

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

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент ген. директор

/Н.А. Орлова/

29 мая 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.

/Н.В. Зяблицкая/

10 июня 2017 г.

Выявление и финансовая оценка перспективных направлений развития

ООО «Демпи»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ
ЮУрГУ – 38.03.01.2017. 041.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)
зав.каф., д.э.н.

/Н.В.Зяблицкая/

2017 г.

Руководитель проекта
к.э.н. доцент

/М.В. Волкова/

27 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)

2017 г.

Автор проекта
обучающаяся группы НвФл-414

/Н.А. Орлова/

27 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)

2017 г.

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова/

27 мая 2017 г.

Нижневартовск 2017

АННОТАЦИЯ

Орлова Н.А. Выявление и финансовая оценка перспективных направлений развития ООО «Демпи». – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-414, 78 с., 12 ил., 40 таб., библиогр. список – 15 наим., 2 прил., - 13 л. слайдов

Дипломный проект выполнен с целью выявления и финансовой оценки перспективных направлений развития ООО «Демпи».

В дипломном проекте проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «Демпи», а так же возможные угрозы и дополнительный потенциал организации. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

Так же произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Разработан проект по открытию детского развивающего центра, с целью увеличения прибыли предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ДЕМПИ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	9
1.1 История создания и развития организации	9
1.2 Цель и виды деятельности.....	11
1.3 Организационно-правовой статус	18
1.4 Организационно-производственная структура.....	20
1.5 Отраслевые особенности функционирования.....	27
1.6 SWOT-анализ.....	31
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ДЕМПИ».....	34
2.1 Анализ финансово-экономического состояния предприятия	34
2.1.1 Анализ состава и структуры баланса	34
2.1.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия	41
2.1.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия	44
2.1.4 Оценка деловой активности предприятия.....	47
2.1.5 Оценка рентабельности предприятия	49
2.2 Анализ затратности функционирования.....	51
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РА- БОТЫ ООО «ДЕМПИ».....	55
3.1 Сущность инвестиционного мероприятия	55
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предло- жения	60
3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия	63
3.4 Анализ чувствительности инвестиционного проекта к риску	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	72
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	74

ПРИЛОЖЕНИЕ А	76
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	78

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день экономика нашей страны претерпевает огромные изменения. Кризис в российской экономике обусловлен четырьмя факторами: падением ВВП, инфляцией, девальвацией рубля и снижением доходов населения. Все перечисленные обстоятельства ведут к фактическому отсутствию прибыли у компаний и банков. Предприятия, осуществляющие самостоятельную деятельность, должны анализировать своё финансово хозяйственное состояние, чтобы гарантировать себе высокую эффективность работы, устойчивое финансовое положение на рынке в это тяжелое для всей страны время.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применимым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, расчеты, с помощью которых могут служить основой для принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Вероятно, управление все же в большей степени является искусством, чем наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

В качестве объекта исследования выбран ООО «Демпи» предметом является инвестиционный проект по созданию нового развивающего детского центра.

Целью данной работы является изучение аспектов эффективности инвестиционного проекта с помощью соответствующих методов.

Для достижения поставленной цели планируется осуществить реализацию проекта «Создание нового развивающего детского центра»

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ДЕМПИ» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития организации

ООО «Демпи» является обществом с ограниченной ответственностью. Общество является юридическим лицом и действует на основании Устава и законодательства РФ. Юридический адрес: 628606 , г. Нижневартовск, Проспект-Победы, 17 кв. 61. Компания арендует 470 кв.м. по адресу г. Мегион, ул. Проспект-Победы 3/4. Общество зарегистрировано в 2012 году, форма собственности – частная.

Выжить в сегодняшних условиях сможет только тот, кто будет торговать товаром по конкурентным ценам. Для этого ООО «Демпи» пытается работать в основном с изготовителем продукции, минуя посредников, оказывает дополнительные услуги покупателям.

Численность работающих за период с 2012-2017гг. составила 15 человек.

2016 год является определяющим в деятельности магазина, так как виден значительный прирост покупателей и соответственно рост прибыли организации. Это обусловлено тем, что:

1) предприятие вводит систему дисконтных карт (3, 5 и 7%). Формат «Демпи» - форма розничной торговли. Покупатели данного предприятия при покупке от 1000 рублей имеют право на получение дисконтной карты, которая является накопительной. Также действует система скидок, при предъявлении свидетельства о рождении ребенка покупателю предоставляется скидка на товар 10% в день рождения или за 1 день до него. Пенсионерам и многодетным семьям магазин предоставляет скидку 5%. Также все клиенты могут приобрести подарочный сертификат на определенную сумму;

2) запущена реклама, которая распространяется по радио и теле коммуникациям ежедневно;

3) компания активно работает со школами по предоставлению ученикам школьной формы. В 2016 году магазин Демпи заключил ряд договоров со школами города Мегиона по предоставлению им школьной формы.

4) магазин Демпи осуществляет оптовую продажу игрушек детским садам.

- В 2014 году в ООО «Демпи» было поставлено игрушек детским садам на сумму 49,478 тыс. руб.

- В 2015 году в ООО «Демпи» было поставлено игрушек детским садам на сумму 150,329 тыс. руб.

- В 2016 году в ООО «Демпи» было поставлено игрушек детским садам на сумму 209,781 тыс. руб.

Наблюдается тенденция роста по реализации товаров детским садам.

5) Демпи в конце 2015 года начало 2016 начала работу по гос услугам и активно участвует в государственных закупках. Государственные закупки (госзакупки) — конкурентная форма размещения заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд по заранее указанным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности.

Государственный или муниципальный контракт заключается с победителем — участником закупки (поставщиком), подавшим предложение, соответствующее требованиям документации, в котором предложены наилучшие условия.

Если говорить простым языком, то госзакупки нужны для удовлетворения потребностей нашего с вами государства в различных товарах, работах и услугах. Номенклатура этих потребностей поистине огромна, начиная от канцелярских скрепок и заканчивая крупными промышленными объектами.

Проведение таких закупок положительно сказывается, как на развитии самого государства, так и на развитии бизнеса в целом. Государство в лице государственных и муниципальных заказчиков получает необходимый ему товар (работу или услугу) на самых выгодных условиях, а поставщик получает деньги.

Причем поставщиком (участником закупок) может стать любой желающий.

Согласно ФЗ о госзакупках, о котором мы поговорим в следующей части статьи, участником закупки может быть любое юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя.

В мае 2016 года магазин Демпи выиграл контракт суммой 260,374 тыс рублей на поставку игрушек в детскую больницу г. Сургут.

ООО «Демпи» оказывает помощь благотворительным фондам по предоставлению одежды, детских игрушек, мебели и параформации. За оказанную работу с фондами имеет 4 благотворительных письма.

1.2 Цель и виды деятельности

Целью магазина Демпи, как и любого другого магазина является максимальное получение прибыли. И, конечно же, привлечение большой аудитории (покупателей), двигаться дальше в этом бизнесе, открывая филиалы в других городах. Основными видами деятельности ООО «Демпи» является розничная и оптовая торговля детскими товарами.

Работниками магазина «Демпи» разрабатываются ассортиментные перечни, включающие в себя виды и разновидности товаров, которые постоянно должны быть в продаже. Наличие таких перечней способствует лучшему обслуживанию покупателей, так как позволяет постоянно иметь в продаже необходимые им товары за счет поддержания полноты и стабильности (устойчивости) ассортимента.

При этом под полнотой ассортимента понимается предоставление покупателю широкого выбора разновидностей товаров, а под стабильностью — обеспечение постоянного наличия в продаже определенных разновидностей товаров.

На базе данного предприятия осуществляется торговля следующими товарами:

1. Игрушки. В магазине представлен широкий выбор игрушек: развивающие игры для малышей, куклы, кухня и магазин, наборы конструкторов, пазлы, плюшевые игрушки и мишки, автомобили и самолеты на радиоуправлении, сборные модели самолетов, елочные игрушки и многое другое.

2. Канцтовары: ежедневники, органайзеры, бумага и беловые товары, папки-накопители, бизнес - аксессуары, письменные принадлежности, офисные принадлежности и товары для школы.

3. Одежда. В ассортимент детской одежды входят: нижнее белье, чулочно-носочная продукция, летняя одежда, верхняя одежда (зимняя, висенне-осенняя), головные уборы, пижамы, вечерние платья, а так же продажа школьной формы.

4. Товары для новорожденных. Магазин предлагает огромный выбор качественных товаров для новорожденных и детей младшего возраста по отличным ценам. Музыкальные, мягкие и развивающие игрушки, игрушки для купания, а также погремушки, ходунки, прыгунки и каталки

5.КГТ. Магазин осуществляет продажу колясок, кроваток, комодов, детской мебели.

Анализ ассортимента магазина представлен на рисунке 1.1



Рисунок 1.1- Анализ ассортимента магазина

Наибольшую долю реализуемых товаров в Детском мире предоставляют такие группы товаров как одежда и обувь для детей, игрушки и КГТ. Это обусловлено тем, что данные товары имеют стабильный спрос, несмотря на достаточный ассортимент даже внутри каждой из группы.

Реализация товаров магазина так же непосредственно зависит от грамотного расположения товара на витрине. Для этого в магазине «Демпи» создаются планограммы товара.

Планограмма - план-схема выкладки товара на конкретном торговом оборудовании магазина с комментариями. Обязательные элементы планограммы:

- 1) ассортиментный ряд - перечень обязательных для представления в данном магазине артикулов товара;
- 2) количество каждого представленного артикула - указание минимально допустимого количества товара по каждому артикулу;
- 3) определение конкретных мест продажи, их размеров и площади, на которых расположены товары компании;
- 4) требования к представлению - определение расположения товаров на первом ряду витрины;
- 5) количество упаковок товара одного артикула;
- 6) определение «лицевой» стороны упаковки;
- 7) угол размещения товара (для штучного ассортимента);
- 8) последовательность расположения различных артикулов одного бренда;
- 9) требования к размещению рекламных материалов;
- 10) требования к ценнику;
- 11) дополнительные пояснения и комментарии относительно особенностей размещения товара, связанные с конкретным магазином.

Важным требованием к устройству и планировке торгового зала магазина самообслуживания является рациональная организация движения покупательского потока. Отечественная и зарубежная практика работы магазинов самообслуживания показывает, что наиболее рациональной является такая планировка торго-

вого зала, при которой покупатели движутся по кругу против часовой стрелки и возвращаются к начальному пункту движения. Это обусловлено тем, что они отбирают товары во взятые при входе инвентарные корзины (тележки), которые возвращают обратно при выходе. Необходимым требованием к устройству торгового зала является рациональная планировка зон размещения товаров и оборудования, а также проходов для покупателей.

Проанализировав ассортимент магазина следует отметить, что важную роль в жизни любого предприятия играют поставщики. Изучение фирменной структуры рынка представляет собой исследование поставщиков и посредников, без помощи которых фирма практически не может существовать в современных условиях.

Поставщик – это отдельное лицо либо организация, поставляющая предприятию необходимую продукцию.

Покупатель (получатель), которому поставлены товары ненадлежащего качества, вправе предъявить поставщику требования, предусмотренные статьёй 475 Гражданского Кодекса РФ, за исключением случая, когда поставщик, получивший уведомление покупателя о недостатках поставленных товаров, без промедления заменит поставленные товары товарами надлежащего качества.

Покупатель (получатель), которому поставлены товары с нарушением условий договора поставки, требований закона, иных правовых актов либо обычно предъявляемых требований к комплектности, вправе предъявить поставщику требования, предусмотренные статьёй 480 Гражданского Кодекса России, за исключением случая, когда поставщик, получивший уведомление покупателя о некомплектности поставленных товаров, без промедления доукомплектует товары либо заменит их комплектными товарами.

Если поставщик не поставил предусмотренное договором поставки количество товаров либо не выполнил требования покупателя о замене недоброкачественных товаров или о доукомплектовании товаров в установленный срок, поку-

патель вправе приобрести непоставленные товары у других лиц с отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение.

Ответственность по договору поставки может заключаться в уплате неустойки и выполнении взятых обязательств в натуре. В некоторых случаях, предусмотренных договором или законом, возможно расторжение договора.

Основными поставщиками ООО «Демпи» являются:

- ООО «Фортуна» (г. Москва)
- ООО «Карапуз» (г. Москва)
- ООО «Сакс игрушки» (г. Екатеринбург)
- ООО «Бегемот» (г.Тюмень)
- ООО « Сувенир Оптима Импорт» (игрушки)
- ООО «ЦентрОпт» (г. Москва)
- ООО «Радуга» (г. Челябинск)
- ООО «Полесье» (Белоруссия)
- ООО «БэмбиЦентр» (г. Москва)
- ООО «Авалон» (г. Москва)
- ООО «Атлант» (г. Ижевск)
- ООО «Антел» (Удмуртия)
- ООО «Рельеф» (г. Челябинск)

Для выполнения операций торгового процесса используют различное оборудование, которое можно классифицировать на 3 группы:

- а) механическое оборудование;
- б) торгово-технологическое оборудование
- в) общетехническое

Рассмотрим оборудование, имеющееся в магазине «Демпи». Существует несколько видов торгово-технологического оборудования магазинов, которые имеются в магазине.

Мебель:

Для торгового зала (стеллажи, полки, горки);

Для приемки товаров и их хранения (стеллажи, поддоны, полки);

Для административно-бытовых помещений (столы, стулья, кресла)

Применяются следующие виды оборудования:

- стойка-вешало;
- витрины с прилавками;
- кронштейны настенные;
- эконом-панели с навесными элементами;
- стеллажи бельевые;
- примерочные кабины;
- зеркала;
- манекены демонстрационные.

Контрольно-кассовое оборудование представлено контрольно – кассовыми терминалами.

Магазин «Демпи» оснащен типовой торговой мебелью, технические параметры которой удовлетворяют всем необходимым требованиям.

Таким образом, выбор оборудования и комплектование магазина розничной торговли должен основываться на следующих основных принципах:

- необходимо учитывать профиль магазина и размеры его торгового зала;
- все оборудование должно соответствовать используемым методам продаж.

Для привлечения внимания покупателей ООО «Демпи» очень широко использует рекламу. Особое значение придается следующим аспектам:

1. Внутрифирменная реклама в ее задачи входит создание у своих сотрудников веры в свое предприятие, и чувства тесной взаимосвязи с его положением. Элементами рекламы являются такие факторы как внешний облик предприятия и его сотрудников, название товара, качество обслуживания клиентов. Руководство ООО «Демпи» проводит совместные мероприятия с коллективом, по празднованию знаменательных дат , наиболее отличившиеся работники получают денежные и вещественные подарки. Руководство компании исходит из того, что чем больше

ответственных и энтузиастных сотрудников, тем меньшее их количество необходимо, и как следствие меньше расходы фирмы.

Основными средствами внутрифирменной рекламы являются:

- поддержка хороших взаимоотношений в коллективе;
- социальные льготы для сотрудников (льготное продажа товаров продаваемых предприятием).

2. Контакты с представителями прессы;

3. Реклама в целях расширения сбыта. Является основной сферой рекламы, и непосредственно связана со всеми взаимозависимыми факторами маркетинга, влияющими на объемы продаж. По рекламе можно определить насколько гибким является предприятие, как быстро оно способно реагировать на изменения рынка. Форма и методы использования рекламы настолько многообразны, что сделать какие-либо выводы о ее специфических качествах довольно непросто.

Реклама ООО «Демпи» особо не выделяется среди рекламы фирм – конкурентов, рекламирующие так же детские товары. Печатные рекламные объявления продолжают оставаться неизменными по форме и содержанию без всякой модификации.

Не малое значение в деятельности и развитии предприятия имеет анализ конкурентов. Анализ конкуренции – важное направление маркетинговых исследований, имеющее целью уточнение вопросов привлекательности рынков и используется для выработки стратегии фирмы в области производства и сбыта.

Контроль за конкурентами дает возможность удовлетворить специфические запросы покупателя и потребителя раньше и лучше других фирм. Зная сильные и слабые стороны конкурентов можно оценить их потенциал и цели, настоящую и будущую стратегии. Это позволяет фирме стратегически точно сконцентрировать свое внимание на том направлении, где конкурент слабее. Таким образом, можно расширить свои собственные преимущества в конкурентной борьбе.

В качестве источников информации о конкурирующих фирмах используются официальные данные о фирмах, данные публикаций в периодике, статисти-

ческие отчеты, а также информация непосредственно с рынков сбыта: от сбытовых подразделений фирм, инженерного персонала, поставщиков и других агентов на рынке, кроме того, используются материалы совещаний, конференций, информация выставок, ярмарок и презентаций. Основные конкуренты ООО «Демпи» представлены в таблице 1.1

Таблица 1.1 – Конкуренты ООО «Демпи»

Наименование организации	Год основания	Сфера деятельности
Магазин «Аленка»	2009 год	Продажа игрушек
Магазин «Джунгли»	2010 год	Продажа одежды, игрушек, обуви.
Магазин «Масяня»	2013 год	Продажа одежды, игрушек.

1.3 Организационно-правовой статус

Предпринимательская деятельность без образования юридического лица может осуществляться в РФ как отдельными гражданами, так и в рамках простого товарищества — договора о совместной деятельности индивидуальных предпринимателей или коммерческих организаций. В качестве наиболее существенных особенностей простого товарищества можно отметить солидарную ответственность участников по всем общим обязательствам. Прибыль распределяется пропорционально внесенным участниками вкладам, в качестве которых допускаются не только материальные и нематериальные активы, но и неотделимые личностные качества участников. Организационно – правовые формы организаций представлены на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 - Организационно – правовые формы организаций

«Демпи» является Обществом с ограниченной ответственностью – это общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами; участники ООО не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости своих вкладов.

Уставный капитал отражает принципиальное отличие хозяйственных обществ вообще и ООО в частности: для этого вида организаций фиксируется минимальный размер имущества, гарантирующего интересы их кредиторов. Если по окончании второго или любого последующего финансового года стоимость чистых активов ООО окажется ниже уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении последнего; если же указанная стоимость становится меньше определенного законом минимума, то общество подлежит ликвидации. Таким образом, уставный капитал образует нижнюю допустимую границу чистых активов общества, которые обеспечивают гарантию интересов его кредиторов. Уставной капитал ООО «Демпи» равен 10 000 рублей.

Высшим органом ООО является общее собрание его участников (кроме того, создается исполнительный орган, осуществляющий текущее руководство деятельностью). К его исключительной компетенции ГК РФ относит следующие вопросы:

- изменение устава, включая изменение размера уставного капитала;
- образование исполнительных органов и досрочное прекращение их полномочий;
- утверждение годовых отчетов и балансов, распределение прибыли и убытков;
- избрание ревизионной комиссии;
- реорганизация и ликвидация общества.

Участник ООО может продать свою долю (или ее часть) одному или нескольким участникам. Возможно также отчуждение доли или ее части третьим лицам, если это не запрещено уставом. Участники данного общества имеют пре-

имущественное право покупки (как правило, пропорционально размерам своих долей) и могут его реализовать в течение 1 месяца (или иного срока, установленного участниками). Если же участники отказываются от приобретения доли, а устав запрещает продажу ее третьим лицам, то общество обязано выплатить участнику ее стоимость или выдать ему имущество, соответствующее ее стоимости. В последнем случае общество должно затем либо реализовать эту долю (участникам или третьим лицам), либо уменьшить свой уставный капитал.

Участник вправе выйти из общества в любой момент, независимо от согласия других участников. При этом ему выплачивается стоимость части имущества, соответствующей его доле в уставном капитале. Доли в уставном капитале ООО могут передаваться в порядке наследования или правопреемства.

Реорганизация или ликвидация ООО производится либо по решению его участников (единогласному), либо по решению суда в случае нарушения обществом требований законодательства, либо вследствие банкротства.

1.4 Характеристика структуры организации

В теории под структурой предприятия понимается состав и соотношение его внутренних звеньев: цехов, участков, лабораторий и других подразделений, составляющих единый хозяйственный объект.

Различают общую, производственную и организационную структуру предприятия.

Все производственные цеха и участки предприятия, подразделения, осуществляющие управление предприятием, а также занятые обслуживанием его работников, образуют общую структуру предприятия.

- Производственная структура - это форма организации производственного процесса.

- Организационная структура - упорядоченная совокупность служб, управляющих деятельностью предприятия, а также взаимосвязями и соподчинениями.

В зависимости от характера связей между различными подразделениями и других факторов различают следующие типы (формы) организационных структур управления.

Линейная структура предполагает, что во главе организации и каждого подразделения находится руководитель, наделенный всеми полномочиями и сосредоточивающий в своих руках все функции управления. Его решения, передаваемые по цепочке сверху вниз, обязательны для выполнения всеми нижестоящими звеньями. На этой основе создается иерархия руководителей данной системы управления.

Принцип единоначалия заключается в том, что подчиненные выполняют распоряжения только одного руководителя. Причем должностное лицо не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного руководителя.

Данная структура допускает наличие отдельных специалистов или функциональных отделов, которые лишь помогают линейному руководителю в сборе и обработке информации, анализе хозяйственной деятельности и т. д., но сами указания или инструкции управляемому объекту не дают.

Функциональная организационная структура. Она строится и исходит из видов основной деятельности организации. Таковыми видами и соответственно функциональными подразделениями обычно являются:

- производство;
- научно-исследовательская деятельность и опытно-конструкторские разработки;
- сбыт;
- логистика (закупки);
- административное управление.

Каждое из указанных подразделений имеет свою конкретную задачу и обязанности и специализируется на выполнении отдельных управленческих функций. Высокая компетентность руководителей функциональных служб, наделен-

ных полномочиями, позволяет свести до минимума численность аппарата управления и соответственно затраты на управление.

Линейно-функциональная структура включает как линейную, так и функциональную организации. Определенные органы управления и исполнители специализируются на выполнении отдельных видов управленческой деятельности (функций).

В данной структуре общий руководитель и руководители подразделений (технического, экономического и др.) разделяют свое воздействие на исполнителей. Общий руководитель осуществляет линейное воздействие на всех участников структуры, а функциональные руководители (подразделения) дают указания и распоряжения по соответствующим вопросам (в пределах полномочий) нижестоящим подразделениям-исполнителям, оказывают им технологическое содействие в выполнении работ.

Линейно-функциональные оргструктуры управления наиболее эффективны в условиях массового или крупносерийного производства с незначительно меняющейся номенклатурой выпускаемой продукции и технологией ее производства, что допускает выполнение аппаратом управления редко меняющихся задач и функций.

Линейно-штабная структура управления характеризуется тем, что первому (линейному) руководителю в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, планов помогает специальный аппарат управления, состоящий из функциональных подразделений, именуемых штабами. Такие подразделения проводят свои решения через высшего руководителя либо (в пределах специальных полномочий) доводят их до служб или исполнителей на нижестоящем уровне. Функциональные подразделения, как правило, не имеют права самостоятельно отдавать распоряжения производственным (коммерческим) подразделениям.

Матричная структура управления - это современный эффективный тип организационной структуры управления, который создается путем совмещения двух

структур: линейной и программно-целевой (проектной). В соответствии с линейной структурой (по вертикали) осуществляется управление отдельными сферами деятельности организации: производством, сбытом, снабжением, а в соответствии с программно-целевой (проектной) структурой (по горизонтали) - управление программами (проектами).

При этом возможны два различных варианта оргструктур.

При первом задачи распределяются по двум параметрам таким образом, что в точках пересечения этих параметров оказываются проблемы, которые должны решаться совместно. В то время как отношения распределения формализуются, трудовые взаимоотношения не могут не быть независимыми от проблем.

При втором варианте в точках пересечения нескольких размерностей ставятся организационные единицы, которые связаны структурой многомерных трудовых взаимоотношений. Именно данный вариант представляет для нас интерес.

При матричной структуре управления руководитель программы (проекта) работает со специалистами, которые подчинены и функциональным руководителям. Он определяет, что и когда должно быть сделано по конкретной программе. Функциональный же руководитель решает, кто и как будет выполнять ту или иную работу. Баланс власти между руководителями функциональных служб и руководителем программы обеспечивается характером властных полномочий: руководитель проекта имеет больше полномочий управленческого характера, а функциональные руководители - по существу выполняемой работы.

В ООО «Демпи» действует функциональная система управления. Она представлена на рисунке 1.3.

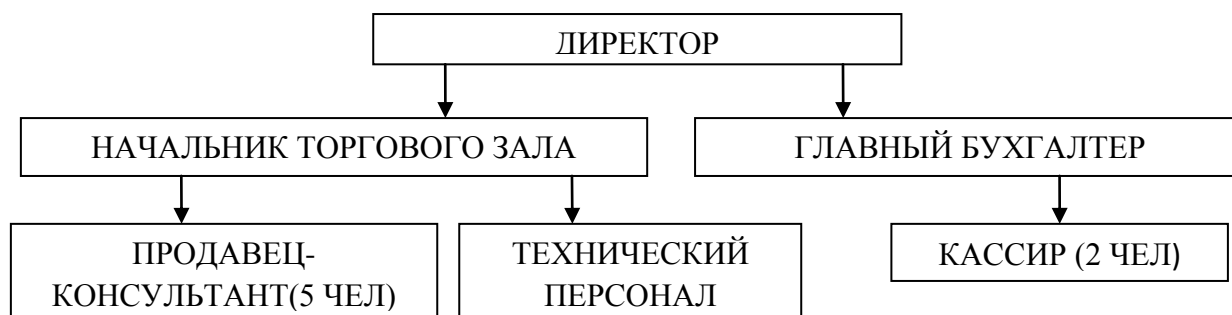


Рисунок 1.3 - Организационная структура ООО «Демпи»

В работу директора в магазине входит:

- Заказ товара;
- Осуществление маркетинговой деятельности;
- Анализ цен конкурентов;
- Прием товара и назначение цен.

В работу начальника торгового зала входит:

- Работа с продавцами (проведение собраний);
- Работа с конфликтными покупателями, возражениями;
- Помощь продавцам с выкладкой товара;
- Работа с государственными заказами;
- Регламентные работы.

Главный бухгалтер обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству РФ, контроль за движением имущества и выполнением обязательств.

1. Главный бухгалтер назначается на должность и освобождается от должности руководителем предприятия.

2. Прием и сдача дел при назначении и освобождении главного бухгалтера оформляются актом после проверки состояния бухгалтерского учета и отчетности.

3. Главный бухгалтер подчиняется непосредственно руководителю.

В магазине ООО «Демпи» Главный бухгалтер выполняет следующую деятельность:

1. обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству РФ (п. 3 ст. 7 Закона о бухгалтерском учете);

2. обеспечивает контроль за движением имущества и выполнением обязательств (п. 3 ст. 7 Закона о бухгалтерском учете);

3. формирует учетную политику предприятия (п. 5 ПБУ 1/98)З;

4. подписывает бухгалтерскую отчетность (п. 5 ст. 13 Закона о бухгалтерском учете).

В работу продавцов- консультантов входит:

- Консультация покупателей;
- Выкладка товара

В работу кассира входит:

- Доработка покупателя на кассе;
- Ведение отчетности по кассе;
- Уборка рабочего места.

В работу тех персонала входит:

- Уборка всех помещений, включая подсобные.

Таблица 1.2 - Преимущества и недостатки системы управления персоналом магазина «Демпи»

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> • Подготовка кадров перед принятием должностных обязательств; • При найме предпочтение отдается кандидату с опытом, что позволяет не тратить средства на обучение; • Быстрая адаптация персонала в неформальной обстановке; Учет мнений персонала. 	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие долгосрочного планирования кадров; • Отсутствие четкой кадровой политики; • Отсутствие кадрового резерва; • Возрастной ценз; • Отсутствие поощрения инициативы персонала; • Частичное отсутствие материального стимулирования. • Относительно низкая оплата труда при длительном рабочем дне; • Отсутствие отпусков у некоторых групп работников.

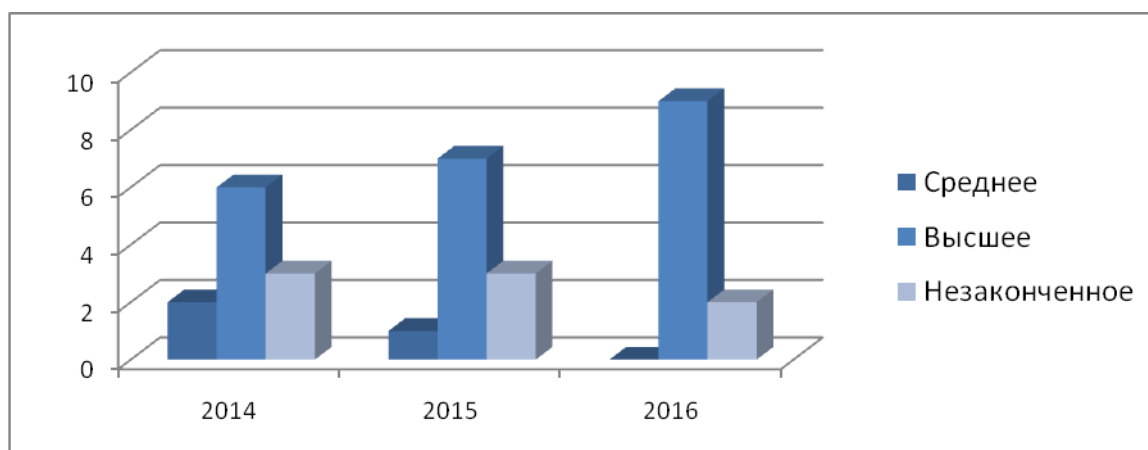


Рисунок 1.4 - Структура работников ООО «Демпи» по уровню образования в 2014-2016 гг.

Как показывают данные рисунка 1.2, персонал ООО «Демпи» в основном имеет высшее или незаконченное образование.

Доля сотрудников с высшим образованием в общей численности персонала увеличивается с 54,55% на конец 2014 года до 81,82% на конец 2016 года.

На конец 2016 года со средним образованием персонала нет.

Когда речь идет о персонале предприятия не малое значение отводится заработной плате и ее начислению. Заработная плата является категорией экономической и правовой. Как экономическая категория заработная плата представляет собой стоимость и цену рабочей силы. В правовом аспекте заработная плата – это совокупность вознаграждений, исчисляемых в денежных единицах или (и) натуральной форме, которые наниматель обязан выплатить работнику за фактически выполненную работу, а также за периоды, включаемые в рабочее время (ст. 57 ТК).

Заработная плата – это оплата выполняемой работником определенной трудовой функции.

Выплачивается в денежной или (и) натуральной форме.

Для определения размера заработной платы используются законодательно установленные критерии (количественные и качественные характеристики труда).

Заработная плата основывается на заранее установленных нормах и расценках.

Заработная плата не ограничивается максимальным размером и не может быть меньше установленного государством минимума.

В ООО «Демпи» заработная плата начисляется следующим образом:

$$\text{ЗП} = \text{Тарифная ставка (оклад)} + \text{северный коэффициент} + \text{премиальная часть}$$

Доплаты и надбавки позволяют дифференцировать заработную плату конкретного работника в зависимости от особенностей его труда.

Доплаты носят компенсационный характер. Их основным назначением является учет особых условий выполнения работ (доплата за работу в ночное время, за ненормированный рабочий день и т.д.).

Надбавки, как правило, носят стимулирующий характер и направлены на поощрение работника (надбавки за высокое профессиональное мастерство, за стаж работы в определенной отрасли).

Определенные виды доплат и надбавок являются обязательными для всех нанимателей независимо от форм собственности.

Премирование – выплата работникам особого дополнительного вознаграждения – премии при достижении заранее определенных показателей работы.

Условиями премирования обычно являются:

Выполнение показателей, дающих право на премию (норм выработки, экономии сырья), без ухудшения других показателей.

Работа в течение учетного периода.

Соблюдение трудовой дисциплины и т.д.

1.5 Отраслевые особенности функционирования организации

Организация (предприятие, фирма) - основной элемент любой экономической системы, первичное звено в общественном воспроизводстве.

Предприятие выступает имущественным комплексом, хозяйствующим субъектом предпринимательской деятельности, который на свой риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, производства и сбыта товара, выполнения работ или оказания услуг.

Основные цели предприятия:

- 1) максимизация прибыли;
- 2) удовлетворение общественных потребностей.

Из них вытекают обеспечивающие задачи:

- снижение себестоимости продукции
- повышение качества
- внедрение инноваций
- освоение новых рынков
- эффективное использование ресурсов и др.

Организация (предприятие, фирма) в соответствии с Гражданским Кодексом является юридическим лицом, которое имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Юридическое лицо подлежит государственной регистрации и действует либо на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

В уставе отражаются: организационная и правовая формы предприятия; наименование; почтовый адрес; предмет и цель деятельности; уставный фонд; порядок распределения прибыли; органы контроля; перечень и местонахождение структурных единиц, входящих в состав фирмы; условия реорганизации и ликвидации.

Первоначально имущество организации формируется из вкладов учредителей, образующих уставный капитал (фонд). Вклады могут иметь денежную и вещественную форму (оборудование, материалы, здания и т.д.), а также форму нематериальных активов (патенты, лицензии и т.д.). Пропорционально вкладам распределяются доходы учредителей.

Производственно-техническое единство связано с комплексом средств производства, обладающих технологическим единством и взаимосвязью отдельных стадий производственных процессов, в результате которых используемые сырье и материалы превращаются в готовую продукцию, услуги и работы.

Организационное единство определяется наличием единых трудового коллектива и руководства, общей и организационной структуре предприятия.

Экономическое единство связано с общностью экономических результатов работы (объемом реализуемой продукции, уровнем рентабельности, массой прибыли, фондами предприятия и т.д.).

Социальное единство проявляется в социально-экономических отношениях и интересах коллектива людей различной профессии, квалификации, направленных на извлечение прибыли для удовлетворения потребностей (как материальных, так и духовных) всего коллектива (заработная плата, нормальные условия труда и отдыха, возможности для профессионального роста и т.д.)

Совокупность предприятий с общей сырьевой базой, однородностью потребляемого сырья, сходностью технологических процессов, единством экономического назначения производимой продукции образуют отрасль .

Экономика страны состоит из производственной и непроизводственной сфер, объединяющих отрасли. Производственная сфера занята изготовлением средств производства (материалы, станки, оборудование, здания) и предметов потребления (одежда, обувь, бытовая химия, пища и др.). Непроизводственная сфера занята предоставлением услуг для народного хозяйства. Современную экономику называют постиндустриальной с преобладанием сферы услуг.

По признаку воздействия на предмет труда различают добывающие и обрабатывающие отрасли (предприятия).

Добывающие отрасли (предприятия) заняты добычей природного сырья. Обрабатывающие отрасли (предприятия) перерабатывают продукцию добывающей отрасли .

Внутри организации протекает производственный процесс, с которым связана классификация предприятий по организационному типу промышленного производства:

Массовое производство (предприятия деревообрабатывающей, текстильной промышленности) характеризуется большими объемами однотипного ассортимента выпускаемой продукции, низкими затратами ресурсов.

Серийный тип (предприятия станкостроения, швейной промышленности) характеризуется невысокими объемами производства, расширенным ассортиментом, продукция выпускается партиями.

Единичное производство (предприятия бытового обслуживания, самолетостроения, изготовления космической техники,) характеризуется единичным выпуском продукции, широкой номенклатурой и высокими затратами ресурсов.

Важной является классификация организаций по размерам, критерием которой является численность работников:

- до 50 человек - малые
- от 50 до 500 - средние
- от 500 - крупные

Роль этих предприятий в экономике страны различна: крупные определяют экономический потенциал, безопасность и мощь страны, малые и средние создают конкурентную среду.

Социальное обеспечение относят к непроизводственной сфере. Совокупность отраслей, предприятий, организаций, непосредственным образом связанных и определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние, потребление - это социальная сфера. К социальной сфере относят, прежде всего, сферу услуг (образование, культуру, здравоохранение, социальное обеспечение, физическую культуру, общественное питание, коммунальное обслуживание, пассажирский транспорт, связь).

Экономика социальной работы воздействует на жизнеобеспечение людей, определение государственных стандартов социальной поддержки нуждающихся, которые зависят не только от экономических, но и политических, исторических, национальных, этических и других норм жизни общества. на профессиональном уровне экономика социальной работы призвана ответить на вопросы: какова эф-

эффективность ресурсных вложений в отрасль и ее отдельные звенья и каковы критерии этой эффективности.

Принципы экономики социальной сферы – это научно обоснованные, проверенные на практике положения о формах и методах экономической деятельности предприятий и учреждений системы социальной защиты населения. Для экономики социальной сферы характерны специфические принципы функционирования:

- принцип гуманизма ;
- принцип социальной справедливости;
- принцип общественной целесообразности,
- принцип экономической эффективности, который отражает оптимальное соотношение объема социальных расходов и размера отчислений на их финансирование.

- принцип приоритета государственных начал в социальной защите населения, в соответствии с которым именно государство выступает главным гарантом экономического обеспечения социально достаточного уровня жизни тем гражданам, которые не могут сделать этого самостоятельно в силу объективных причин;

- принцип экономического самостоятельности местных органов, предполагающий разграничение экономических полномочий субъектов федерального и местного уровней.

1.6 SWOT анализ (место организации на рынке, конкурентоспособность)

Метод SWOT анализа — универсальная методика стратегического менеджмента. Объектом SWOT анализа может стать любой продукт, компания, магазин, завод, страна, образовательное учреждение и даже человек.

Существуют следующие виды SWOT анализа:

- SWOT анализ деятельности фирмы или производственного предприятия
- SWOT анализ деятельности государственной или некоммерческой организации
- SWOT анализ деятельности образовательного учреждения
- SWOT анализ определенной территории: страны, региона, района или города
- SWOT анализ отдельного проекта, отдела
- SWOT анализ определенного рынка или отрасли
- SWOT анализ конкурентоспособности бренда, товара, продукта или услуги
- SWOT анализ личности

Часто компании проводят SWOT анализ не только своего товара, но и продукции конкурентов, так как данный инструмент очень наглядно систематизирует всю информацию о внутренней и внешней среде любой организации.

Преимущества SWOT анализа заключаются в том, что он позволяет достаточно просто, в правильном разрезе взглянуть на положение компании, товара или услуги в отрасли, и поэтому является наиболее популярным инструментом в управлении рисками и принятии управленческих решений.

Результатом проведения SWOT анализа предприятия является план действий с указанием сроков выполнения, приоритетности выполнения и необходимых ресурсов на реализацию.

Периодичность проведения SWOT анализа. Рекомендуется проводить SWOT анализа минимум 1 раз в год в рамках стратегического планирования и при формировании бюджетов. SWOT анализ очень часто является первым шагом бизнес-анализа при составлении маркетингового плана.

В ООО «Демпи» SWOT-анализ выглядит следующим образом:

Таблица 1.3 – SWOT-анализ ООО «Демпи»

<p style="text-align: center;"><u>Сильные стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Представленность известных брендов и производителей; • Цены и наличие специальных ценовых акций на топовые товары; • Комфортность перемещения по торговой точке для покупателя, в т.ч. с детьми; • Наличие программ лояльности для постоянных покупателей; • Квалифицированность персонала и скорость обслуживания; • Возможные формы оплаты; • Упаковка товара; • Реклама торговой точки. 	<p style="text-align: center;"><u>Слабые стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Месторасположение; • Не развиты дополнительные сервисы (доставка); • Нехватка персонала.
<p style="text-align: center;"><u>Возможности</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Выход на интернет-аудиторию (как один из способов привлечения новых покупателей); • Расширение ассортиментных групп увеличение объема покупки на покупателя (с помощью акций, спецпредложений, активных продаж); • Поиск и отслеживание способов снижения стоимости аренды, стоимости затрат на хранение товара, на ведение бухгалтерии, на персонал и прочие организационные расходы. 	<p style="text-align: center;"><u>Угрозы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Изменение предпочтений потребителей, изменении моды, появлении новых интересов (как следствие новых требований к ассортименту магазина); • Снижение дохода у целевой аудитории, как следствие экономического спада или нестабильности в экономике; • Изменение правового и налогового регулирования отрасли; • Появление конкурентов, продающих сопоставимый товар или более дешевые товары-заменители.

Исходя из всего выше перечисленного можно сделать вывод о том, что наиболее приемлемой стратегией для ООО «Демпи» является стратегия повышения экономической эффективности предприятия, путем открытия детского развивающего центра.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ДЕМПИ»

2.1 Анализ финансового состояния

2.1.1 Анализ состава и структуры баланса

Анализ финансово-экономического состояния ООО «Демпи» следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса.

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 раздела I баланса;
3. мобильные активы (стоимость оборотных средств), итог раздела II баланса.

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 (объем реализации) и качественных (прибыль) результатов.

Оптимальное соотношение:

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

где $T_{п}$ - темп изменения прибыли;

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

$T_{ак}$ - темп изменения активов (имущества) предприятия

Таблица 2.1 - Темпы изменения активов, выручки и ООО «Демпи»

Показатель	2015 г.	2016 г.
Темп изменения прибыли (%)	130	184,62
Темп изменения выручки (%)	200,35	70,62
Темп изменения активов (%)	192,68	72,03

В 2015 году произошел значительный рост прибыли, однако, он не превзошел рост выручки. В 2016 году темпы роста прибыли превосходят темпы роста выручки, что может свидетельствовать о снижении затрат. Рост активов составил 72,03%, что меньше 100%.

Проанализируем динамику и структуру активов предприятия.

Таблица 2.2 – Динамика активов ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015/ 2014	2016/ 2015		
Внеоборотные активы	589	543	497	-46	-46	92,19	91,53
Оборотные активы	1582	3640	2516	2058	-1124	230,09	69,12
АКТИВЫ - всего	2171	4183	3013	2012	-1170	192,68	72,03

Таблица 2.3 – Структура активов ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015/ 2014	2016/ 2015
Внеоборотные активы	589	543	497	27,13	12,98	16,5	-14,15	3,51
Оборотные активы	1582	3640	2516	72,87	87,02	83,5	14,15	-3,51
АКТИВЫ - всего	2171	4183	3013	100	100	100	0	0

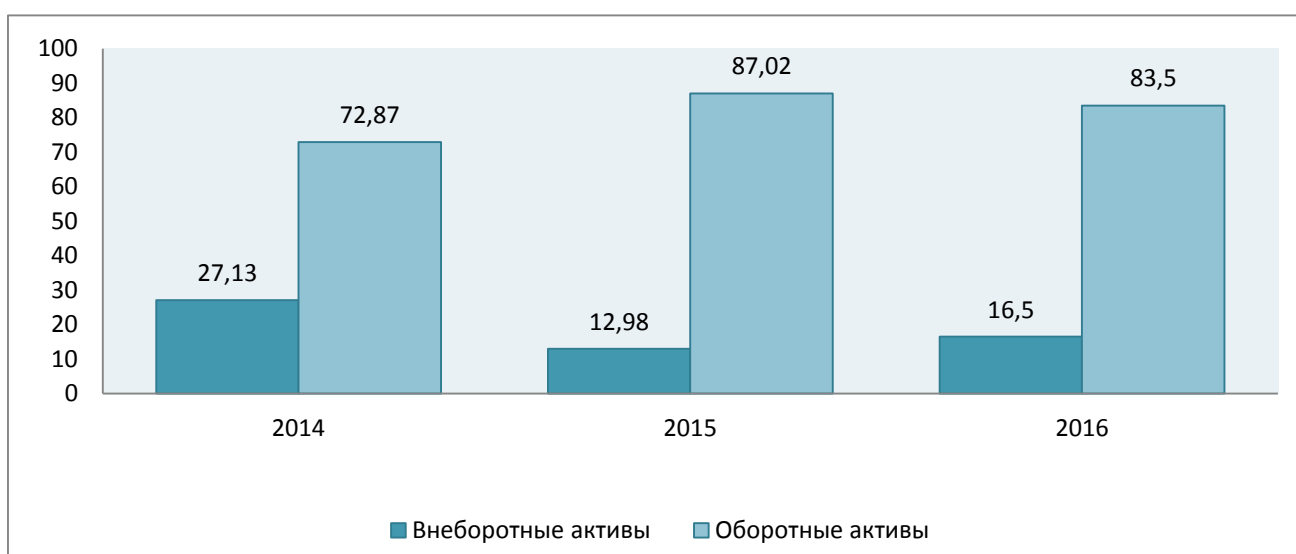


Рисунок 2.1 - Структура и динамика активов ООО «Демпи»

В период с 2014-2015гг. наибольший удельный вес в структуре активов имеют внеоборотные активы. Их доля в 2014 году составляла 72,87%; в 2015 году 87,02%; в 2016 году 83,5%. Увеличение имущества организации является положительным моментом, в частности существенное увеличение оборотных активов говорит об увеличении хозяйственного оборота. Однако рост внеоборотных активов и запасов предприятия говорит о некотором отвлечении средств из оборота, что не желательно для предприятия.

Охарактеризуем динамику иммобилизованной части имущества предприятия.

Таблица 2.4 – Динамика внеоборотных активов ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015/ 2014	2016/ 2015		
Основные средства	589	543	497	-46	-46	92,19	91,53
ИТОГО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	589	543	497	-46	-46	92,19	91,53

Таблица 2.5 – Структура внеоборотных активов ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015/ 2014	2016/ 2015
Основные средства	589	543	497	100	100	100	0	0
ИТОГО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	589	543	497	100	100	100	0	0

В период с 2014-2016гг. наибольший и единственный удельный вес в структуре внеоборотных активах имеют основные средства.

Стоимость основных средств снизилась с 589 тыс.руб., до 497 тыс.руб.

Произведем оценку динамики изменения оборотных активов для ООО «Демпи».

Таблица 2.6 – Динамика оборотных активов ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015/ 2014	2016/ 2015		
Запасы	288	312	335	24	23	108,33	107,37
Дебиторская задолженность	1266	3266	2074	2000	-1192	257,98	63,5
Денежные средства и денежные эквиваленты	28	62	107	34	45	221,43	172,58
ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1582	3640	2516	2058	-1124	230,09	69,12

Таблица 2.7 - Структура оборотных активов ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015/ 2014	2016/ 2015
Запасы	288	312	335	18,2	8,57	13,31	-9,63	4,74
Дебиторская задолженность	1266	3266	2074	80,03	89,73	82,43	9,7	-7,29
Денежные средства и денежные эквиваленты	28	62	107	1,77	1,7	4,25	-0,07	2,55
ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1582	3640	2516	100	100	100	0	0

В период с 2014 по 2016гг. наибольший удельный вес в структуре оборотных активов имеет дебиторская задолженность. В 2014– 2015гг. доля дебиторской задолженности увеличилась на 9,7% и составила 89,73%. Увеличение доли дебиторской задолженности говорит о несвоевременной оплате контрагентов предприятия и в будущем могут возникнуть проблемы с возвратом денежных средств. К концу 2016 года снизилась на 7,29% и составила 82,42%.

Доля денежных средств увеличилась с 1,77% до 4,25%. Увеличение денежных средств является положительным фактом, поскольку они являются наиболее ликвидными активами организации.

Проведем оценку динамики состава и структуры пассива баланса.

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса. Эти позиции рассматриваются на данных бухгалтерской отчетности (ф. №1 и №5).

Пассив состоит из собственного и заемного капитала.

Таблица 2.8 - Динамика изменений размеров собственного и заемного капитала в ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015/ 2014	2016/ 2015		
Собственный капитал	498	503	524	5	21	101	104,18
Заемные средства	1673	3680	2489	2007	-1191	219,96	67,64
ПАССИВ - всего	2171	4183	3013	2012	-1170	192,68	72,03

Таблица 2.9 – Структура пассива ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015/ 2014	2016/ 2015
Собственный капитал	498	503	524	22,94	12,02	17,39	-10,91	5,37
Заемные средства	1673	3680	2489	77,06	87,98	82,61	10,91	-5,37
ПАССИВ - всего	2171	4183	3013	100	100	100	0	0

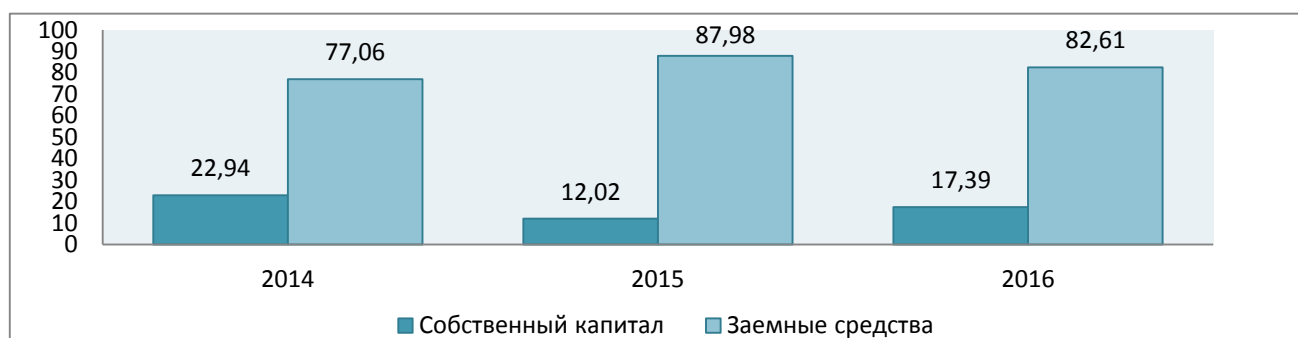


Рисунок 2.2. - Динамика изменений размеров собственного и заемного капитала в ООО «Демпи»

В анализируемом периоде в структуре пассива наибольший вес имеют заемные средства. В 2014 году они составили 77,06%; в 2015 году – 87,98%; в 2016 году – 82,61%. В 2015 году произошел резкий рост величины пассива на 2012 тыс.руб., непосредственно за счет роста заемных средств. Так же этим и обусловлено снижение пассива в 2016 году до 3013 тыс.руб.

Проанализируем динамику и структуру собственного капитала ООО «Демпи»

Таблица 2.10 - Динамика собственного капитала ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015/ 2014	2016/ 2015		
Уставный капитал	10	10	10	0	0	100	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	488	493	514	5	21	101,02	104,26
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	498	503	524	5	21	101	104,18

Таблица 2.11 - Структура собственного капитала ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015/ 2014	2016/ 2015
Уставный капитал	10	10	10	2,01	1,99	1,91	2,01	1,99
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	488	493	514	97,99	98,01	98,09	97,99	98,01
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	498	503	524	100	100	100	100	100

В период с 2014 по 2016гг. большую долю в собственном капитале имеет нераспределенная прибыль. Она испытывает рост. Так она увеличилась с 488 тыс. руб., до 514 тыс.руб. А удельный вес увеличился с 97,99% до 98,09%.

Уставный капитал на протяжении всего периода стоит 10 тыс.руб. А его доля снизилась с 2,01% до 1,91%.

Рассмотрим структуру и динамику в структуре заемного капитала предприятия.

Таблица 2.12 - Динамика заемного капитала ООО «Демпи»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб				Темп роста (снижения),%		
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/2014	2016/2015
				2015/2014	2016/2015		
Долгосрочные обязательства	13	14	14	1	0	107,69	100
Краткосрочные обязательства	1661	3666	2475	2005	-1191	220,71	67,51
Всего	1673	3680	2489	2007	-1191	219,96	67,64

Таблица 2.13 – Структура заемного капитала ООО «Демпи»»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб			Удельный вес актива в общей величине активов, %				
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	Изменение (+,-)	
							2015/2014	2016/2015
Долгосрочные обязательства	13	14	14	0,78	0,38	0,56	0,78	0,38
Краткосрочные обязательства	1661	3666	2475	99,28	99,62	99,44	99,28	99,62
Всего	1673	3680	2489	100	100	100	100	100

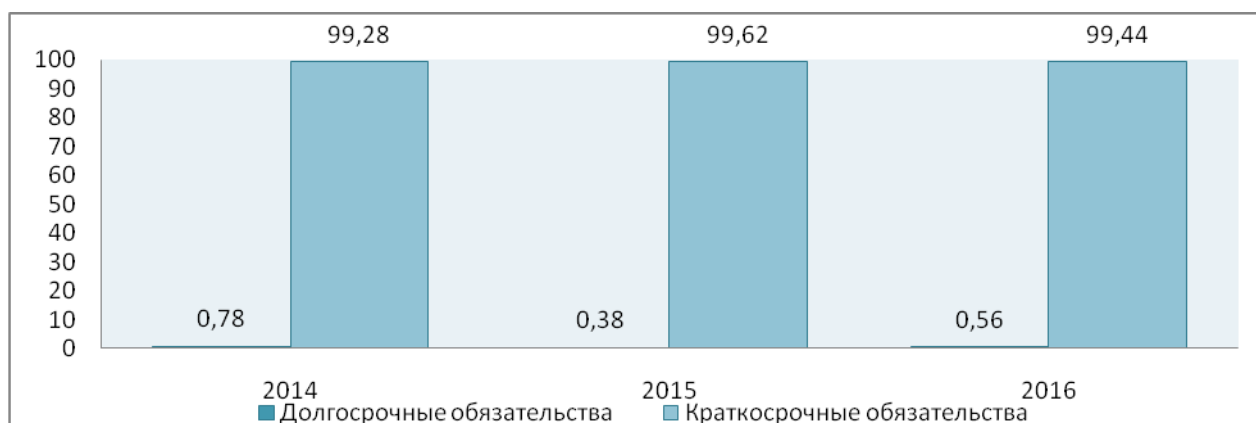


Рисунок 2.3 - Динамика в структуре заемного капитала ООО «Демпи»

В 2014-2016гг. наибольшую долю в заемных средствах имеют краткосрочные обязательства. В 2014 году их доля составила 99,28%; в 2015 – 99,62%; в 2016 – 99,44%. Уменьшение же долгосрочных обязательств наряду с ростом краткосрочных может привести к ухудшению финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрим динамику и структуру краткосрочной кредиторской задолженности.

2.1.2 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово-экономического 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.

Рассмотрим 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.

Таблица 2.14 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «Демпи»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС)	-1087	-1046	-1021	41	25
2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов(КФ)	-78	-26	41	52	67
3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ)	-78	-26	41	52	67

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования.

Таблица 2.15 – Показатели обеспеченности запасов источниками формирования
ООО «Демпи»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Излишек (+) или недостаток (-) СОС (Δ СОС)	-1375	-1358	-1356	17	2
2. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (Δ СД)	-366	-338	-294	28	44
3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (Δ ОИ)	-366	-338	-294	28	44

В 2014-2016гг. ООО «Демпи» имеет кризисное финансовое состояние - $M = (0,0,0)$ Δ СОС < 0, Δ СД < 0, Δ ОИ < 0. Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

Рассмотрим 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 табл. 2.16

Таблица 2.16– Относительные показатели финансовой устойчивости ООО «Демпи»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/2014	2016/2015
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с)	3,36	7,32	4,75	3,96	-2,57
2. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств (Кд/к)	0,008	0,004	0,006	-0,004	0,002
3. Коэффициент маневренности (К _м)	-2,18	-2,08	-1,95	0,1	0,13
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К _о)	-0,69	-0,29	-0,41	0,4	-0,12

В период с 2014 по 2016 года ООО «Демпи» зависит от внешних источников средств т.к $Kз/С < 0,7$. Он составил в 2014 году - 3,36; в 2015 году - 7,32; и в 2016 году - 4,75.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств в 2014 году составил 0,008; в 2015 – 0,004; в 2016 году - 0,006 . Данный коэффициент показывает то, что чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений.

Коэффициент маневренности в период с 2014 по 2016 года вырос с -2,18 до -1,95. Это значит, что у предприятия нет возможности финансового маневра.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами вырос с -0,69 до -0,41. У предприятия не имеется возможности для проведения независимой финансовой политики.

2.2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.

Главная задача оценки ликвидности баланса - определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

- по степени убывания ликвидности (актив);
- по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

A1 – высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения);

A2 – активы средней скорости реализации (краткосрочная дебиторская задолженность (до 12 месяцев) + прочие оборотные активы);

A3 – медленно реализуемые активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев), НДС по приобретенным ценностям,);

A4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);

П2 – краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы + прочие обязательства);

П3 – долгосрочные обязательства;

П4 – постоянные пассивы (собственный капитал + доходы будущих периодов + оценочные обязательства) .

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4.$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств. Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной.

Теоретически недостаток средств по одной группе активов компенсируется избытком по другой, но на практике менее ликвидные средства не могут заменить более ликвидные.

Сопоставление $A1 - П1$ и $A2 - П2$ позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение $A3 - П3$ отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Таблица 2.17– Сравнение групп активов и пассивов за 2014 год ООО «Демпи»

Актив	2014	Пассив	2014	Абсолютное отклонение(+,-)	Степень покрытия,%	
A1	28	П1	1650	-1622	A1/П1	1,7
A2	1266	П2	0	1266	A2/П2	0
A3	288	П3	13	275	A3/П3	2215,38
A4	589	П4	509	80	A4/П4	115,72

Таблица 2.18– Сравнение групп активов и пассивов за 2015 год ООО «Демпи»

Актив	2015	Пассив	2015	Абсолютное отклонение(+,-)	Степень покрытия,%	
A1	62	П1	3655	-3593	A1/П1	1,7
A2	3266	П2	11	3255	A2/П2	29690,91
A3	312	П3	14	298	A3/П3	2228,57
A4	543	П4	503	40	A4/П4	107,95

Таблица 10.19 – Сравнение групп активов и пассивов за 2015 год ООО «Демпи»

Актив	2016	Пассив	2016	Абсолютное отклонение(+,-)	Степень покрытия,%	
A1	107	П1	2465	-2358	A1/П1	4,34
A2	2074	П2	10	2064	A2/П2	20740
A3	335	П3	14	321	A3/П3	2392,86
A4	497	П4	524	-27	A4/П4	94,85

С 2014 - 2016 года не соблюдается равенство $A1 \geq П1$, но соблюдается условие $A2 \geq П2$. Это может означать, что предприятие в ближайшее время платежеспособно. Так же соблюдается третье условие $A3 \geq П3$. Это может свидетельствовать о возможности прогнозирования платежеспособности. Четвертое условие $A4 \leq П4$ выполняется в 2016 году. Это говорит о наличии собственных оборотных средств у предприятия. У организации достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств. Проведем оценку относительных показателей ликвидности и 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.

Таблица 2.20 – Относительные показателей ликвидности и платежеспособности ООО «Демпи»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Коэффициент текущей ликвидности	0,95	0,99	1,02	0,04	0,03
2. Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	0,78	0,9	0,88	0,12	-0,02
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,017	0,017	0,043	0	0,026

Коэффициент текущей ликвидности в 2016 году составил 1.02 и попал в интервал $1 \geq K_{тл} \leq 2$. Это говорит о том, что предприятие в полной мере обеспе-

чено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности в период с 2014 -2016 года увеличился с 0,78 до 0,88, что не дотягивает до единицы, следовательно, у ООО «Демпи» ухудшается финансовое положение.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2016 году составил 0,043 .

$\text{Кал} \geq 0,2 \dots 0,5$ - это значит, что у организации плохая платежеспособность предприятия.

2.1.4 Оценка деловой активности предприятия.

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии - это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т. п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия.

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т. п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т. е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года.

Таблица 2.21 – Оценка деловой активности ООО «Демпи»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Оборачиваемость совокупного капитала	1,5	1,97	1,23	0,47	-0,74
2. Оборачиваемость текущих активов	2,03	2,39	1,43	0,36	-0,96
3. Оборачиваемость собственного капитала	6,45	12,49	8,6	6,04	-3,89
4. Оборачиваемость материальных запасов	11,6	20,84	13,65	9,24	-7,19
5. Оборачиваемость дебиторской задолженности	2,53	2,76	1,66	0,23	-1,1
6. Оборачиваемость кредиторской задолженности	1,92	2,36	2,15	0,44	-0,21
7. Оборачиваемость денежных средств	117,77	138,96	52,26	21,19	-86,7
8. Фондоотдача основных средств	5,34	11,05	8,49	5,71	-2,56
9. Производственный цикл	31,47	17,51	26,74	-13,96	9,23
10. Продолжительность операционного цикла	175,74	149,76	246,62	-25,98	96,86
11. Продолжительность финансового цикла	-14,36	-4,9	76,85	9,46	81,75

$$\text{Помз} = 365 / \text{Комз} \quad (2)$$

$$2014 = 365/11,6 = 31,47$$

$$2015 = 365/20,84 = 17,51$$

$$2016 = 365/13,65 = 26,74$$

$$\text{Пдз} = 365 / \text{Кодз} \quad (3)$$

$$2014 = 365/2,53 = 144,27$$

$$2015 = 365/2,76 = 132,25$$

$$2016 = 365/1,66 = 219,88$$

$$\text{Пкз} = 365 / \text{Кокз} \quad (4)$$

$$2014 = 365/1,92 = 190,1$$

$$2015 = 365/2,36 = 154,66$$

$$2016 = 365/2,15 = 169,77$$

Оборачиваемость совокупного капитала в 2014 году составляла 1,5. К 2016 году она снизилась на 0,27 и составила 1,23.

Оборачиваемость текущих активов в период с 2014 по 2016 год снизилась с 2,03 до 1,43 оборота.

Оборачиваемость собственного капитала выросла к 2015 году на 6,04 оборота и составила 12,49. В 2016 году произошло снижение на 3,89 и она составила 8,6 оборота.

Оборачиваемость материальных запасов резко выросла к 2015 году с 1,6 до 20,84 оборота. К 2016 году она снизилась на 7,19 и составила 13,65 оборотов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в период с 2014 по 2015 года была выше оборачиваемости кредиторской задолженности. В 2016 году оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась и стала ниже оборачиваемости кредиторской задолженности, что является негативным фактором в деятельности предприятия.

Оборачиваемость денежных средств к 2015 году выросла на 21,19 и составила 138,96 оборотов. К 2016 году оборачиваемость резко снизилась на 86,7 оборота и составила на конец года 52,26

Фондоотдача в 2015 году выросла на 5,71 и составила 11,05. В 2016 году произошло снижение на 2,56, и на конец года она составила 8,49.

2.1.5 Оценка рентабельности предприятия.

Финансовые результаты могут измеряться относительными и абсолютными показателями. Наиболее объективными в условиях инфляции становятся относительные показатели и уровень рентабельности, которые характеризуют размер прибыли с каждого рубля средств, вложенных предприятием.

Рентабельность – это относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных

хозяйствующих субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

Рентабельность в отличие от прибыли полнее отражает окончательные результаты хозяйственной деятельности, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику отдельных показателей.

В мировой практике для оценки финансового состояния предприятия предлагается использование системы показателей рентабельности, каждый из которых несет определенную смысловую нагрузку для пользователя. Показатели рентабельности характеризуют работу предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности. И поскольку показатели рентабельности относительные показатели, то они практически не подвержены влиянию инфляции.

Таблица 2.22 – Оценка рентабельности ООО «Демпи»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Рентабельность собственного капитала	2,07	2,6	4,67	0,53	2,07
2. Рентабельность внеоборотных активов	1,71	2,3	4,62	0,59	2,32
3. Рентабельность оборотных активов	0,65	0,5	0,78	-0,15	0,28
4. Рентабельность активов	0,48	0,41	0,67	-0,07	0,26
5. Рентабельность основной деятельности (производства)	4,35	0	11,35	4,35	11,35
6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	0,32	0,21	0,54	-0,11	0,33
7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	4,55	0	10,19	4,55	10,19

Рентабельность ООО «Демпи» в целом имеет нормальную динамику.

Рентабельность собственного капитала в период с 2014-2016 года увеличилась в 2 раза с 2,07% до 4,67%.

Рентабельность внеоборотных активов увеличилась в 3 раза. Она выросла с 1,71% до 4,62%

Произошел рост рентабельности производства. В период с 2014 по 2016 года рентабельность выросла с 4,35% до 11,35%.

Рентабельность продаж по прибыли от продаж увеличилась с 4,55% до 10,19%

2.2. Анализ затратности функционирования

ООО «Демпи», как любая коммерческая организация, в процессе своей деятельности несет определенные затраты.

Затраты - стоимостное выражение использованных в хозяйственной деятельности организации за отчетный период материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов.

Для анализа затратности функционирования предприятия следует использовать такие статьи затрат как:

- Материальные затраты;
- Амортизация;
- Затраты на оплату труда
- Отчисления на социальные нужды;
- Прочие расходы

Рассмотрим динамику изменений в расходах по обычным видам деятельности предприятия ООО «Демпи» за 2014-2016гг. в нижеприведенной таблице 2.23 и на рисунке 2.12.

Таблица 2. 23 Динамика изменений в затратах по обычным видам деятельности ООО «Демпи» за 2014-2016гг. в тыс.руб.

Наименование показателя	2014г.	2015г.	2016г.	Абсолютное Отклонение (+,-)		Относительное отклонение, %	
				2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
Материальные затраты	15 869	18 267	20 361	2 398	2 094	1,15	1,11
Амортизация	50	33,340	25	131	2 664	1,03	1,53
Расходы на оплату труда	3120	3 600	4 020	480	420	1,15	1,12
Отчисления на социальные нужды	993	1 072	1 440	79	368	1,08	1,34
Прочие затраты	4 769	4 536	5 991	-233	1 455	0,95	1,32
Итого по элементам	29 629	33 117	39 485	3 488	6 368	1,12	1,19

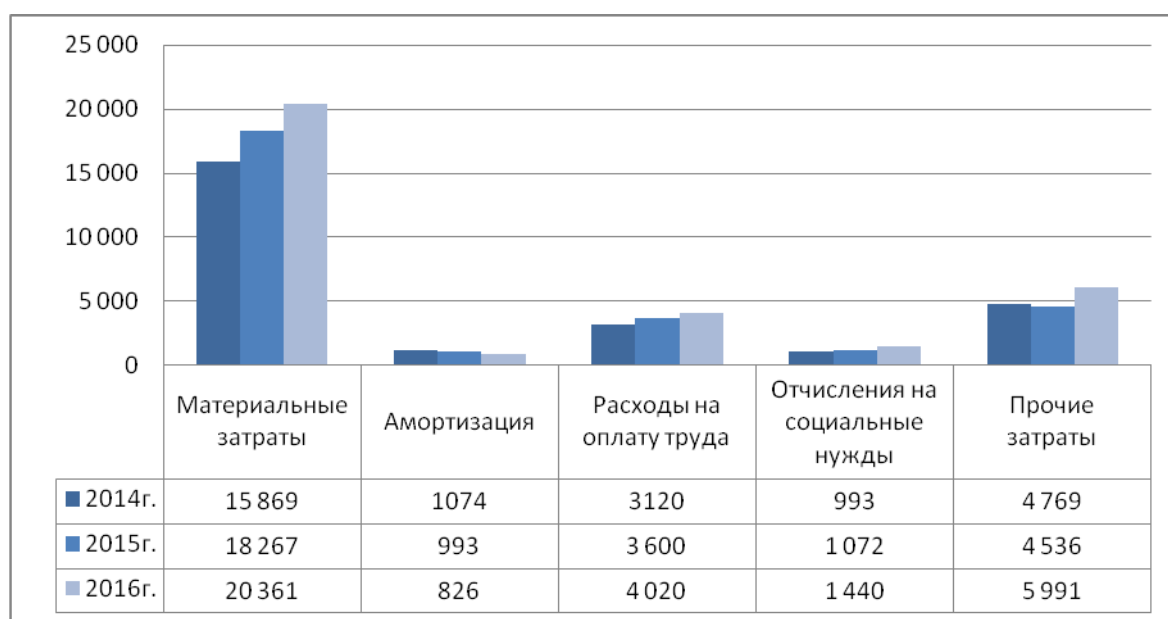


Рисунок 2.4 – Динамика затрат ООО «Демпи» за 2014-2016гг. (тыс.руб)

Из выше представленных данных можно сделать вывод о преобладающей доле материальных затрат в общей структуре затрат. Материальные затраты выросли к 2015 году на 2398 тыс.руб., или на 15,11%, а к 2016 году так же увеличились на 2 094тыс.руб. или на 11,46%.

Амортизация имеет тенденцию к уменьшению. В период с 2014 по 2015 года она снизилась на 81 тыс. руб. или на 7,54%, а к 2016 году снизилась на 167 тыс. руб., или на 16,82%.

Затраты на оплату труда имеют тенденцию к росту. Они выросли на 480 тыс. руб. или 15,38% в 2014 году, а в 2015 году их рост составил 420 тыс. руб., или 11,67% и на конец 2016 года они составили 4 020 тыс. руб. Увеличение этого показателя говорит о том, что на предприятии происходит рост штата сотрудников.

Так же происходит постоянный рост показателя «Отчисления на социальные нужды», которые увеличились в период с 2014-2015 года на 79 тыс. руб., или на 7,96% и в период с 2015-2016 года на 368 тыс. руб., или 34,33%.

Прочие затраты по отношению 2015 года к 2014 году снизились на 233 тыс. руб. или на 5,12%. В период с 2015-2016 года статья прочие затраты увеличилась на 1 455 тыс. руб. или на 32,08%. К прочим затратам относятся:

- арендные платежи за арендуемое имущество, в том числе принятое в порядке лизинга;
- затраты на командировки по установленным нормам;
- оплата услуг по охране имущества, в том числе за пожарную и сторожевую охрану сторонними организациями и собственной службой безопасности, выполняющей функции защиты банковских и хозяйственных операций;
- расходы на оплату консультационных и аудиторских услуг;
- расходы на рекламу;
- на подготовку и переподготовку кадров.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ООО «ДЕМПИ»

3.1 Сущность инвестиционного мероприятия

В связи с нехваткой мест в детских садах и, как следствие, ухудшение детского дошкольного развития детей, растет потребность в качественном образовании и обучении детей дошкольного возраста.

Сущность инвестиционной идеи основана на создании нового развивающего детского центра. Открытие данного центра приведет к увеличению выручки ООО «Демпи».

Проблема нехватки мест в детских садах сегодня является очень актуальной. Данная проблема имеет место в каждом российском городе. Город Мегион не является исключением. В настоящее время на очереди в детские сады стоит 2789 детей.

Для решения данной проблемы можно воспользоваться таким вариантом, как создания нового развивающего детского центра.

Достоинствами такого детского центра являются:

- Подход к воспитанию ребенка.

Специалисты не просто сиделки, которые должны проследить за ребенком во время отсутствия родителей, они прикладывают все усилия, чтобы ребенок развивался играя. С воспитанниками занимаются, играют, проводят конкурсы и т. д.;

- Высокий профессионализм педагогов;
- Применение на практике новейших и инновационных методик воспитания и образования;
- Возможность посещения, как полного дня, так и отдельных занятий.



Рисунок 3.1 – Детский развивающий центр

Кроме того, в составе детского развивающего центра будут:

1. Развивающие занятия с детьми с 2 до 3 лет;
3. Подготовка к школе;
4. Английский язык (групповые и индивидуальные занятия);
5. Уроки этикета;
6. Актерское мастерство;
7. Развивающие занятия с детьми с 4 до 5 лет;

Таким образом, можно сказать, что открытие данного развивающего центра будет наилучшим вариантом для решения проблемы нехватки мест в детских садах.

Однако для реализации развивающего центра необходимо произвести единовременные затраты в размере 4 800 тыс.руб.

Данные о капитальных затратах представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Капитальные вложения на приобретение оборудования

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес в % к итогу
1.Открытие развивающего центра		
1.1 Приобретение квартиры	3 900,00	81,25
1.2. Проектные работы	50,00	1,04
1.3. Работы по ремонту помещения	250,00	5,21
1.4 Технологическое оборудование, включая предметы интерьера	600,00	12,5
Итого	4 800,00	100,00

Помимо единовременных затрат, реализация данного инвестиционного проекта приведет к увеличению текущих издержек, которые представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Текущие издержки

Наименование	Всего текущих затрат, тыс. руб.
1. Материальные затраты	2 484,48
1.1 Затраты на электроэнергию	12,75
1.2 Сырье и материалы	420
1.3 Заработная плата	1 500
1.4 Социальные выплаты	450
2. Амортизация основных фондов	600
3. Прочие затраты	301,73
Итого затрат:	3 309,48
Текущие издержки без амортизации	2 684,48

Текущие издержки по данному проекту состоят из следующего:

1. Затраты на электроэнергию в сумме 12 746,4 рублей, рассчитаны на основе потребления электроэнергии 4-х комнатной квартиры (в том числе электроприборы) :

$$\mathcal{E}=425\text{Кв}\cdot 2,5 \text{ руб}\cdot 12 \text{ месяцев} =12\ 746,4 \text{ руб.}$$

2. Затраты на сырье и материалы в сумме 420 тыс.руб., включают в себя развивающие игрушки, учебники, расходные материалы для уроков (бумага, краски, клей, пластилин и прочее).

Таблица 3.3 – Затраты на сырье и материалы

Наименование	Количество	Цена	Сумма
Бумага	15	300	4 500
Тетрадь в клетку 12 л	50	10	500
Тетрадь в линейку 12 л	50	10	500
Цветные карандаши (12цв)	10	200	2 000
Простые карандаши	15	6	90
Фломастеры (24 цв)	10	100	1 000
Восковые мелки (6 цв)	10	80	800
Клей карандаш	10	30	300
Ручки	15	10	150
Цветная бумага	25	30	750
Цветной картон	25	80	2 000
Раскраски	20	50	1 000
Краски гуашь (12 цв)	10	300	3 000
Краски акварель (12 цв)	25	100	2 500
Пальчиковые краски 4 цв)	15	100	1 500
Палитра	15	20	300
Кисти	25	10	250
Непроливайка	18	20	360
Ножницы	15	150	2 250
Пластилин (12 цветов)	25	130	3 250
Тесто для лепки (6 цветов)	15	200	3 000
Кинетический песок	10	500	5 000
Всего	438	2 286	35 000

Данная таблица показывает сумму на сырье и материалы за месяц, следовательно сумма за год будет следующая:

Затраты на сырье и материалы = 35 000 руб * 12 месяцев = 420 000 рублей.

3. Заработная плата рассчитывается исходя из следующей таблицы:

Таблица 3.4 - Заработная плата работников ООО «Демпи»

Должность	Кол-во ед.	Оклад	Сумма
Администратор	2	15 000	30 000
Преподаватель	4	20 000	80 000
Охранник	1	10 000	10 000
Уборщица	1	5 000	5 000
Итого	8		125 000

Рассчитаем заработную плату за год:

$$\text{ЗП} = 125\,000 \text{ руб.} \cdot 12 \text{ мес} = 1\,500 \text{ тыс. руб.}$$

4. Социальные выплаты в сумме 450 тыс.руб., рассчитаны исходя из заработной платы. Ставка составляет 30%, тогда:

$$\text{СВ} = 1\,500 \text{ тыс. руб.} \cdot 30\% = 450 \text{ тыс.руб.}$$

5. Амортизация основных фондов составляет 600 тыс. руб. Годовая норма амортизации считается, исходя из срока полезного использования ($100\% : 8 \text{ л} = 12,5\%$). Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.5 – Расчет амортизационных отчислений

Наименование	Стоимость оборудования, тыс. руб.	Норма годовой амортизации, %	Сумма амортизации, тыс. руб.
Оборудование помещения	4 800	12,5	600

6. К прочим затратам отнесена плата за рекламу, противопожарная сигнализация, охранная, услуги связи, в размере 301 731,6 руб.

Таблица 3.6 – Расчет прочих затрат

Наименование	Сумма, тыс.руб.
Расходы на рекламу	204
Расходы на противопожарную сигнализацию	10,53
Расходы на подготовку и переподготовку кадров	40
Расходы на услуги связи и интернет	12
Расходы на форму для сотрудников	35,2
Итого	301,73

Осуществление данных затрат (единовременных и текущих) будет являться целесообразным в случае получения экономического эффекта в размере 4 800 тысяч рублей в год.

Данный экономический эффект от создания детского развивающего центра за счет прироста выручки реализуемых там услуг.

Детский центр будет осуществлять работу по следующему графику:

ПН – с 13:00 до 20:00

ВТ – Выходной

СР – с 12:00 до 20:00

ЧТ - Выходной

ПТ - с 13:00 до 20:00

СБ – с 10:00 до 18:00

ВС – с 11:00 до 18:30

Итого часов в неделю 37,5, а в месяц 150.

Допустим, что количество часов в месяц составляет 150 часов.

Количество помещений равно трем.

Средняя наполняемость группы 5 человек

Средняя стоимость одного занятия 300 рублей

Тогда выручка составит:

$V = 150 * 3 * 5 * 300 = 675$ тыс. руб. в месяц

Данные расчетов представлены в таблице 3.6.

Таблица 3.7 - Экономический эффект

Наименование	Значение
1. Выручка от реализации услуг в детском развивающем центре, тыс.руб.	675
2. Количество месяцев	12
3. Экономический эффект, тыс.руб.	8 100

Таким образом можно сделать вывод, что общий экономический эффект составит в год 8 100 тысячи рублей.

3.2 Оценка коммерческой эффективности и финансовой реализуемости инвестиционного проекта

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

го проекта. Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его 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 определяемый как:

$$K_d = 1/(1+E)^t, \quad (5)$$

где K_d – коэффициент дисконтирования;

E – норма дисконта;

t – шаг реализации инвестиционного проекта.

Открывая новую деятельность (фитнес – центра «Надежда») необходимо понимать, является ли данный проект эффективным, для этого необходимо оценить его коммерческую эффективность.

Производя оценку эффективности инвестиционного проекта приводится перечень показателей коммерческой эффективности:

1. Чистый доход ЧД, который представляет собой сальдо денежных потоков от инвестиционной и операционной деятельности:

$$\text{ЧД} = \Phi_{\text{и}} + \Phi_{\text{о}} \quad (6)$$

Где $\Phi_{\text{и}}$ – денежный поток от инвестиционной деятельности

$\Phi_{\text{о}}$ – денежный поток от операционной деятельности

2. Чистый дисконтированный доход ЧДД, определяемый как произведение чистого дохода и коэффициента дисконтирования.

$$\text{ЧДД} = \text{ЧД} * \alpha \quad (7)$$

3. Индекс доходности инвестиций ИДИ, определяемый отношением интегрального дисконтированного денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине интегрального дисконтированного денежного потока от инвестиционной деятельности:

$$\text{ИДИ} = \Phi_{\text{оинт}} / |\Phi_{\text{инт}}| \quad (8)$$

4. Индекс доходности затрат ИДЗ, определяемый отношением суммарного дисконтированного притока средств к суммарному дисконтированному оттоку средств:

$$\text{ИДЗ} = \frac{\sum_{t=1}^T \text{Приток}_t * \alpha^t}{\sum_{t=1}^T \text{Отток}_t * \alpha^t} \quad (9)$$

При этом суммарный дисконтированный приток средств складывается из притоков от инвестиционной и операционной деятельности, а суммарный отток – из оттоков инвестиционной и операционной деятельности.

5. Внутренняя норма доходности ВНД – это такая норма дисконта, при которой интегральный ЧДД равен нулю. Внутренняя норма доходности определяется либо методом простого подбора нормы дисконта, либо графически.

6. Срок окупаемости инвестиций – это период времени, за который вложенный в проект средства возвращаются инвестору в виде прибыли. При наступлении срока окупаемости накопленный чистый дисконтированный доход меняет знак – из отрицательного становится положительным.

Условием коммерческой эффективности инвестиционного проекта является положительное значение интегрального ЧДД, а также значения ИДИ и ИДЗ, превышающие единицу.

Для того, чтобы правильно оценить коммерческую эффективность инвестиционного проекта, необходимо правильно определить денежные потоки, значения которых используются в расчетах. Любой денежный поток представляет собой разницу между притоком и оттоком денежных средств:

$$\Phi = \text{П} - \text{О} \quad (10)$$

Порядок расчета притоков и оттоков денежных средств различаются в зависимости от характера денежного потока. Отток средств от инвестиционной деятельности – это все инвестиции, связанные с реализацией проекта (инвестиции в основные фонды, в первоначальный оборотный капитал, в нематериальные активы). Приток средств от инвестиционной деятельности образуется в случае продажи активов и определяется доходом от этой продажи. Операционная деятельность – это деятельность, связанная с производством и реализацией продукции. В отток средств от операционной деятельности входят себестоимость продукции за вычетом амортизации и затраты по выплате налогов и прочих обязательных платежей. Притоком средств от операционной деятельности является выручка от реализации продукции.

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

- продолжительность планирования 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят год;
- норма дисконтирования принята на уровне 14%;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования и приняты на уровне 2017 года;
- инфляция отсутствует.

Норма дисконта установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 10% ;

- риск недополучения прибыли - 4 %.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта «Детский развивающий центр» как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности данного инвестиционного проекта представлены в таблицах 3.8–3.12.

Таблица 3.8 - Расчет денежных потоков для оценки коммерческой эффективности проекта

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
Инвестиции, тыс.руб	4800	0	0	0	0
Годовая выручка, тыс.руб		8100	8100	8100	8100
Текущие затраты (без амортизации), тыс.руб		3 631	3631	3631	3631
Амортизация, тыс.руб /год		600	600	600	600
Валовый доход		3 869	3 869	3 869	3 869
Налоговые и прочие обязательные платежи, тыс.руб/год		773,8	773,8	773,8	773,8
Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-4800	0	0	0	0
Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб		3 095	3 095	3 095	3 095
Денежный поток от операционной деятельности нарастающим итогом, тыс.руб	0	3 095	6 190	9 286	12 381

Рассчитав денежные потоки необходимо рассчитать показатели коммерческой эффективности.

Таблица 3.9 – Расчет ЧД и ЧДД

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-4800	0	0	0	0
2. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб		3 095	3 095	3 095	3 095
3. Чистый доход (ЧРД), тыс. руб	-4 800	3 095	3 095	3 095	3 095
ЧРД нарастающим итогом, тыс.руб.	-4 800	-1 705	1 390	4 486	7 581
4. Коэффициент дисконтирования	1,000	0,877	0,769	0,675	0,592
5. ЧДД, тыс.руб	-4800	2715	2382	2089	1833
6. ЧДД нарастающим итогом, тыс руб	-4800	-2085	297	2386	4219

Интегральный ЧДД составил 4219 тыс.руб.

Индексы доходности достаточно определить для завершающего шага расчета (они будут характеризовать интегральную эффективность проекта). Что бы определить индекс доходности инвестиций, требуется рассчитать интегральные дисконтированные денежные потоки от инвестиционной и операционной деятельности (таблица 3.10).

Таблица 3.10- Расчет интегральных дисконтированных денежных потоков

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-4800	0	0	0	0
2. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб		3 095	3 095	3 095	3 095
3. Коэффициент дисконтирования	1	0,877	0,769	0,675	0,592
4. Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-4800	0	0	0	0
5. Дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности нарастающим итогом, тыс.руб	-4800	-4800	-4800	-4800	-4800
6. Дисконтированный денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	0	2715	2382	2089	1833
7. Дисконтированный денежный поток от операционной деятельности нарастающим итогом, тыс.руб	0	2715	5097	7186	9019

Интегральный дисконтированный денежный поток от инвестиционной деятельности составил –4800тыс.руб, интегральный денежный поток от операционной деятельности равен 9019 тыс.руб.

Определи индекс доходности инвестиций:

$$\text{ИДИ} = 9019 / |-4800| = 1,88$$

Индекс доходности инвестиций составил 1,88, это означает, что на 1 рубль, инвестированный в данный проект, инвестор получит 1,88 руб. дохода.

Следующий показатель, который надо рассчитать – это индекс доходности затрат. Для этого надо сначала определить суммарные дисконтированные притоки и суммарные дисконтированные оттоки средств (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Расчет дисконтированных притоков и оттоков средств

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
1. Приток средств от инвестиционной деятельности (доход от продажи активов), тыс.руб	0	0	0	0	0
2. Приток средств от операционной деятельности (выручка), тыс.руб	0	8 100	8 100	8 100	8 100
3. Итого притоков, тыс.руб	0	8 100	8 100	8 100	8 100
4. Коэффициент дисконтирования	1	0,877	0,769	0,675	0,592
5. Дисконтированный притоки, тыс.руб	0	7105	6233	5467	4796
6. Дисконтированный притоки нарастающим итогом, тыс.руб	0	7105	13338	18805	23601
7. Отток средств от инвестиционной деятельности (инвестиции) тыс.руб	4800	0	0	0	0
8. Отток средств от операционной деятельности (затраты без амортизации+налоги) тыс.руб	0	4405	4405	4405	4405
9. Итого оттоков, тыс.руб	4800	4405	4405	4405	4405
10. Дисконтированный оттоки, тыс.руб	4800	3864	3389	2973	2608
11. Дисконтированный оттоки нарастающим итогом, тыс.руб	4800	8664	12053	15026	17634

Суммарные дисконтированные притоки средств составили 23601тыс.руб, а суммарные дисконтированные оттоки средств равны 17634 тыс.руб. Определим индекс доходности затрат:

$$\text{ИДЗ} = 23601 / 17634 = 1,34$$

Индекс доходности затрат составил 1,34 это говорит о том, что на рубль затрат по проекту приходится 1,34 рубля дохода.

Следующий показатель коммерческой эффективности – это внутренняя норма доходности (ВНД). ВНД целесообразно определить графически.

Таблица 3.12 – Расчет значений чистого дисконтированного дохода в зависимости от ставки дисконтирования В тыс. руб

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2018	1 2019	3 2020	3 2021	4 2022	
0	-4 800,00	3 095,20	3 095,20	3 095,20	3 095,20	7 580,80
0,1	-4 800,00	2 813,82	2 558,02	2 325,47	2 114,06	5 011,37
0,2	-4 800,00	2 579,33	2 149,44	1 791,20	1 492,67	3 212,65
0,3	-4 800,00	2 380,92	1 831,48	1 408,83	1 083,72	1 904,95
0,4	-4 800,00	2 210,86	1 579,18	1 127,99	805,71	923,74
0,5	-4 800,00	2 063,47	1 375,64	917,10	611,40	167,60
0,52589	-4 800,00	2 028,46	1 329,36	871,20	570,95	0
0,6	-4 800,00	1 934,50	1 209,06	755,66	472,29	-428,48
0,7	-4 800,00	1 820,71	1 071,00	630,00	370,59	-907,70

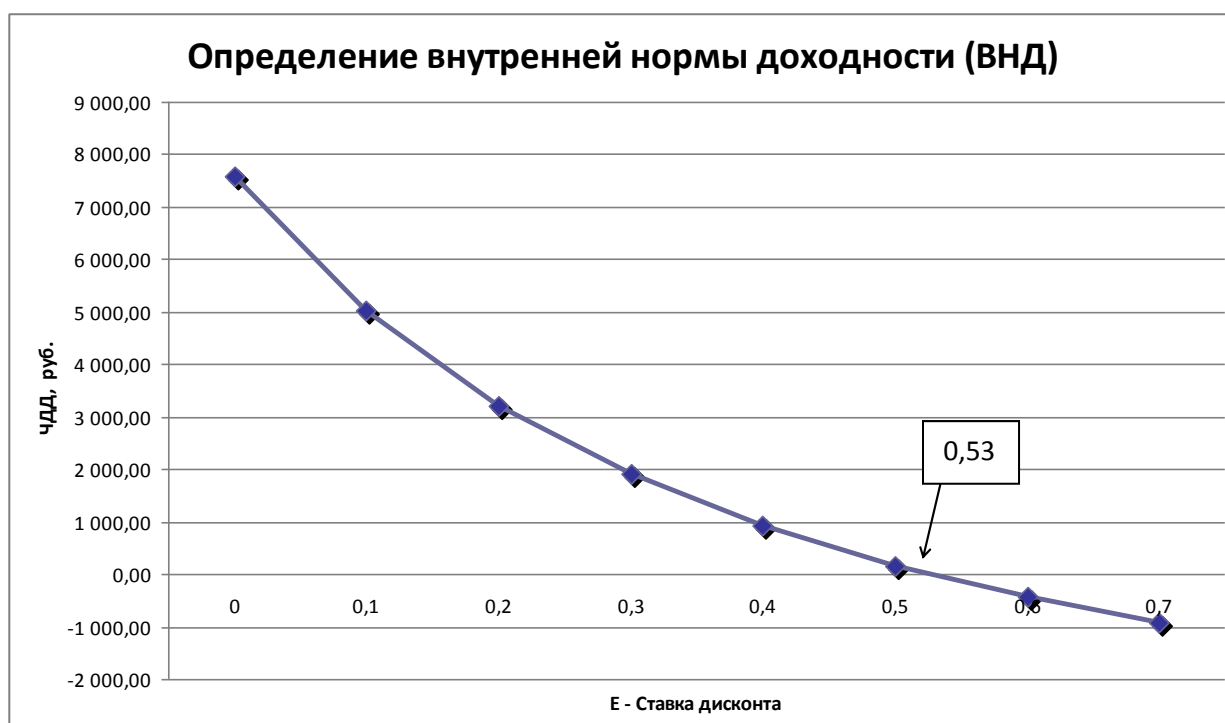


Рисунок 3.2 – Графическое определение ВНД

На графике внутренняя норма доходности – это точка пересечения прямой с осью абсцисс. В данном случае ВНД составляет примерно 53% , это означает, что в случае, если норма дисконта станет равной 53%, то интегральный ЧДД по проекту будет равен нулю, следовательно проект станет неэффективным.

Срок окупаемости проекта по дисконтированным потокам рассчитывается по следующей формуле:

$$T_{ок} \approx t_- - \frac{ЧДД_-}{ЧДД_+ - ЧДД_-}, \text{ где} \quad (11)$$

t_- - последний период реализации проекта, при котором разность накопленного дисконтированного дохода и дисконтированных затрат принимает отрицательное значение

ЧДД- - последнее отрицательное значение ЧДД

ЧДД+ - первое положительное значение ЧДД

$$T_{ск} = 1 - (-2085/(297-(-2085)))= 1,88$$

Срок окупаемости равен 1 год 11 месяцев

В дипломном проекте были рассчитаны все показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта.

Интегральный ЧДД равен 4219 руб. > 0,

ИДИ=1,88 > 1,

ИДЗ=1,34 > 1,

ВНД=53% > Е.

Рассчитав все показатели, можно сделать вывод, что инвестиционный проект «Детский развивающий центр» является коммерчески эффективным.

Так как проект в целом признан коммерчески эффективным, перейдем к оценке финансовой реализуемости проекта, то есть к оценке достаточности финансовых ресурсов для реализации проекта.

Таблица 3.13 – Оценка финансовой реализуемости инвестиционного проекта

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
Денежный поток от инвестиционной деятельности					
1. Денежный поток от инвестиционной деятельности, тыс.руб	-4800	0	0	0	0
Денежный поток от операционной деятельности					
2. Текущие затраты (без амортизации), тыс.руб	0	3 631	3 631	3 631	3 631
3. Годовая выручка, тыс.руб	0	8 100	8 100	8 100	8 100

Продолжение таблицы 3.13 – Оценка финансовой реализуемости инвестиционно-го проекта

Показатели	2018	2019	2020	2021	2022
	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год
4. Амортизация, тыс.руб /год	0	600	600	600	600
5. Налоговые и прочие обязательные платежи, тыс.руб/год	0	773,8	773,8	773,8	773,8
6. Денежный поток от операционной деятельности, тыс.руб	0	3 095	3 095	3 095	3 095
Денежный поток от финансовой деятельности					
7. Собственные средства инвестора, тыс. руб.	4800				
8. Денежный поток от финансовой деятельности	4800	0	0	0	0
Показатели финансовой реализуемости проекта					
9. Текущее сальдо, тыс. руб. (п1+п6+п8)	0	3 095	3 095	3 095	3 095
10. Накопленное сальдо, тыс. руб.	0	3 095	6 190	9 286	12 381

Проведенные расчеты показали, что при такой схеме финансирования проект является финансово реализуемым.

Таблица 3.14 – Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-4 800,00				
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-4 800,00				
Поток реальных средств от операционной деятельности	0,00	3 095,20	3 095,20	3 095,20	3 095,20
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	0,00	2 715,09	2 381,66	2 089,17	1 832,61
Чистый реальный доход (ЧРД)	-4 800,00	-1 704,80	1 390,40	4 485,60	7 580,80
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-4 800,00	-2 084,91	296,74	2 385,92	4 218,52
Сальдо денежных потоков (СДП)		3 095,20	6 190,40	9 285,60	12 380,80

Далее представим показатели коммерческой эффективности проекта в графическом виде (рисунок 3.3).

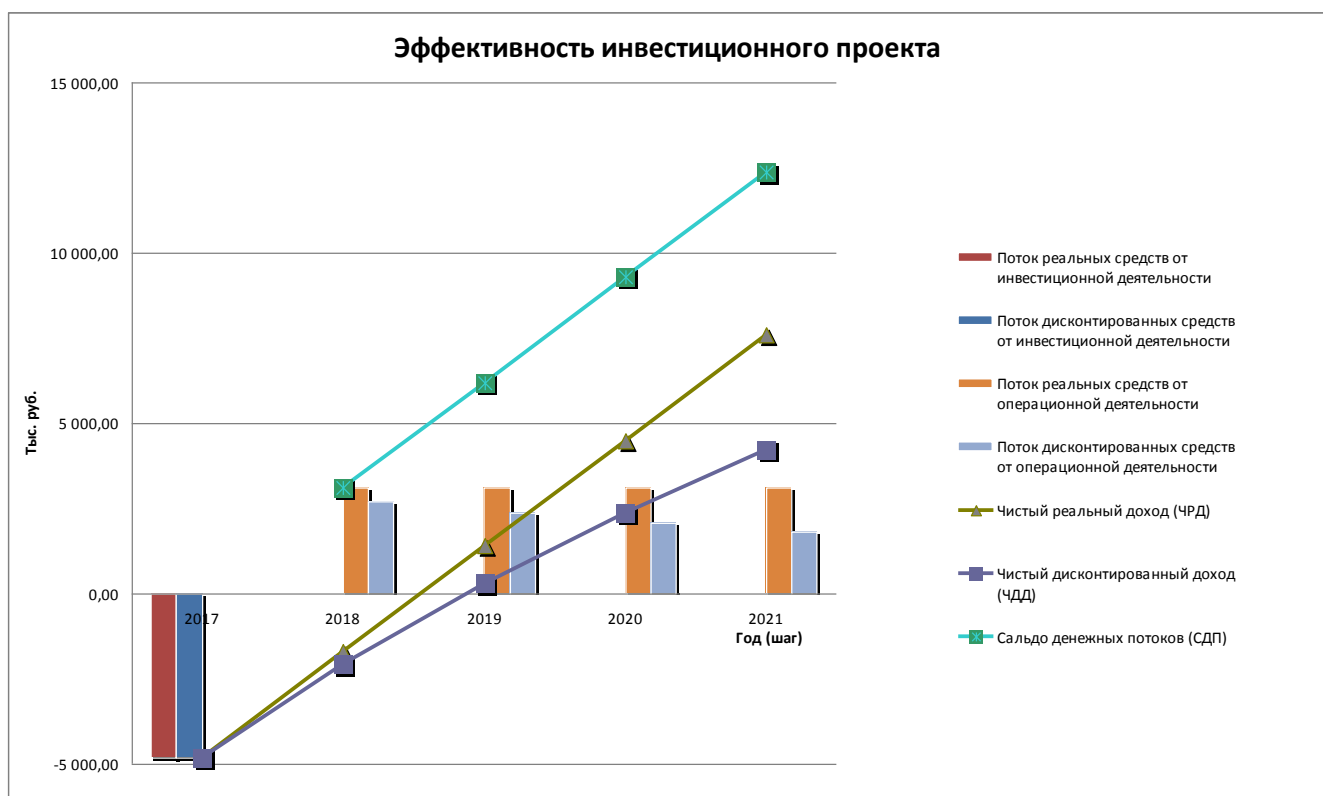


Рисунок 3.3 –Показатели коммерческой эффективности проекта

Таким образом, можно сказать, что реализация данного мероприятия позволит предприятию существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Анализ чувствительности - стандартный метод количественного анализа, который заключается в изменении значений критических параметров (в нашем случае экономического эффекта, текущих издержек и налогов), подстановке их в финансовую модель проекта и расчете показателей эффективности проекта при каждом таком изменении. Анализ чувствительности можно реализовать с помощью как специализированных программных пакетов (ProjectExpert, «Альт-Инвест»), так и программы Excel.

Таблица 3.14 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	843,80			4 219,00			7 594,20
Текущие издержки		6 666,02		4 219,00		1 771,98	
Налоги			4 261,19	4 219,00	4 176,81		

На рисунке 3.4 представлена диаграмма «Анализ чувствительности проекта к риску» для предлагаемого мероприятия.

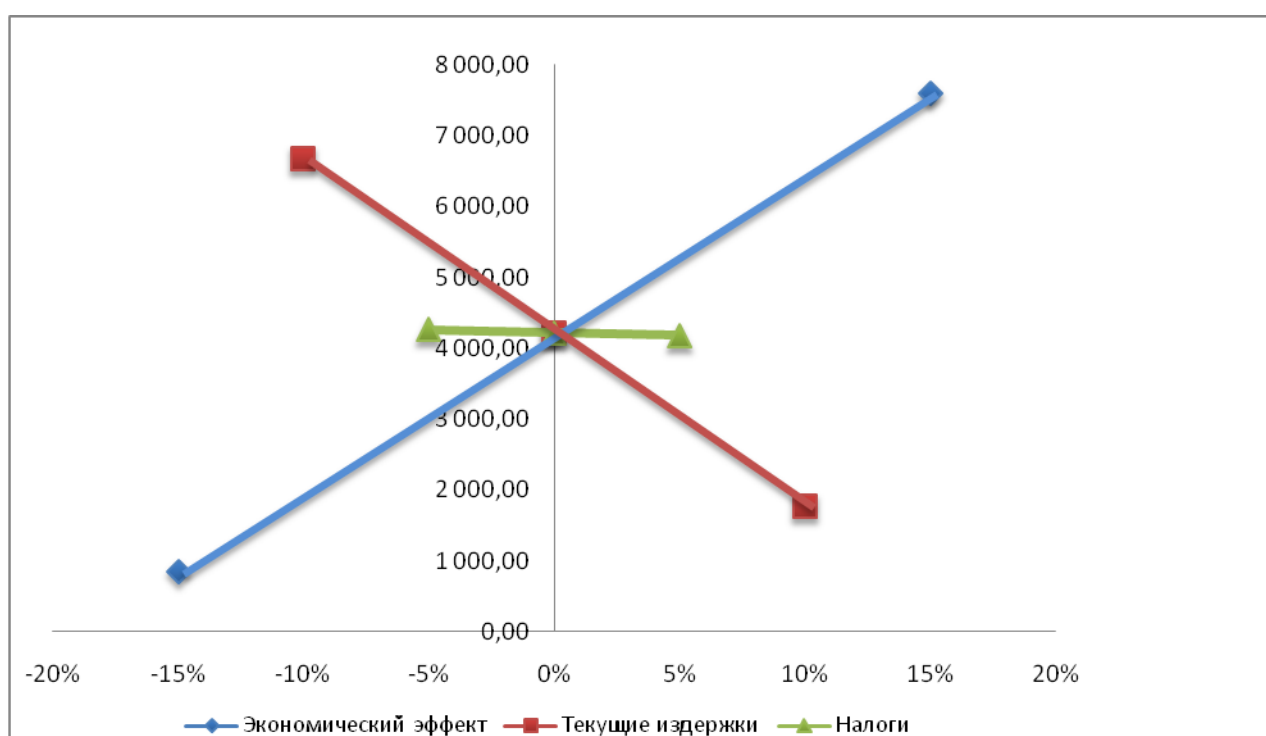


Рисунок 3.4 – Диаграмма «Анализ чувствительности проекта к риску»

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Анализ чувствительности проекта к риску», мы можем сделать вывод, что данный проект имеет незначительный уровень риска, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе проведения исследования на первоначальном этапе была дана общая характеристика ООО «Демпи», а также отрасли, в которой данное предприятие осуществляет свою деятельность. Приоритетным направлением деятельности предприятия является продажа детских товаров.

Перспективной для развития предприятия является стратегия повышения экономической эффективности предприятия путем внедрения детского центра.

Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия строился на основе изучения: состава и структуры баланса, финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, деловой активности и рентабельности.

В настоящих условиях хозяйственной деятельности любому предприятию рационально периодически проводить всесторонний финансовый анализ своего состояния, в целях обнаружения недостатков работы предприятия, причин их возникновения и разработки конкретных рекомендаций по совершенствованию деятельности.

Проблема нехватки мест в детских садах сегодня является очень актуальной. Данная проблема имеет место в каждом российском городе. Город Мегион не является исключением. В настоящее время на очереди в детские сады стоит 2789 детей.

Для решения данной проблемы можно воспользоваться таким вариантом, как создания нового развивающего детского центра.

Основными затратами на внедрение проекта являются: приобретение квартиры, проектные работы, работы по ремонту помещения и приобретение технологического оборудования, включая предметы интерьера.

В общей сложности для реализации проекта потребуются инвестиции в размере 4 800 тысяч рублей.

Чистый реальный доход проекта составит 7581 тысяч рублей, чистый дисконтированный доход – 4219 тысяч рублей. Индекс доходности составляет 1,88.

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

Таким образом, можно сказать, что реализация данного мероприятия позволит предприятию существенно повысить эффективность деятельности и выйти на новый качественный уровень своего развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Бизнес - планирование: Учебник для вузов / Под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 816 с.
- 2 Бочаров, В. В. Инвестиционный менеджмент / В.В. Бочаров – СПб: Питер, 2012. – 160с.
- 3 Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции: учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – М.: КНОРУС, 2014. – 304с.
- 4 Бухгалтерская отчетность ООО «Демпи» за 2014-2016 года.
- 5 Волков, О.И. Экономика предприятия: Курс лекций / О. И. Волков, В.К. Скляренко. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 280 с.
- 6 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебник / О.В. Ефимова.-3-е изд., испр. и доп.- М.:Омега-Л, 2012.- 351 с.
- 7 Ковалев, В.В. методы оценки инвестиционных проектов / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2012. – 144с.
- 8 Липсиц, И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа / И.В. Липсиц, В.В. Конов – М.: Издательство БЕК, 2013.
- 9 Лихтерман, С.С. Бизнес-планирование: учебное пособие / С.С. Лихтерман – М.: Горная книга, 2011. – 205с.
- 10 Минько, И.С. Бизнес-планирование инновационных проектов: учебное пособие / И.С. Минько. – СПб.: издательство ЮНИТИ, 2014. – 171 с.
- 11 Нешиной, А.С. Инвестиции / А.С. Нешиной – М.: Дашков и К, 2012. – 372 с.
- 12 Подъяблонская, Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятия / Л.М. Подъяблонская // Финансы. – 2011. - №12.
- 13 Сухова, Л.Ф. Практикум по разработке бизнес- плана и финансовому анализу предприятия / Л.Ф. Сухова, Н.А. Чернова – М.: Финансы и статистика, 2012. – 103 с.

14 Устав ООО «Демпи».

15 Харин, А.Г. Бизнес-планирование инновационных проектов: учебно-методическое пособие / А.Г. Харин – Калининград: Издательство БФУ им. И.Канта, 2011. – 186 с.