение (+, -) 2013/2014	Темп роста % 2013/2014	Изменение (+, -) 2014/2015	Темп роста % 2014/2015	Удельный вес актива в общей величине активов, %			Изменение (+, -) 2013/2014	Изменение (+, -) 2014/2015
	2013	2014	2015					2013	2014	2015		
Запасы	136,00	221,00	419,00	85,00	162.5	198,00	189.59	25.47	28.78	38.06	3,31	9,28
Дебиторская задолженность	352,00	538,00	586,00	186,00	152.84	48,00	108.92	65,92	70,05	53,22	4,13	-16,83
Денежные средства	46,00	9,00	96,00	-37,00	19.57	87,00	1066.67	8,61	1,17	8,72	-7,44	7,55
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ - всего	534,00	768,00	1101,00	234,00	143.82	933,00	143.36	100,00	100,00	100,00	-	-

Таблица 2.6 -Динамика изменения структуры активов ООО «ВИТЕЛ» в 2013-2015гг.

Наименование активов	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изменение					
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2013/2014		2014/2015		2015/2013	
							тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	9	1,66	2	0,26	2	0,18	-7	-77,78	0	0	-7	-350
Оборотные активы	534	98,34	768	99,74	1101	99,82	234	43,82	333	43,36	567	51,50
Итого	543	100	770	100	1103	100	227	41,80	560	17,36	560	50,77

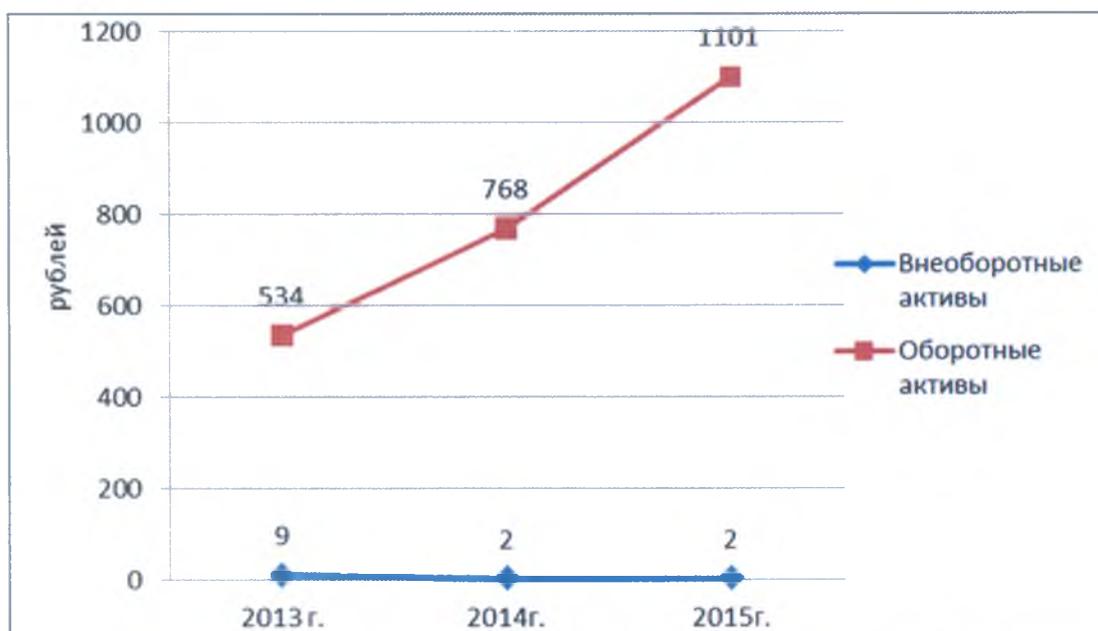


Рисунок 2.3 -Динамика внеоборотных и оборотных активов за 2013-2015гг.

Увеличение удельного веса оборотных активов способствует мобилизации активов и ускорению оборачиваемости средств компании.

Снижение внеоборотного капитала может означать как продажу основных средств, так и начисление амортизации, то есть физический износ производственных мощностей. Чем больше в компании внеоборотных активов, тем больше финансовых ресурсов требуется для их поддержания, и тем больше должна быть доля собственного капитала

В структуре активов за 2013-2015 год внеоборотные активы за один период (2013-2014 гг.) уменьшаются на 7 тысяч рублей, а в последующий период (2014-2015 гг.) остается без изменений.

Темп роста основных средств за 2013-2014 год составил 22,22%, а на 2014-2015 год 0% что свидетельствует о отрицательной динамике за данный период времени;

Темп роста оборотных активов изменялся не так значительно как внеоборотные активы.

Во внеоборотных активах наблюдается рост запасов (136 тыс. рублей 2013г, 413 тыс. рублей на конец 2015г.), что можно объяснить увеличением планируемого объема производства и увеличения масштаба хозяйственной деятельности. Но с другой стороны величина активов должна быть достаточна и оптимальна для выполнения производственной программы предприятия. Увеличение запасов при увеличении объема продаж повышает оборачиваемость и платежеспособность компании.

Рост дебиторской задолженности свидетельствует о постоянном и значительном увеличении объемов реализации продуктов или услуг с отсрочкой платежа. Дебиторская задолженность за весь период увеличилась с 352 тыс. рублей до 586 тыс. рублей.

Изменение статей денежных средств является результирующей величиной. Изменение дебиторской задолженности и запасов дает изменение денежных средств. Таким образом мы видим, что денежные средства за 2013-2014 год снизились на 37 тыс. рублей, а за 2014-2015 год увеличились на 87 тыс. рублей, что на конец года составило 96 тыс. рублей.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия.

Одной из основных задач анализа финансово - хозяйственного состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость

предприятия. Финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Составной частью хозяйственной деятельности предприятия является финансовая деятельность. Устойчивость финансового положения влияет на обеспечение необходимыми ресурсами и выполнение производственных заданий.

Для того чтобы своевременно выявить и устранить недостатки финансовой деятельности, не допустить банкротства, найти резервы и улучшить платежеспособность, предприятие анализирует свое финансовое состояние.

Анализ финансового состояния предприятия, в частности, призван:

- установить текущее финансовое состояние предприятия и основные факторы, вызывающие его изменение;
- дать прогноз финансовых результатов на будущее;
- определить мероприятия по укреплению финансового положения и эффективному использованию имеющихся финансовых ресурсов.

Источником проведения такого анализа является финансовая отчетность, удовлетворяющая требованиям внешних и внутренних пользователей.

Анализ финансового состояния предприятия целесообразно начать с оценки его платежеспособности. Анализ платежеспособности является отправной точкой в определении финансового состояния конкретного хозяйствующего субъекта.

Для оценки платежеспособности предприятия помимо относительных коэффициентов, важным является оценка ликвидности баланса организации.

2.2.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

В ходе производственной деятельности на предприятии идет постоянное формирование (пополнение) запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и заемные (долгосрочные

и краткосрочные кредиты и займы). Анализируя соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств для формирования запасов и затрат, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости.

Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в формировании запасов и затрат используются следующие показатели.

1) Наличие собственных оборотных средств - определяется как разница величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений (внеоборотных активов):

$$E_c = I_c - F, \quad (2)$$

где E_c – наличие собственных оборотных средств;

I_c – источники собственных средств
(итог раздела III «Капитал и резервы»);

F – основные средства и вложения
(итог раздела I баланса «Внеоборотные активы»).

2) Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат – определяется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$P_A = O_C + ПЗ + НЗП, \quad (3)$$

где E_T – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

K_T – долгосрочные кредиты и заемные средства (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

3) Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат – рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$P_A = O_C + ПЗ + НЗП, \quad (4)$$

где E_{Σ} – общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат;

K_t = краткосрочные кредиты и займы (стр. 1510, 1521 разд. V баланса «Краткосрочные обязательства»).

Рассчитаем данные показатели для ООО «ВИТЕЛ» и отобразим результаты в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Расчет абсолютных показателей финансовой устойчивости

показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1 Наличие собственных оборотных средств $E_c = I_c - F$ (III П – I А)	300	346	487
2 Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат. $E_T = E_c + K_T(IV П) = (I_c + K_T) - F$	300	346	487
3 Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат. $E_\Sigma = E_T + K_t = (I_c + K_T + K_t) - F$	300	346	487

На основе этих трех показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственной деятельности, рассчитываются величины, дающие оценку размера (достаточности) источников для покрытия запасов и затрат:

1) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (5)$$

где Z – запасы и затраты (стр. 1210 + стр. 1220 разд. II баланса «Оборотные активы»);

2) Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат

$$\pm E_T = E_T - Z = (E_c + K_T) - Z; \quad (6)$$

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат

$$\pm E_\Sigma = E_\Sigma - Z = (E_c + K_T + K_t) - Z. \quad (7)$$

Рассчитаем данные показатели для ООО «ВИТЕЛ» за 2013-2015 гг. (таблица 2.8).

Таблица 2.8 – Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования

показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Z	136	221	419
1 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств $\pm E_c = E_c - Z;$	164	125	68
2 Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат $\pm E_T = E_T - Z = (E_c + K_T) - Z;$	164	125	68
3 Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат $\pm E_\Sigma = E_\Sigma - Z = (E_c + K_T + K_I) - Z.$	164	125	68

Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования ($\pm E_c$, $\pm E_T$, $\pm E_\Sigma$) являются базой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости.

Выделяются четыре основных типа финансовой устойчивости предприятия (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Определяющие условия	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
1 Абсолютная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_T \geq 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства	Высокая платежеспособность; предприятие не зависит от кредиторов
2 Нормальная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T \geq 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты	Нормальная платежеспособность; эффективное использование заемных средств; высокая доходность производственной деятельности
3 Неустойчивое финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T < 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации

Продолжение таблицы 2.9

Тип финансовой устойчивости	Определяющие условия	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
4 Кризисное финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T < 0 \\ \pm E_\Sigma < 0 \end{cases}$	То же	Неплатежеспособность предприятия; грань банкротства

Опишем данные типы финансовой устойчивости предприятия:

1) Абсолютная устойчивость показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредиторов. Такая ситуация относится к крайнему типу финансовой устойчивости и на практике встречается довольно редко. Однако ее нельзя рассматривать как идеальную, так как предприятие не использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности.

2) Нормальная устойчивость - предприятие оптимально использует собственные и кредитные ресурсы. Текущие активы превышают кредиторскую задолженность.

3) Неустойчивой финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее, еще имеются возможности для улучшения ситуации.

4) Кризисное финансовое состояние - это грань банкротства: наличие просроченных кредиторских и дебиторских задолженностей и неспособность погасить их в срок. В рыночной экономике при неоднократном повторении такого положения предприятию грозит объявление банкротства.

Оценивая состояние финансовой устойчивости ООО «ВИТЕЛ» по вычисленным показателям обеспеченности запасов и затрат, можно сделать следующий вывод.

Для ООО «ВИТЕЛ» в анализируемый период с 2013 год по 2015 год характерна абсолютная финансовая устойчивость, это означает, что предприятие в

качестве источников покрытия затрат использует собственные оборотные средства. Более того, обеспеченность запасов и затрат собственными оборотными средствами с каждым годом увеличивается. Для предприятия характерна полная независимость от внешних инвесторов в проведении свободной финансовой политики. Однако, тот факт, что компания слабо использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности, не позволяет оценить ситуацию как идеальную.

2.2.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

Одна из основных характеристик финансово-экономического состояния предприятия - степень зависимости от кредиторов и инвесторов. Владельцы предприятия заинтересованы в минимизации собственного капитала и в максимизации заемного капитала в финансовой структуре организации. Заемщики оценивают устойчивость предприятия по уровню собственного капитала и вероятности банкротства.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса.

Анализ проводится посредством расчета и сравнения полученных значений коэффициентов с установленными базисными величинами, а также изучения динамики их изменений за определенный период.

Базисными величинами могут быть: значения показателей за прошлый период; среднеотраслевые значения показателей; значения показателей конкурентов; теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса оптимальные или критические значения относительных показателей.

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия

Коэффициент	Что показывает	Как рассчитывается	Комментарий
1 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $Kз/с$	Сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств	$Kз/с=(K_T+K_k)/I_c$ – отношение всех обязательств к собственным средствам	$Kз/с < 0,7$. Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности)
2 Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств $Kд/к$	Сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 руб. краткосрочных	$Kд/к=K_T/K_k$ – отношение долгосрочных обязательств к краткосрочным	Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений
3 Коэффициент маневренности $Kм$	Способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников	$Kм=Ес/I_c=(I_c-F)/I_c$ – отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств предприятия	$Kм=0,2 \dots 0,5$. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия
4 Коэффициент обеспеченности собственными средствами $Kо$	Наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности предприятия	$Kо=Ес/R_a$ – отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия	$Kо \geq 0,1$. Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики.

Обозначения:

F – основные средства и вложения;

R_a – общая величина оборотных средств предприятия;

I_c – общая величина собственных средств предприятия;

E_c – величина собственных оборотных средств предприятия;

K_T – долгосрочные кредиты и займы;

K_k – краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность.

Приведем значения данных коэффициентов для ООО «ВИТЕЛ» в таблице 2.11 и отобразим их на рисунке 2.4.

Таблица 2.11 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО«ВИТЕЛ» за 2013-2015 гг.

Показатель	Нормативное значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств Кз/с	< 0,7	1	1	1
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств Кд/к	Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений	0	0	0
Коэффициент маневренности Км	0,2 ... 0,5.	1	0,99	0,97
Коэффициент обеспеченности собственными средствами Ко	$\geq 0,1$	0,56	0,45	0,44

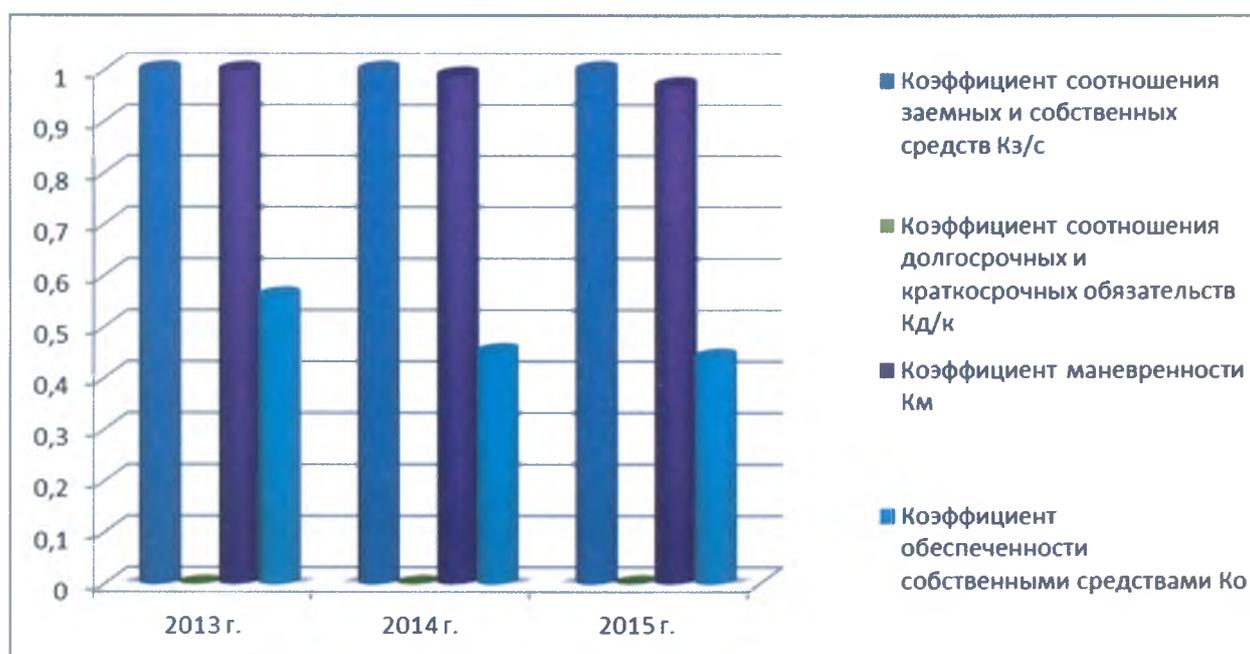


Рисунок 2.4 – Динамика изменения коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ВИТЕЛ» за 2013-2015 гг.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ВИТЕЛ» привел к следующим результатам:

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (плечо финансового рычага), показывающий, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль вложенных в активы собственных средств, находится выше предела

нормативного значения. Достаточно высокое значение данного показателя позволяет судить о низкой степени автономности предприятия.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств показывает, что предприятие на 2013-2015 гг испытывало финансовые затруднения.

Коэффициент маневренности превышает рекомендуемое значение, но видна тенденция на уменьшения т.е. у предприятия возможны проблемы в поддержании уровня собственного оборотного капитала .

Коэффициент обеспеченности собственными средствами превышает нормы, но есть тенденция к уменьшению.

Аналогичная ситуация с коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами: высокое значение данного показателя говорит о больших возможностях предприятия в проведении независимой финансовой политики.

2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

2.3.1 Оценка ликвидности

Все активы и пассивы предприятия группируются по степени их ликвидности и срочности, на основе сгруппированных данных определяются превышение суммы одной из групп активов над соответствующей группой пассивов или наоборот.

Ликвидность баланса - это степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. При анализе ликвидности баланса активы, сгруппированные по степени их ликвидности, сравниваются с обязательствами по пассиву, расположенными согласно срокам их погашения. По степени ликвидности активы подразделяются на такие основные группы:

- Наиболее ликвидные активы (A1): Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения.
- Быстрореализуемые активы (A2) - это краткосрочная дебиторская задолженность.
- Медленно реализуемые активы (A3): Запасы + Долгосрочная дебиторская задолженность + Прочие оборотные активы
- Труднореализуемые активы (A4) - это необоротные активы.

Для проведения анализа зависимости от сроков погашения обязательств пассивы группируются следующим образом:

- Наиболее срочные обязательства (П1) - это кредиторская задолженность.
- Краткосрочные пассивы (П2) включают краткосрочные займы и кредиты (кредиты банков и прочие займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев), задолженность по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства.
- Долгосрочные пассивы (П3) - это долгосрочные обязательства.
- Постоянные пассивы (П4): Капитал и резервы + Доходы будущих периодов + Резервы предстоящих расходов и платежей.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства:

$$\left[\begin{array}{l} A1 > П1; \\ A2 > П2; \\ A3 > П3; \\ A4 < П4. \end{array} \right. \quad (8)$$

Таблица 2.12-Актив и пассив баланса на 2012г

Актив	Тыс.руб	Пассив	Тыс.руб	Абсолютное отклонение	Степень покрытия, %	
A1	46	П1	234	-188	A1/П1	0,2
A2	352	П2	0	352	A2/П2	0
A3	136	П3	0	136	A3/П3	0
A4	9	П4	309	-300	A4/П4	0,03

Таблица 2.13 -Актив и пассив баланса на 2013г.

Актив	Тыс.руб	Пассив	Тыс.руб	Абсолютное отклонение	Степень покрытия, %	
A1	9	П1	422	-413	A1/П1	0,02
A2	538	П2	0	538	A2/П2	0
A3	221	П3	0	221	A3/П3	0
A4	2	П4	348	-346	A4/П4	0,01

Таблица 2.14 -Актив и пассив баланса на 2014г.

Актив	Тыс.руб	Пассив	Тыс.руб	Абсолютное отклонение, (+, -)	Степень покрытия, %	
A1	96	П1	614	-518	A1/П1	15.64
A2	586	П2	0	586	A2/П2	0
A3	419	П3	0	419	A3/П3	0
A4	0	П4	487	-487	A4/П4	0

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.



Рисунок 2.5 – Соотношение групп A1 и П1

Если выполнимо неравенство $A1 > П1$, то это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса. Так как по вышеприведенным таблицам и рисунку 2.4 видно, что $A1 < П1$, то можно сделать вывод, что на промежутке времени 2013-2015гг у предприятия недостаточно Денежных средств и Краткосрочных финансовых вложений .

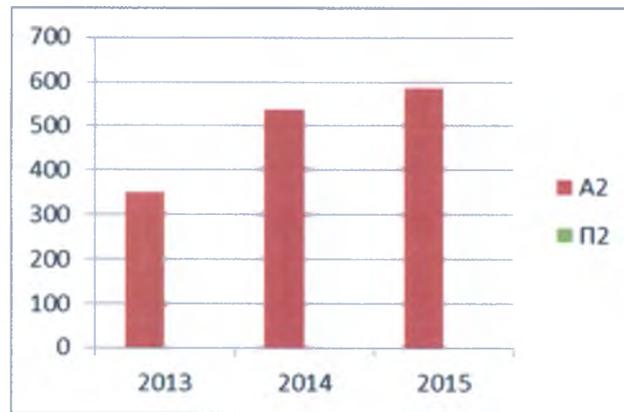


Рисунок 2.6 –Соотношение групп А2 и П2

Если выполнимо неравенство $A2 > P2$, (мы видим это на рисунке 2.5), то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

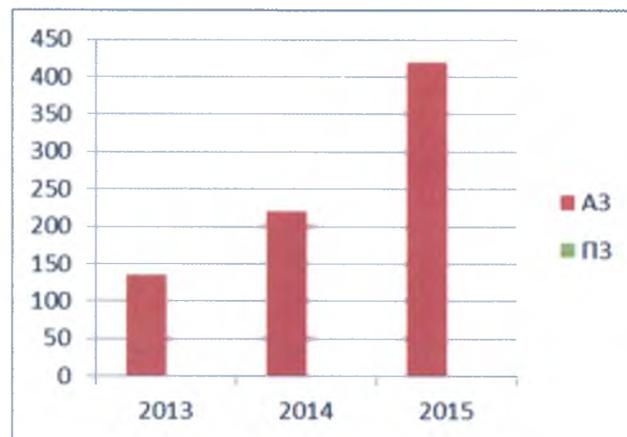


Рисунок 2.7 –Соотношение групп А3 и П3

На рисунке 2.6 видно, что неравенство $A3 > P3$ выполняется, а это значит что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

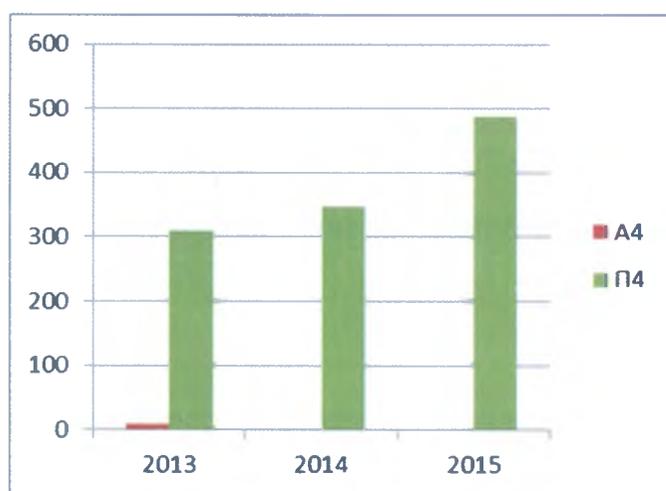


Рисунок 2.8 –Соотношение групп А4 и П4

Выполнение четвертого условия $A4 < П4$ Выполнение этого условия свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств.

Таблица 2.15 -Динамика групп ликвидных активов организации за 2013 - 2015гг.

Показатель	2013	2014	Абсолютное отклонение (+, -) 2014-2013	Прирост, % (абсолютное отклонение/2013*100)
A1	46	9	-37	-80,43
A2	352	538	186	52,84
A3	136	221	85	62,5
A4	9	2	-7	-77,78
Итого активов	543	770	227	41,8

Таблица 2.16 -Динамика групп ликвидных активов организации 2013-2014гг.

Показатель	2014	2015	Абсолютное отклонение (+, -)2015-2014	Прирост, % (абсолютное отклонение/2013*100)
A1	9	96	87	966.67
A2	538	586	48	8.92
A3	221	419	198	89.59
A4	2	0	-2	-100
Итого активов	770	1101	331	42.99

По абсолютным отклонениям мы видим:

- 1) Группа наиболее ликвидных активов (А1) в 2014 году упал на 37 тыс.руб,а в 2015 вырос с отклонением 87 тыс.рублей.
- 2) Быстро реализуемые активы(А2) выросли за период 2013-2014 на 186 тыс.руб, а в 2015 году сократились, но абсолютное отклонение так же осталось положительным на 48 тыс.руб.
- 3) За весь период наблюдается рост медленно реализуемых активов(А3), за 2014г вырос на 85 тыс.руб, а за 2015 на 198 тыс. руб.
- 4) Трудно реализуемые активы снижаются за весь период с 9 тыс. рублей до 0 тыс.рублей, в абсолютном выражении 2013-2014г составило -7тыс.руб, а в 2014-2015г. -2 тыс.руб.

Таким образом мы видим, что наибольший прирост в %, в 2013-2014 составила группа А3-62,5%, а за 2014-2015 группа А1-966,67%. За весь период исследования можно пронаблюдать увеличение прироста, почти по всем группам, кроме А4, которые в 2015 году составили -100%.

Таблица 2.17 -Динамика обязательств организации по срокам погашения, руб. 2013-2014гг

Показатель	2013	2014	Абсолютное отклонение (+, -)	Прирост, %
П1	234	422	188	80,34
П2	0	0	0	0
П3	0	0	0	0
П4	309	348	39	12,62
Итого пассивов	543	770	227	41,8

Таблица 2.18 -Динамика обязательств организации по срокам погашения, руб.2014-2015гг.

Показатель	2014	2015	Абсолютное отклонение (+, -)	Прирост, %
П1	422	614	192	45.5

Продолжение таблицы 2.18

Показатель	2014	2015	Абсолютное отклонение (+, -)	Прирост, %
П2	0	0	0	0
П3	0	0	0	0
П4	348	487	139	39,94
Итого пассивов	770	1101	331	42,99

На основе абсолютных отклонений и прироста, можно сказать, что:

- 1) Наиболее срочные обязательства (П1) возрастают, сначала на 188 тыс.руб, а затем на 192 тыс.руб, что в приросте выглядит, как 80,34% и 45,5%.
- 2) Постоянные пассивы(П4) растут с 309тыс.руб, до 487 тыс. руб, что в абсолютном отклонении составляет 39 тыс.руб, и 139 тыс.руб, а прирост соответственно равен 12,62% и 39,94%.

Предприятие считается ликвидным, если она может погасить свою краткосрочную кредиторскую задолженность за счет реализации оборотных (текущих) активов.

Предприятие может быть ликвидным в большей или меньшей степени, так как оборотные активы включают разнородные их виды, где имеются легкорезализуемые и труднореализуемые активы.

По степени ликвидности оборотные активы можно условно разделить на несколько групп.

2.3.2 Оценка относительных показателей платежеспособности

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия, кроме анализа ликвидности баланса, необходим расчет коэффициентов ликвидности.

Цель расчета - оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств

и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Данные показатели представляют интерес не только для руководителей предприятия, но и для внешних субъектов анализа; коэффициент абсолютной ликвидности представляет интерес для поставщиков сырья и материалов, коэффициент быстрой ликвидности - для банков, коэффициент текущей ликвидности - для инвесторов.

В экономическом анализе применяется система финансовых коэффициентов, выражающих ликвидность предприятия:

Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности)

Он исчисляется как отношение денежных средств и быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг к краткосрочной кредиторской задолженности. Этот показатель дает представление о том, какая часть этой задолженности может быть погашена на дату составления баланса. Допустимыми считаются значения этого коэффициента в пределах 0,2 — 0,3.

Уточненный (промежуточный) коэффициент ликвидности

Он исчисляется как отношение денежных средств, быстрореализуемых краткосрочных ценных бумаг и дебиторской задолженности к краткосрочной кредиторской задолженности. Этот показатель отражает ту часть краткосрочных обязательств, которая может быть погашена не только за счет имеющихся денежных средств и ценных бумаг, но также и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги (т.е. за счет дебиторской задолженности). Рекомендуемым значением данного показателя является значение — 1:1. Следует иметь в виду, что обоснованность выводов по данному коэффициенту в значительной степени зависит от "качества" дебиторской задолженности, то есть от сроков ее возникновения и от финансового состояния дебиторов. Большой удельный вес сомнительной дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние организации.

Коэффициент текущей ликвидности

Общий коэффициент ликвидности, или коэффициент покрытия характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами. Это отношение фактической стоимости всех оборотных средств (активов) к краткосрочным обязательствам (пассивам). При исчислении данного показателя рекомендуется из общей суммы оборотных активов вычесть сумму налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, а также величину расходов будущих периодов. Одновременно краткосрочные обязательства (пассивы) следует уменьшить на суммы доходов будущих периодов, фондов потребления, а также резервов предстоящих расходов и платежей.

Этот показатель позволяет установить, в какой пропорции оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства (пассивы). Значение этого показателя должно составлять не менее двух.

Применяется также показатель, характеризующий обеспеченность организации собственными оборотными средствами. Он может быть определен одним из двух следующих способов.

I способ. Источники собственных средств минус Внеоборотные активы (итог III раздела пассива баланса) (итог I раздела актива баланса) делить на оборотные активы (итог II раздела актива баланса).

II способ. Оборотные активы - Краткосрочные обязательства (итог V раздела пассива баланса) (итог II раздела актива баланса) делить на оборотные активы (итог II раздела актива баланса).

Этот коэффициент должен иметь значение не менее 0,1.

Если коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее двух, а коэффициент обеспеченности организации собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1, то структура баланса организации признается неудовлетворительной, а сама организация неплатежеспособной.

Если одно из этих условий выполняется, а другое - нет, то оценивается возможность восстановления платежеспособности предприятия. Для принятия

решения о реальной возможности ее восстановления нужно, чтобы отношение рассчитанного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению, равному двум, было больше единицы.

Таблица 2.19 - Динамика показателей ликвидности оборотных активов на 2012-2013гг.

Показатель	2012	2013	2014	Изменение (+, -)	
				2013/2014	2014/2015
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	0,02	0,16	0	0,14
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1,7	1,3	1,11	-0,4	-0,19

Коэффициент абсолютной ликвидности на период 2013 года находится в пределах нормы, а за 2014-2015год снижается. Это показывает, часть краткосрочных обязательств не может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами.

Коэффициент быстрой ликвидности за 2013 год превышает норму, а затем 2014-2015 становится в её пределы. Данный показатель определяет, какая доля кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов, т. е. показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года. Это основной показатель платежеспособности предприятия. В 2013году этот показатель превышает установленной нормы на 0,28, а в последующих годах находится в её пределах.

Таблица 2.20 -Динамика показателей финансовой устойчивости организации
2013-2015гг.

Показатель	2012	2013	2014	Изменение (+, -)	
				2013/2014	2014/2015
1. Коэффициент автономии	0,57	0,45	0,44	-0,12	-0,01
2. Коэффициент финансовой зависимости	0,43	0,55	0,56	0,12	0,01
3. Коэффициент соотношения заемного капитала и собственного (леверидж)	0,76	1,21	1,26	0,45	0,05
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,56	0,45	0,44	-0,11	-0,01
5. Коэффициент маневренности	0,97	0,99	1	-0,02	0,01

1. Коэффициент автономии

Коэффициент автономии < 0.6 , что свидетельствует о небольшом удельном весе собственных средств в общей сумме источников финансирования. Уменьшение собственного капитала предприятия за 2013-2014г на 0,12, а за 2014-2015г на 0,01 является отрицательным фактором и свидетельствует о снижении роста его финансовой устойчивости.

2. Коэффициент финансовой устойчивости

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников. Значение этого показателя должно быть > 0.5 . В данном случае оно выполняется только за период 2014-2015г. Динамика этого показателя положительная.

3. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (леверидж)

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (леверидж) характеризует структуру финансовых источников организации, а также степень зависимости от заемных источников, показывает величину заемных средств, привлеченных предприятием на 1 руб. вложенных в активы собственных средств. Рекомендуется значение соотношения не больше 1,5. Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю

финансовой устойчивости. Показатели нашего предприятия удовлетворяют этому условию.

4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимую для финансовой устойчивости. Рекомендуемые значения этого показателя более 0,1. В нашем случае это условие выполняется. Величина за 2013 год $\approx 0,56$ означает, что организация имеет не менее 56 коп. собственных оборотных средств на 1 руб. оборотных; за 2014 $\approx 0,45$ означает, что организация имеет не менее 45 коп. собственных оборотных средств на 1 руб., за 2015 $\approx 0,44$ означает, что организация имеет не менее 44 коп. собственных оборотных средств на 1 руб. Динамика обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами положительная.

5. Коэффициент финансовой маневренности

Коэффициент финансовой маневренности показывает, какая часть функционирующего капитала обездвижена в производственных запасах и долгосрочной дебиторской задолженности. Увеличение показателя в динамике – негативный факт. По нашему предприятию мы наблюдаем увеличение с 0,97 до 1

2.4 Оценка деловой активности предприятия

Деловая активность – это деятельность предприятия в области управления финансами, т.е. оценка интенсивности и эффективности использования капитала, формирование его оптимальной структуры.

Критерии для оценки деловой активности:

- Количественные

- Степень выполнения плана по основным показателям текущей деятельности
- Темпы роста основных показателей текущей деятельности

- Уровень эффективности использования капитала предприятия
- Устойчивость экономического роста

- Качественные

- Широта рынков сбыта продукции
- Репутация предприятия в деловых кругах и т.д.

Для оценки деловой активности сравнивают темпы роста основных показателей деятельности

Темп роста прибыли от продаж >выручка> темп рост активов => >100%

Данное соотношение называется «золотое правило экономики предприятия» и означает:

1) Прибыль растет более высокими темпами, чем выручка, т.е. уровень расходов снижается

2) Выручка увеличивается более быстрыми темпами, чем активы, т.е. капитал используется эффективно

3) Экономический потенциал организации возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

В финансовом аспекте деловая активность проявляется в скорости оборота средств, поэтому анализ деловой активности состоит в изучении показателей оборачиваемости.

Каждая организация должна стремиться к ускорению оборачиванию капитала, т.к.:

- увеличивается размер выручки от продаж
- предприятие высвобождает дополнительные средства из оборота
- уровень условно-постоянных расходов снижается, а прибыль увеличивается
- повышается ликвидность активов, платежеспособность и финансовая устойчивость (т.е. повышается финансовое состояние организации).

Рассмотрим оценку деловой активности предприятия ООО «ВИТЕЛ»

1. Оборачиваемость совокупного капитала

Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала (Коск) отражает скорость оборота всего капитала предприятия (количество оборотов за период):

$$\text{Коск} = \frac{\text{Выручка}}{\text{среднегодовая величина активов}} \quad (9)$$

$$\text{Коск} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1600 нг} + \text{стр.1600 кг}) \text{ ф. №1}$$

Где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$\text{Коск}(2013)=4563/(0,5*(438+543))= 9,3$$

$$\text{Коск} (2014)=4871/(0,5*(770+534))= 7,47$$

$$\text{Коск} (2015)=4871/(0,5*(770+1101))= 5,21$$

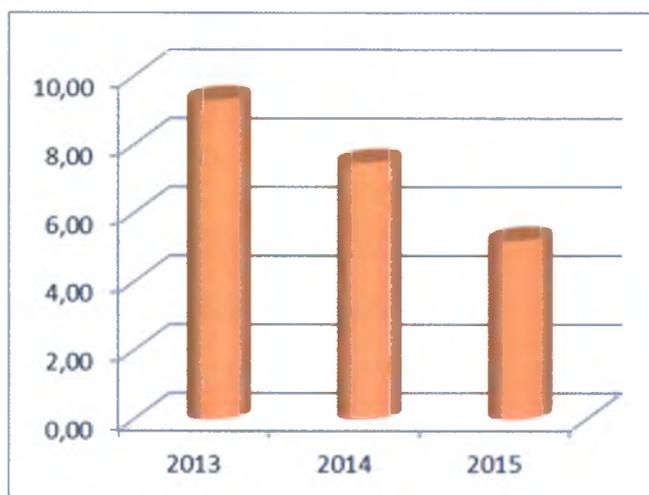


Рисунок 2.9 -Изменение коэффициента оборачиваемости по годам

Динамика изменения коэффициента оборачиваемости совокупного капитала ООО «ВИТЕЛ»

Рассчитав коэффициенты оборачиваемости совокупного капитала 2013-2015г, мы видим снижение скорости оборота, это означает что у предприятия увеличивается оборачиваемость складских запасов и увеличиваются продажи.

2. Оборачиваемость текущих активов (оборотная оборачиваемость оборотных активов)

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Коа) характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:

$$\text{Коа} = \frac{\text{Выручка}}{\text{среднегодовая стоимость оборотных активов}} \quad (10)$$

$$\text{Коа} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1200 нг} + \text{стр.1200кг}) \text{ ф. №1}$$

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$Koa(2013) = 4563 / (0,5 * (428 + 534)) = 9,49$$

$$Koa(2014) = 4871 / (0,5 * (768 + 534)) = 7,48$$

$$Koa(2015) = 4871 / (0,5 * (1101 + 768)) = 5,21$$

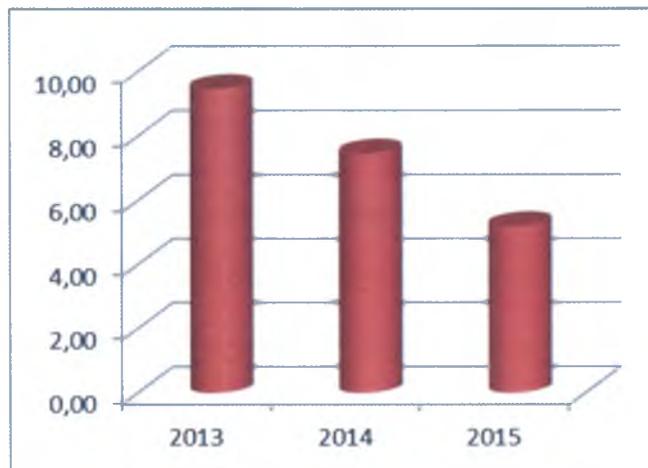


Рисунок 2.10 –Изменение коэффициента текущих активов по годам

Оборачиваемость текущих активов снижается, что означает спад скорости кругооборота средств предприятия, это свидетельствует об уменьшении активности деятельности предприятия, о снижении эффективности использования средств предприятия.

3. Оборачиваемость собственного капитала

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Коск) показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры:

$$Kоск = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина собственного капитала}} \quad (11)$$

$$Kоск = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1300нг} + \text{стр.1300кг}) \text{ ф. №1}$$

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$Kоск(2013) = 4563 / (0,5 * (253 + 309)) = 16,24$$

$$Kоск(2014) = 4871 / (0,5 * (348 + 309)) = 14,83$$

$$Kоск(2015) = 5704 / (0,5 * (487 + 348)) = 13,66$$

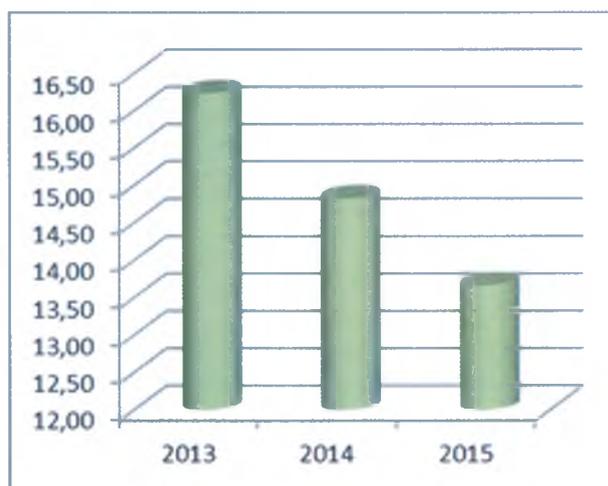


Рисунок 2.11 -Изменение коэффициента оборачиваемости собственного капитала по годам.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала за 2013-2015. показывает, что показатель за год уменьшился, а это свидетельствует о значительном упадке уровня продаж над вложенным капиталом, что означает уменьшение кредитных ресурсов. В этом случае отношение обязательств к собственному капиталу растет, что негативным образом отражается на финансовой устойчивости и финансовой независимости предприятия.

4.Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат (Комз) отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период:

$$\text{Комз} = \frac{\text{Выручка}}{\text{среднегодовая стоимость запасов}} \quad (12)$$

$$\text{Комз} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times ((\text{стр. 1210} + \text{стр. 1220})_{\text{нг}} + (\text{стр. 1210} + \text{стр. 1220})_{\text{кг}}) \text{ ф. №1}$$

Где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$\text{Комз}(2013) = 4539 / (0,5 * (136 + 93)) = 39,64$$

$$\text{Комз}(2014) = 4810 / (0,5 * (221 + 136)) = 26,95$$

$$\text{Комз}(2015) = 5516 / (0,5 * (419 + 221)) = 17,24$$

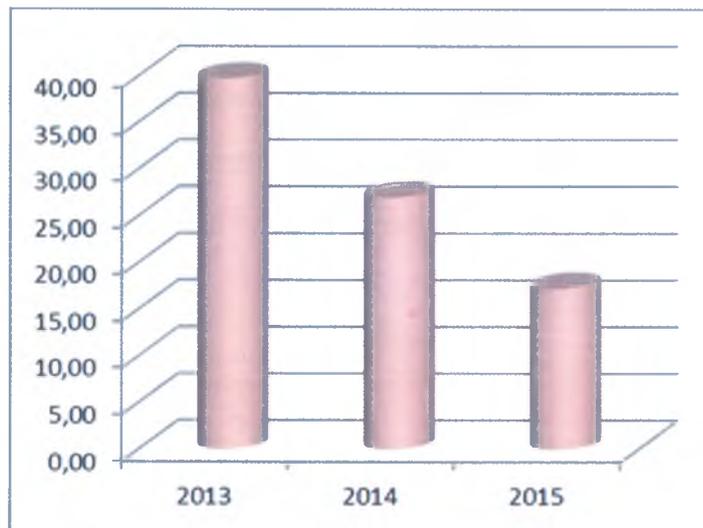


Рисунок 2.12 –Изменение коэффициента оборачиваемости запасов по годам
 Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат ежегодно уменьшается.
 Уменьшение этого показателя свидетельствует о снижении спроса на готовую продукцию.

Средний срок оборота материальных оборотных средств (в днях):

$$\text{Помз} = 365 / \text{Комз} \quad (13)$$

$$\text{Помз}(2013) = 365 / 39,64 = 9,21$$

$$\text{Помз}(2014) = 365 / 26,95 = 13,55$$

$$\text{Помз}(2015) = 365 / 17,24 = 21,17$$

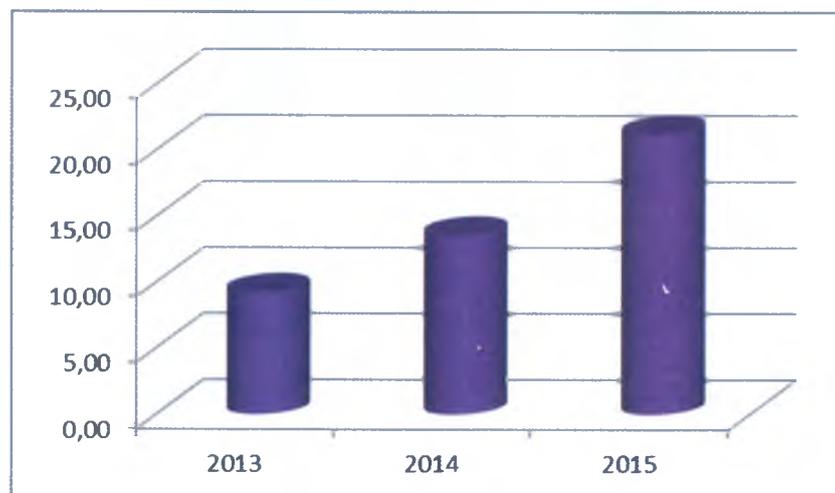


Рисунок 2.13 –Изменение коэффициент оборота материальных оборотных средств (в днях) по годам.

5. Оборачиваемость дебиторской задолженности

Коэффициент (Кодз) показывает скорость оборота дебиторской задолженности, измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей:

$$\text{Кодз} = \frac{\text{Выручка}}{\text{среднегодовая величина дебиторской задолженности}} \quad (14)$$

$$\text{Кодз} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1230нг} + \text{стр.1230кг}) \text{ ф. №1}$$

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$\text{Кодз (2013)} = 4563 / (0,5 * (352 + 324)) = 13,5$$

$$\text{Кодз (2014)} = 4871 / (0,5 * (538 + 352)) = 10,95$$

$$\text{Кодз (2015)} = 5704 / (0,5 * (586 + 538)) = 10,15$$

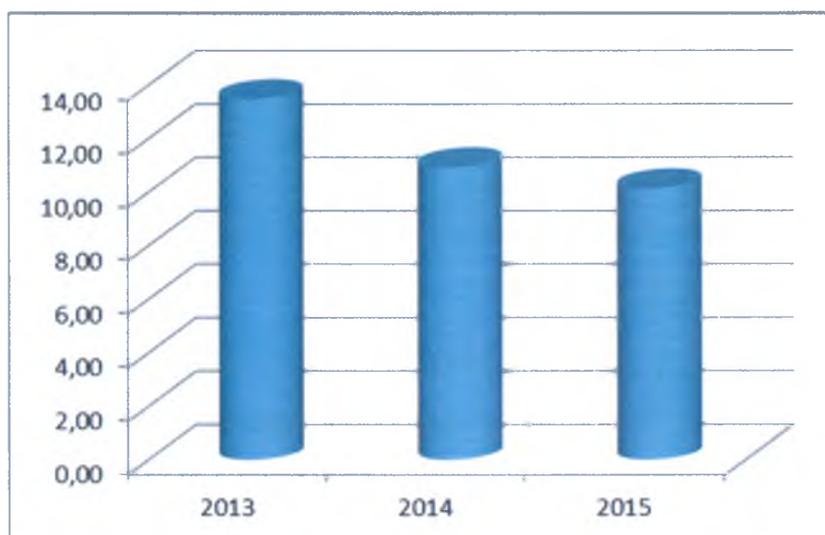


Рисунок 2.14 –Изменение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности по годам.

В динамике оборачиваемости дебиторской задолженности снизилась, что свидетельствует об ухудшении платежной дисциплине покупателей.

Период оборота дебиторской задолженности (оборачиваемость дебиторской задолженности в днях) характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности и рассчитывается как:

$$\text{Пдз} = 365 / \text{Кодз} \quad (15)$$

$$\text{Пдз}(2013) = 365/13,5=27,04$$

$$\text{Пдз}(2014) = 365/ 10,95=33,33$$

$$\text{Пдз}(2015)=365/10,15 =35,96$$

Срок оборачиваемости за период 2013-2015 увеличился. С одной стороны это положительный фактор, так как означает, что организация становится менее зависимой от внешних источников финансирования, а с другой- отрицательный фактор, так как взаимоотношения с клиентами ухудшается за счет сокращения продаж в кредит.

6. Оборачиваемость кредиторской задолженности

Это показатель скорости погашения предприятием своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Кокз) показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

$$\text{Кокз} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая величина кредиторской задолженности}} \quad (16)$$

$$\text{Кокз} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1520нг} + \text{стр.1520кг}) \text{ ф. №1}$$

Где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$\text{Кокз}(2013)=4563/(0,5*(185+234))=21,78$$

$$\text{Кокз} (2014) =4871/(0,5*(422+234))=14,85$$

$$\text{Кокз} (2015)=5704/(0,5*(614+422))=11,01$$

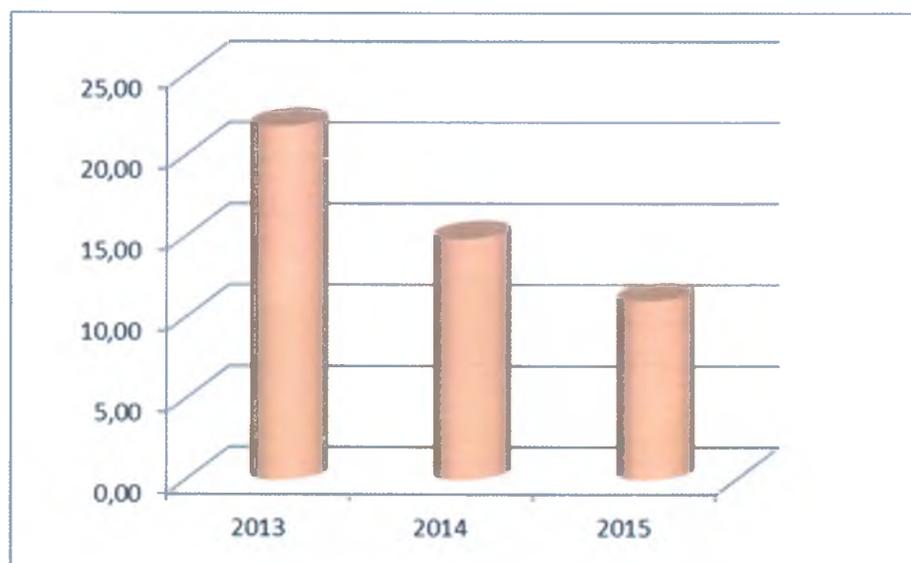


Рисунок 2.15 –Изменение оборачиваемости кредиторской задолженности по годам.

Наблюдается снижение оборачиваемости кредиторской задолженности.

Период оборота кредиторской задолженности (оборачиваемость кредиторской задолженности в днях). Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам):

$$Пкз = 365 / Кокз \quad (17)$$

$$Пкз(2013) = 365 / 21,78 = 16,76$$

$$Пкз(2014) = 365 / 14,85 = 24,58$$

$$Пкз(2015) = 365 / 11,01 = 33,15$$

Наблюдается увеличение срока оборачиваемости кредиторской задолженности в днях.

7. Оборачиваемость денежных средств

Коэффициент оборачиваемости денежных средств (Кодс) указывает на характер использования денежных средств на предприятии:

$$Кодс = \frac{\text{Выручка}}{\text{средняя сумма денежных средств}} \quad (18)$$

$$Кодс = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1250нг} + \text{стр.1250кг}) \text{ ф. №1}$$

Где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$\text{Кодс}(2013)=4563/(0,5*(46+11))=160,11$$

$$\text{Кодс}(2014)=4871/(0,5*(46+9))=177,13$$

$$\text{Кодс}(2015)=5704/(0,5*(96+9))=108,65$$

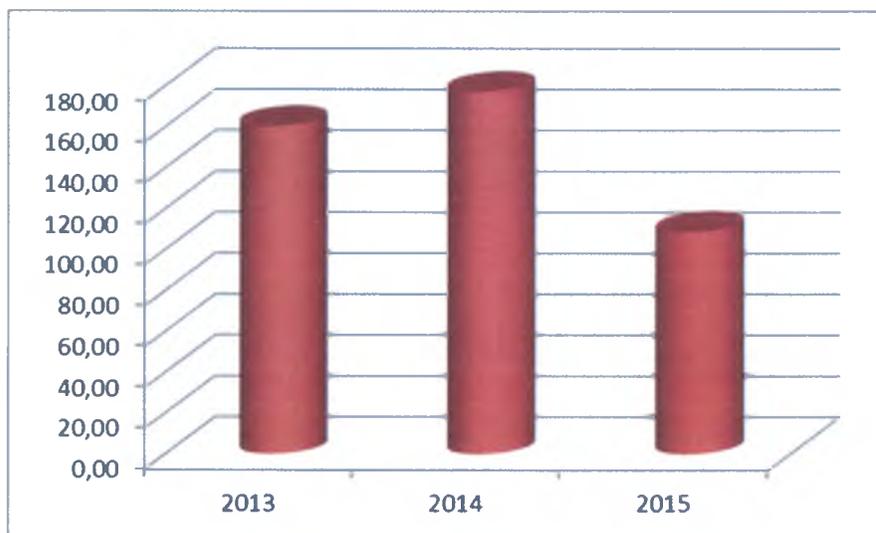


Рисунок 2.16 –Изменение оборачиваемости денежных средств по годам

Скорость оборота денежных средств увеличилась и уменьшилась, что показывает уменьшение коммерческого кредита, предоставляемого организацией.

8. Фондоотдача основных средств

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

$$\text{Фо} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} \quad (19)$$

$$\text{Фо} = \text{стр. 2110 №2} / 0,5 \times (\text{стр. 1130нг} + \text{стр.1130кг}) \text{ ф. №1}$$

где нг – данные на начало отчетного года;

кг – данные на конец отчетного периода.

$$\text{Фо}(2013)=4563/(0,5*(253+309))=16,24$$

$$\text{Фо}(2014)=4871/(0,5*(309+348))=14,83$$

$$\text{Фо}(2015)=5704/(0,5*(348+487))=13,66$$

Фондоотдача не изменялась на протяжении всего периода исследования, что, несомненно, является не очень положительным и в то же время не негативным моментом для предприятия, то есть нельзя говорить о четкой интенсивности роста или спада объема реализации услуг.

Производственный цикл (Цп) характеризует время хранения производственных запасов с момента их поступления до момента отпуска в производство. Производственный цикл равен длительности оборота в запасах:

$$\text{Цп} = \text{Помз} \quad (20)$$

$$\text{Цп}(2013) = 9,21$$

$$\text{Цп}(2014) = 13,55$$

$$\text{Цп}(2015) = 21,17$$

Производственный цикл уменьшается, что означает увеличение выпуска продукции, увеличение эффективности использования оборудования и производственных площадей.

Продолжительность операционного цикла (Цо) характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя.

$$\text{Цо} = \text{Пдз} + \text{Помз} \quad (21)$$

$$\text{Цо}(2013) = 27,04 + 9,21 = 36,25$$

$$\text{Цо}(2014) = 33,33 + 13,55 = 46,88$$

$$\text{Цо}(2015) = 35,96 + 21,17 = 57,13$$

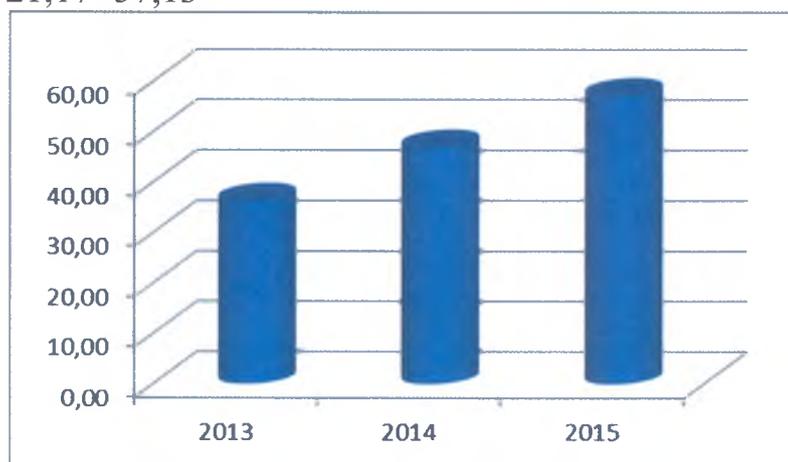


Рисунок 2.17 –Изменение операционного цикла по годам

Продолжительность операционного цикла увеличилось за 3 года, положительно характеризует финансовые ресурсы находящиеся в материальных средствах и дебиторской задолженности.

Продолжительность финансового цикла (Цф) это время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

$$\text{Цф} = \text{Цо} - \text{Пкз} \quad (22)$$

$$\text{Цф}(2013) = 36,25 - 16,76 = 19,49$$

$$\text{Цф}(2014) = 46,88 - 24,58 = 22,3$$

$$\text{Цф}(2015) = 57,13 - 33,15 = 23,98$$

Продолжительность финансового цикла увеличивается ежегодно, это время в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

2.5 Оценка финансовых результатов

Рентабельность – один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется, прежде всего, в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Являясь показателем эффективности, рентабельность определяется соотношением результата и затрат. В качестве результата в данном случае используется тот или иной показатель прибыли. А затраты могут быть представлены себестоимостью, стоимостью имущества или отдельных его видов, размером авансируемого капитала. Поэтому основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

1) Показатели доходности продукции. Рассчитывается на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на производство (рентабельность продаж, рентабельность основной деятельности);

2) Показатели доходности имущества предприятия. Формируются на основе расчета уровня рентабельности, в зависимости от изменения размера имущества

3) Показатели доходности используемого капитала. Рассчитываются на базе инвестируемого капитала (рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала).

1) Рентабельность продаж – показывает доходность реализации, т.е. на сколько рублей нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 руб. прибыли.

$$R_n = P_p / V \quad (23)$$

где P_p – прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

V – выручка от реализации.

$$R_{п2013} = 24/4563 = 0,01$$

$$R_{п2014} = 61/4871 = 0,02$$

$$R_{п2015} = 188/5704 = 0,03$$

Как видно из расчетов, рентабельность продаж ежегодно возрастает. Увеличение данного показателя, напрямую связанного с динамикой цены реализации продукции и уровнем затрат на производство, свидетельствует об увеличении доли продаж более рентабельной продукции.

2) Рентабельность всего капитала предприятия – определяет эффективность всего имущества предприятия. При сравнении рентабельности капитала с рентабельностью продукции и величиной ставки по банковскому кредиту можно сделать вывод либо о неоправданном завышении кредитной ставки, либо о неудовлетворительном использовании капитала предприятия.

$$R_k = P_q / B_{cp}, \quad (24)$$

где P_q – чистая прибыль = после уплаты налога на прибыль;

B_{cp} – средний за период итог баланса.

$$R_{к2013} = 18 / (0,5 * (543 + 438)) = 0,04$$

$$R_{к2014} = 39 / (0,5 * (770 + 543)) = 0,06$$

$$R_{к2015} = 140 / (0,5 * (1101 + 770)) = 0,15$$

Таким образом, эффективность имущества предприятия возросла.

3) Рентабельность производственных фондов – показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов.

$$R_{пф} = P_{ч} / (F_o + F_{об}), \quad (25)$$

где F_o – средняя за период стоимость основных производственных фондов;

$F_{об}$ – средние остатки за период оборотных средств предприятия.

Рентабельность производственных фондов показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов.

$$R_{пф2013} = 18 / (9 + 534) = 0,03$$

$$R_{пф2014} = 39 / (2 + 768) = 0,05$$

$$R_{пф2015} = 140 / 1101 = 0,13$$

За отчетный период рентабельность производственных фондов возросла.

4) Рентабельность собственного капитала – отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Основным критерий при оценке уровня котировки акций на бирже.

$$R_{ск} = P_{ч} / Ис_{ср}, \quad (26)$$

где $Ис_{ср}$ – средняя за период величина собственного капитала и резервов.

$$R_{ск2013} = 18 / 309 = 0,058$$

$$R_{ск2014} = 39 / 348 = 0,11$$

$$R_{ск2015} = 140 / 487 = 0,29$$

Рентабельность собственного капитала за период увеличилась. Резкое увеличение произошло за счет превышения темпа роста чистой прибыли над темпом роста величины собственных средств предприятия.

В таблице 2.21 отражены значения показателей рентабельности в динамике. На рисунке 2.18 приведена графическая интерпретация, наглядно демонстрирующая рост данных коэффициентов.

Таблица 2.21 – Показатели рентабельности за 2013-2015 гг.

	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рентабельность продаж	0,01	0,02	0,03
Рентабельность всего капитала предприятия	0,04	0,06	0,15
Рентабельность производственных фондов	0,03	0,05	0,13
Рентабельность собственного капитала	0,058	0,11	0,29

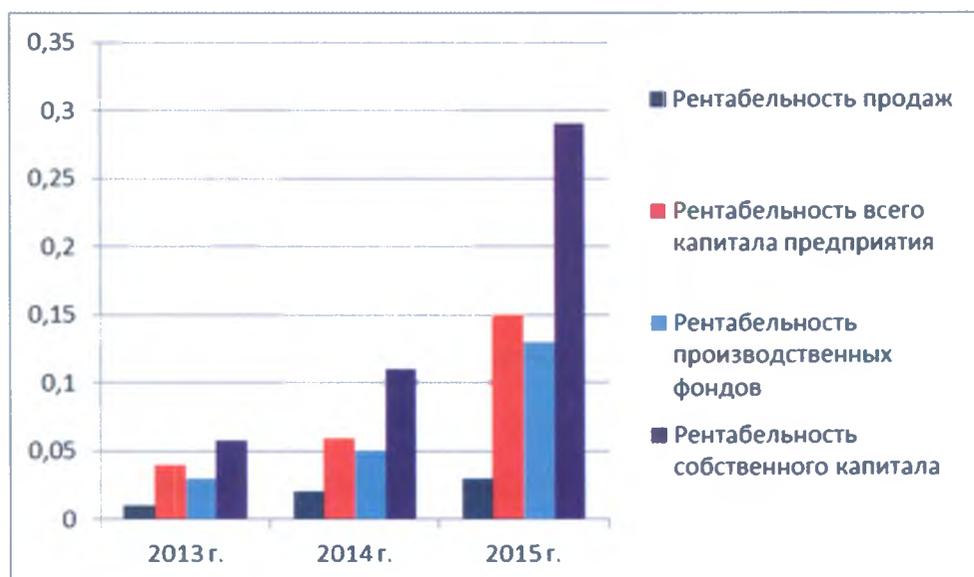


Рисунок 2.18 – Показатели рентабельности за 2013-2015 гг.

При формулировании конечных выводов при анализе финансово-экономического состояния предприятия, необходимо учитывать следующие особенности показателей рентабельности.

1) Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятия за отчетный период. В хозяйственной деятельности предприятия могут происходить изменения, требующие крупных инвестиций и затрат. Но планируемый долгосрочный эффект показатели рентабельности не отражают. Поэтому снижение уровня рентабельности в рассматриваемом периоде не всегда следует расценивать как негативную тенденцию.

2) Числитель и знаменатель показателя выражены в денежной форме, но в разной покупательной способности и ликвидности. Числитель показателя - прибыль. Она динамична, в ней отражается уровень цен, количество произведенной продукции, результаты деятельности за истекший период. Знаменателем показателя в некоторых формулах может быть или собственный капитал (I_c), или внеоборотные активы (F). Хотя они и имеют стоимостную оценку, но это учетная стоимость (зафиксированная в учетной документации), которая может существенно отличаться от текущей (рыночной) оценки.

3) Высокому уровню рентабельности чаще всего соответствует большой риск и неустойчивость на рынке. Поэтому желание повысить платежеспособность, фи-

нансовую устойчивость предприятия может достигаться снижением эффективности его работы.

В целом динамику баланса ООО «ВИТЕЛ» за 2013-2015 гг. можно оценить как положительную, характерную для динамично развивающегося предприятия. Рассмотрение каждого показателя в отдельности также позволяет сделать вывод, что предприятие работало рентабельно, с наработками на перспективу. Рост активов баланса, отсутствие заемных средств, необоснованной кредиторской задолженности, снижение долгосрочных обязательств, увеличение чистой прибыли – все это признаки положительной динамики и стабильности развития предприятия.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ВИТЕЛ»

3.1 Цель открытия филиала предприятия

Многие компании, планируя способы и каналы выхода на обширные региональные рынки России, все чаще убеждаются в необходимости формирования собственной филиальной сети. Производственные предприятия открывают региональные торговые представительства; дистрибуторские фирмы, в целях выхода на федеральный уровень и обеспечения своим клиентам необходимого регионального покрытия, образуют филиалы; розничные компании ставят целью развитие в регионах сети магазинов.

Филиалы — один из возможных каналов сбыта компании, хорошо управляемый и высоко затратный. Управляемый потому, что компания, открывающая филиалы, имеет полный контроль над маркетингом, продвижением и ценообразованием. Цена такого контроля высока, затратная часть по открытию филиала с численностью от трех до пяти человек может составлять 50 тыс. долл., а филиалы компаний розничной торговли зачастую обходятся головному офису в сотни тысяч долларов.

Принимая решение о развитии филиальной сети, следует учитывать множество факторов: особенности стратегии, продуктовый/ассортиментный ряд, финансовые ресурсы, характеристики клиентской базы.

Одна из самых типичных причин создания небольшими компаниями филиальных сетей - требование клиентов обеспечить развитие их собственного бизнеса в регионе. У такого варианта развития региональных подразделений есть свои плюсы и минусы. С точки зрения краткосрочной перспективы просматриваются преимущественно плюсы: обеспеченные объемы продаж, хорошо прогнозируемый срок окупаемости филиала. А в долгосрочной перспективе такая стратегия может обернуться снижением рентабельности филиала: стратегия концентрации на одном-двух крупных клиентах рискованна.

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть; месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования (α_t), определяемый как:

$$\alpha^t = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (27)$$

где t - номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$);

T - период планирования;

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) * a_t - K \quad (28)$$

где R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчета;

Z_t^+ - затраты, осуществляемые на t -ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

a_t - коэффициент дисконтирования.

Сумма дисконтированных капиталовложений (K), вычисляется по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t * a_t \quad (29)$$

где K_t - капиталовложения на t -ом шаге.

В случае если ЧДД проекта положителен, проект эффективен, если отрицателен - неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} * \sum_{n=0}^T (R_t - Z_t) * a_t \quad (30)$$

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы - неэффективен.

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта (E), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть E находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E)^t} \quad (31)$$

Найденное значение $E_{\text{внд}}$ (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вклады ваемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии.

В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Срок окупаемости - это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет излишние денежные средства на t -ом шаге. Отрицательное – определяет недостающие денежные средства на t -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

3.3 Оценка коммерческой эффективности открытия филиала

Совокупные капитальные вложения по проекту составят 420 500 рублей (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Смета капитальных вложений

Наименование	Сумма, руб.
1. Оборудование	
1.1 Компьютерное оборудование	107 600,00
1.2.Сетевое борудование	31 000,00
1.3. Переферийное оборудование	28 700,00
1.4 Мебель	66 400,00
1.5. СКС	6 800,00
2.Рекламные работы	87 000,00
3.Монтажные работы	35 000,00
4. Инструменты и приспособления	58 000,00

О величине текущих издержек производства дает представление таблица 3.2.

Таблица 3.2 - Текущие издержки производства

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	1 336 000,00
1.1 Канцтовары	55 000,00
1.2 Оплата аренды	1 164 000,00
1.3 Оплата счетов	117 000,00
2. Затраты на оплату труда	1 824 000,00

Продолжение таблицы 3.2

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
3. Социальные выплаты	547 200,00
4. Амортизация основных фондов	50 460,00
5. Прочие затраты	210 000,00
Итого затрат:	3 967 660,00
Текущие издержки без амортизации	3 917 200,00
Итого затрат:	420 500,00

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет собственных средств предприятия.

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- продолжительность периода планирования принята 7 лет (7 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 12 % в год;
- цены, тарифы и нормы изменяются на протяжении всего периода планирования.

При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией. Любой инвестор желает вложить деньги так, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось, но это невозможно, если не брать во внимание темп роста инфляции.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ;
- риск недополучения прибыли.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности представлены в таблицах 3.3-3.8

Таблица 3.3 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	7 2023	
1. Расходы на приобретение активов, всего	420,5								420,5
в том числе:									
за счет собственных средств	420,5								
за счет заемных средств.	0,00								0,00
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	-420,5								-420,5
2.2. Нарастающим итогом	-420,5	-420,5	-420,5	-420,5	-420,5	-420,5	-420,5	-420,5	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	-420,5								-420,5
3.2. Нарастающим итогом	-420,5	-420,5	-420,5	-420,5	-420,5	-420,5	-420,5	-420,5	

Таблица 3.4 – Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	7 2023	
1. Экономический эффект от внедрения СП НКТ	4 116	4 116	4 116	4 116	4 116	4 116	4 116	4 116	32 928
2. Текущие издержки	3 917,2	3 917,2	3 917,2	3 917,2	3 917,2	3 917,2	3 917,2	3 917,2	31 337,6
3. Амортизация основных средств	50,46	50,46	50,46	50,46	50,46	50,46	50,46	50,46	403,68
4. Валовой доход	148,34	148,34	148,34	148,34	148,34	148,34	148,34	148,34	1 186,72
5. Налог на прибыль (20%)	29,668	29,668	29,668	29,668	29,668	29,668	29,668	29,668	237,344
6. Чистая прибыль	118,67	118,67	118,67	118,67	118,67	118,67	118,67	118,67	949,376
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	169,132	169,132	169,132	169,132	169,132	169,132	169,132	169,132	1 353,056
7.2. Нарастающим итогом	169,132	338,264	507,396	676,528	845,660	1 014,79	1 183,92	1 353,05	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	169,132	142,435	119,435	100,366	84,341	70,88	59,56	50,05	795,9
8.2. Нарастающим итогом	169,132	311,23	430,695	531,06	615,4	686,276	745,834	795,9	

Таблица 3.5 – Финансовая деятельность

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	7 2023	
1. Собственный капитал.	420,5								420,5
2. Поток реальных средств									
2.1. По шагам	420,5	0	0	0	0	0	0	0	420,5
2.2. Нарастающим итогом.	420,5	420,5	420,5	420,5	420,5	420,5	420,5	420,5	
3. Поток дисконтированных средств									
3.1. По шагам	420,5	0	0	0	0	0	0	0	420,5
3.2. Нарастающим итогом.	420,5	420,5	420,5	420,5	420,5	420,5	420,5	420,5	

Таблица 3.6 – Инвестиционная и операционная деятельность

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	7 2023	
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-251,37	169,13	169,13	169,13	169,13	169,13	169,13	169,13	932,56
1.2. Нарастающим итогом.	-251,37	-82,24	86,90	256,01	425,16	594,30	763,42	932,56	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1. По шагам	-251,37	148,36	130,14	114,16	100,14	87,842	77,05	67,59	473,92
2.2. Нарастающим итогом.	-251,37	-103,01	27,14	141,29	241,43	329,28	406,33	473,92	

Таблица 3.7 – Сальдо денежных потоков

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2016	1 2017	2 2018	3 2019	4 2020	5 2021	6 2022	7 2023	
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	169,13	169,13	169,13	169,13	169,13	169,13	169,13	169,13	1 353,06
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	169,13	338,26	507,4	676,53	845,66	1 014,79	1 183,92	1 353,06	

Таблица 3.8 - Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0 2015	1 2016	2 2017	3 2018	4 2019	5 2020	
0	-251 368,00	169 132,00	169 132,00	169 132,00	169 132,00	169 132,00	594 292,00
0,1	-251 368,00	153 756,36	139 778,51	127 071,37	115 519,43	105 017,67	389 775,35
0,2	-251 368,00	140 943,33	117 452,78	97 877,31	81 564,43	67 970,36	254 440,21
0,3	-251 368,00	130 101,54	100 078,11	76 983,16	59 217,81	45 552,17	160 564,78
0,4	-251 368,00	120 808,57	86 291,84	61 637,03	44 026,45	31 447,46	92 843,34
0,5	-251 368,00	112 754,67	75 169,78	50 113,19	33 408,79	22 272,53	42 350,95
0,6	-251 368,00	105 707,50	66 067,19	41 291,99	25 807,50	16 129,68	3 635,86
0,7	-251 368,00	99 489,41	58 523,18	34 425,40	20 250,24	11 911,90	-26 767,86
0,8	-251 368,00	93 962,22	52 201,23	29 000,69	16 111,49	8 950,83	-51 141,54
0,9	-251 368,00	89 016,84	46 850,97	24 658,41	12 978,11	6 830,58	-71 033,09
1	-251 368,00	84 566,00	42 283,00	21 141,50	10 570,75	5 285,38	-87 521,38
0,6108013	-251 368,00	104998,67	65184,13	40466,89	25122,21	15596,10	0,00



Рисунок 3.1 - Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

За период планирования, жизненный цикл (7 лет), инвестиционный проект потребует 420 500 руб. капитальных вложений и принесет на конец периода планирования 949 376 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 1 353 056 рублей, чистый дисконтированный доход – 795 883,63 рублей. Индекс доходности (отношение ЧДД к инвестициям), исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 1,89.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 61,08 % в год.

$$CO = \frac{ЧДД'}{ЧДД - ЧДД'} \quad (32)$$

Исходя из формулы 28 (срок окупаемости проекта), можно увидеть что данный инвестиционный проект окупится почти через 2 года.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать открытие филиала, как эффективный проект.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивают акционеров. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Сведем основные экономические показатели в таблицу 3.8 и представим ее графическую интерпретацию на рисунке 3.2.

Таблица 3.9 – Эффективность инвестиционного проекта

В тыс.руб.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-420,5					
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-420,5					
Поток реальных средств от операционной деятельности	169,132	169,132	169,132	169,132	169,132	169,132
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	169,132	142,128	119,435	100,367	84,341	70,875
Чистый реальный доход (ЧРД)	-	-82,236	86,896	256,028	425,16	594,292
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	251,368	-109,24	10,194	129,63	213,971	284,845
Сальдо денежных потоков (СДП)	169,132	338,264	507,396	676,528	845,66	1 014,792



Рисунок 3.2 – Коммерческая эффективность проекта

Согласно рисункам 3.1 и 3.2 осуществление этого и подобных ему инвестиционных мероприятий позволит существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

3.4 Анализ чувствительности открытия филиала к риску

Поскольку любые проекты имеют определённую степень риска, связанную с рыночными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности к риску от проведения мероприятий. Надежность проекта при общей нестабильности характеризуется чувствительностью основных экономических критериев к изменению различных критериев.

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не склонны рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выберут тот, риск которого меньше.

При этом под риском понимается вероятность получения меньших доходов (или прироста стоимости актива), чем ожидается инвестором. Считается, что анализ инвестиций проводится в условиях риска, а не неопределённости, так как экономические субъекты активно собирают необходимую им информацию и могут с достаточной степенью точности судить о вероятности событий.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука».

Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений NPV при изменении данных параметров.

Таблица 3.10 - Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	159 176,73			795 883,63			1 432 590,54
Текущие издержки		1 257 496,14		795 883,63		334 271,12	
Налоги			803 842,47	795 883,63	787 924,79		

На рисунке 3.3 представлена диаграмма «Паук» для предлагаемого мероприятия.

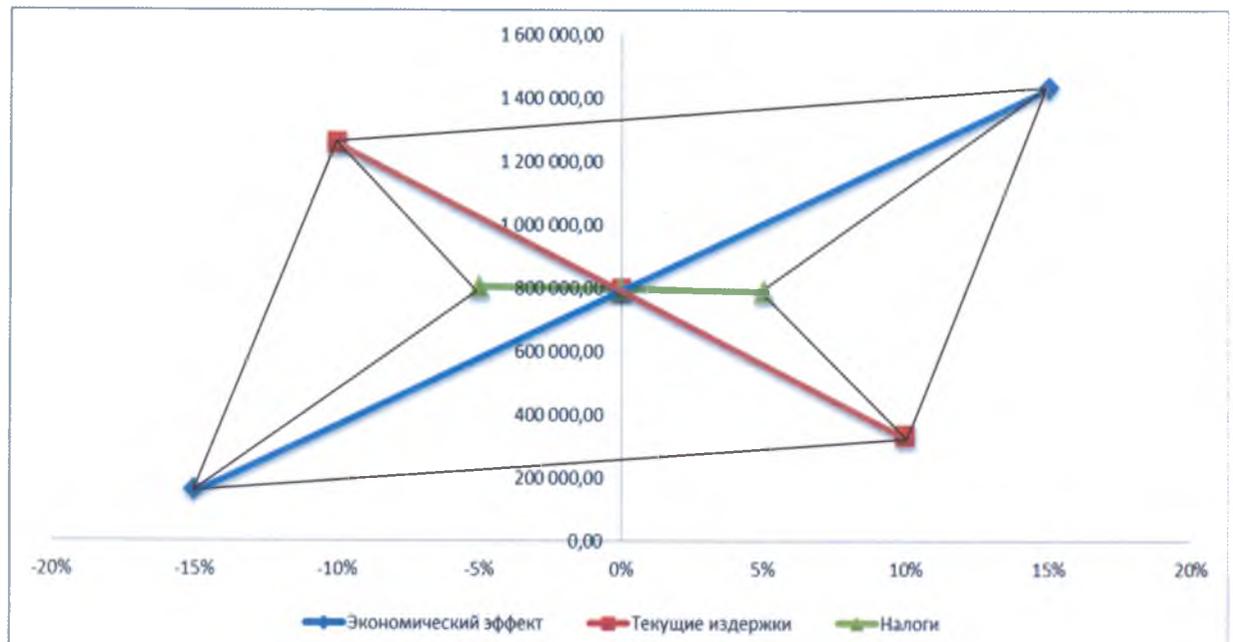


Рисунок 3.3 – Диаграмма «Паук»

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по диаграмме «Паук», нам явно видно, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе работы было разработано и принято решение об открытии дополнительного офиса ООО «ВИТЕЛ».

Далее проведена диагностика проблемной ситуации, из которого видно, что в связи с отсутствием дополнительного филиала конкурентные преимущества компании снижаются, доходы не растут, теряется часть потенциальных покупателей. Также построена матрица классификации факторов проблемной ситуации, в которой проанализирована внешняя и внутренняя среды. Проведен SWOT-анализ, выявлены сильные и слабые стороны компании, а также ее возможности и угрозы.

В процессе выбора альтернатив, было выбрано решение открыть дополнительный филиал ООО «ВИТЕЛ».

Рыночные отношения потребовали наличия комплексного подхода к анализу финансового состояния на торговых предприятиях. В современных условиях финансовое состояние становится важнейшей характеристикой экономической деятельности хозяйствующих субъектов всех форм собственности во внешней среде, которая определяет их конкурентоспособность, деловой потенциал, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы как самого хозяйствующего субъекта, так и его деловых партнеров.

Финансы торговых организаций функционируют в рыночной экономике на тех же принципах, что и финансы всех других коммерческих организаций.

Анализируемое предприятие ООО «ВИТЕЛ» имеет все вышеперечисленные признаки торговой организации. В ходе финансового анализа ООО «ВИТЕЛ» были получены результаты, по которым можно сделать следующий общий вывод: по итогам отчетного 2015 года предприятие ООО «ВИТЕЛ» является финансово устойчивым и платежеспособным, однако, стоит принять меры по увеличению эффективности управления дебиторской задолженностью, а также разработать программу краткосрочного финансового инвестирования.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости открытия филиала устраивают акционеров. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Открытие филиала ООО «ВИТЕЛ» позволит предприятию выйти на новый качественный уровень своего развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Балабанов, И. Т. Финансовый менеджмент./И.Т. Балабанов - М.: Финансы и статистика, 2012. – 356 с.
- 2 Баканов, М. И. Теория экономического анализа./ М.И Баканов, А.Д. Шеремед – М.: Финансы и статистика, 2013. – 352с.
- 3 Ершова, С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/ С.А. Ершова – М.: Финансы и статистика, 2011. – 214с.
- 4 Ионова, А.Ф. Финансовый анализ/ А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: «Проспект», 2014 г. – 623 с.
- 5 Ковалев, В. В. Финансовый анализ./ В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 437с.
- 6 Ковалева, А. М. Финансы в управлении предприятием./ А.М. Ковалева - М.: Финансы и статистика, 2012. – 325с.
- 7 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет./ Н.П. Кондраков – М.: ИНФРА-М, 2012. – 362с.
- 8 Косякин, И.И. Финансовый анализ, как инструмент управления предприятием /И.И Косякин//Финансовая газета. – 2010. - №7. – С.13-16.
- 9 Общая теория финансов учебник / под ред. Л.А. Дробозиной – М.: Банки и биржи ЮНИТИ, 2013. – 493с.
- 10 Раицкий, К.А. Экономика предприятия./ К.А. Раицкий – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2014. – 346с.
- 11 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия./Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2014. – 335с.
- 12 Савчук, В.Н. Анализ и разработка инвестиционных проектов/В.Н. Савчук - Киров. 2015. – 538с.
- 13 Совельева, Н.А. Анализ результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации и ее финансового состояния/ Н.А. Совельева, Н.И Коркина - Красноярск: РИО КГПУ, 2013. – 462с.

- 14 Баранникова, Н.П. Справочник финансиста предприятия./ Н.П. Баранова -2 изд., М.: ИНФРА-М, 2015. – 325с.
- 15 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент./ Е.С Стоянова – М.: Перспектива, 2015. –758с.
- 16 Управление организацией / под ред. А.Г. Поршнева, – М.: Инфра-М 2014. –362с.
- 17 Управление предприятием и анализ его деятельности / под ред. В.Н. Титаева, – М.: Финансы и статистика, 2013. –520с.
- 18 Фатхутдинов, Р.А. Организация производства: Учебник./ Р.А. Фатхутдинов – М.: Инфра-М, 2012. –568с.
- 19 Финансовый менеджмент хозяйственных субъектов: сборник докладов.- Курган, 2011. – 652с.
- 20 Финансы предприятий / под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ- ДАНА. 2014. – 463с.
- 21 Хеддевик, К. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий./ К. Хеддевик – М.: Финансы и статистика, 2015. – 284с.
- 22 Хоскинг, А. Курс предпринимательства: Практическое пособие. / пер. с англ. – М.: Международные отношения, 2014. – 352 с.
- 23 Холт, Р. Н. Основы финансового менеджмента. / Пер. с англ. - М.: Дело, 2014. – 398с.
24. Чеботарь, Ю.М. Антикризисная программа предприятия: как избежать банкротства и стать прибыльным/ Ю.М. Чеботарь. – М.: Мир деловой книги, 2015. – 129 с.
25. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа./ А.Д. Шеремет - М.: Финансы и статистика, 2013. – 382 с.
26. Шамхалов, Ф. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации /Ф. Шамхалов – М.: Финансы, 2013 – С.19-22

27. Шеремет, А.Д.. Методика финансового анализа: учеб. пособие для вузов./ Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 208с

28. Шмален, Г. Основы и проблемы экономики предприятия: пер. с нем. / под ред. А.Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 512с.

29. Экономика предприятия / под ред. В.Я.Горфинкеля, Е.М.Купрякова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. – 387с.