

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 директор  
/ Л.М.Ватутина /  
29 мая 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой, д.э.н.  
/Н.В. Зяблицкая/  
3 июня 2017 г.

---

Финансово-экономическая целесообразность внутренней  
реорганизации ООО «АЗОВ»

---

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОМУ КВАЛИФИКАЦИОННОМУ ПРОЕКТУ  
ЮУрГУ – 38.03.01.2017 070.ПЗ ВКП

Консультанты, (должность)  
зав.каф., д.э.н., доц.  
/Н.В.Зяблицкая/  
2017 г.

Руководитель проекта  
нач. ПЭС ООО «ЗСПК»  
/ Н.В. Ундалова /  
27 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)  
2017 г.

Автор проекта  
обучающийся группы НвФл-415  
/Д.Ю.Мануилова /  
26 мая 2017 г.

Консультанты, (должность)  
2017 г.

Нормоконтролер  
/Н.В.Назарова/  
27 мая 2017 г.

Нижневартовск 2017

## АННОТАЦИЯ

Мануилова Д.Ю. Финансово – экономическая целесообразность внутренней реорганизации ООО «АЗОВ». – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл - 415, 97 с., 20 ил., 58 таб., библиогр. список – 29 наим., 3 прил., 15 л. слайдов

Дипломный проект выполнен с целью разработки стратегических направлений развития для ООО «АЗОВ».

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

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

По результатам деятельности предприятия рассмотрена стратегия повышения уровня выручки. Для это было предложено введение хлебо-печки, печь для куры гриль, по результатам которых повышается эффективность использования ресурсов, увеличивается прибыль.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОТРАСЛИ (Разработала Мануилова Д.Ю.).....	9
1.1 История создания и развития организации.....	9
1.2 Цель и виды деятельности ООО «АЗОВ».....	10
1.3 Организационно-правовой статус предприятия.....	10
1.4 Характеристика структуры предприятия.....	12
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации.....	14
1.6 SWOT – АНАЛИЗ.....	21
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (Разработала Нидялкова К.Н.).....	24
2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «АЗОВ».....	24
2.2 Анализ состава и структуры баланса .....	25
2.3. Оценка динамики и структуры пассива баланса.....	30
2.4 Анализ финансовой устойчивости предприятия.....	33
2.4.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости.....	33
2.4.2 Абсолютные показатели финансовой устойчивости.....	35
2.5 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	37
2.5.1 Оценка ликвидности баланса.....	37
2.5.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособно- сти.....	40
2.6 Оценка деловой активности предприятия.....	42
2.7 Оценка рентабельности предприятия.....	44
2.8 Анализ затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг).....	46
3 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО РЕОРГАНИЗАЦИИ ООО«АЗОВ».....	49

3.1 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов (Разработала Нидялкова К.Н.).....	49
3.2 Инвестиционный проект внедрение мини-пекарни и печи для кур гриль (Разработала Нидялкова К.Н.).....	52
3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия (Разработала Нидялкова К.Н.).....	61
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску (Разработала Нидялкова К.Н.).....	69
3.5 Инвестиционный проект внутренняя реорганизация ООО «АЗОВ» (Разработала Мануилова Д.Ю.).....	71
3.6 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия (Разработала Мануилова Д.Ю.).....	80
3.7 Анализ чувствительности проекта к риску (Разработала Мануилова Д.Ю.) .....	86
3.8 Сравнительный анализ проектов «Внедрение мини-пекарни и печи для кур гриль» и «Внутренняя реорганизация» (Разработала Нидялкова К.Н.) .....	88
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	91
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	92
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ А Организационная структура ООО «АЗОВ».....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Бухгалтерский анализ .....	95
ПРИЛОЖЕНИЕ В Отчет о прибылях и убытках.....	97

## ВВЕДЕНИЕ

Основной целью оценки эффективности деятельности торгового предприятия является заключение о жизнеспособности предприятия и возможности его дальнейшего развития на основе всестороннего анализа. При этом одновременно развивается и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса.

Объектом исследования выступает компания ООО «АЗОВ».

Предметом исследования является обоснование и оценка инвестиционных вложений во внедрение технических оборудований.

Цель дипломного проекта состоит в оценке финансово-хозяйственной деятельности ООО «АЗОВ» и внедрении техники для повышения эффективности работы предприятия, увеличения прибыли. Для раскрытия поставленной цели были определены следующие задачи:

- дать характеристику ООО «АЗОВ» и отраслевым особенностям его функционирования ;
- проанализировать динамику основных показателей деятельности ООО «АЗОВ»;
- провести анализ финансового состояния предприятия, а именно анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия;
- оценить эффективность финансовых вложений.

# 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОТРАСЛИ

## 1.1 История создания и развития организации

Дата регистрации — 15 мая 2008 года, регистратор — Межрайонная Инспекция ФНС России №6 по ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМУ автономному округу - ЮГРЕ. Полное официальное наименование — ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "АЗОВ". Затем начинает действовать программа обновления магазинов и перепозиционирования сети, в ассортименте магазина появилась больше скоропортящихся товаров снижена уплотненность расстановки товаров на прилавках. В последующем произошло расширение магазина и его ассортимента. В продажи появились фермерские продукты, такие как: перепила, утки, индоутки, куры, парное мясо, молочная продукция, яйца.

За несколько лет продуктивной работы магазин «АЗОВ» показал себя с лучшей стороны. Так с целью анализа качества и привлекательности некоторых продуктов и торговых новинок в магазине периодически проводятся дегустации и выставки продажи, о которых заблаговременно информируют покупателей. Эффективная деятельность магазина объясняется комфортным для клиентов месторасположением магазина, значительным ассортиментом высококачественного товара, всегда дружелюбными и вежливыми отношением обслуживающего персонала.

Также в магазине имеются световые витрины, вывески, где указаны отделы, в которых можно купить нужный покупателю товар.

Юридический и фактический адрес: 628600, ТЮМЕНСКАЯ область, ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ автономный округ - ЮГРА, г. НИЖНЕВАРТОВСК, ул. НЕФТЯНИКОВ, д. 19

## 1.2 Цель и виды деятельности ООО «АЗОВ»

Основной вид деятельности: "Розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями". Компания также зарегистрирована в таких категориях как: "Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах", "Розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками". Директор — Ватутина Лариса

Михайловна. Организационно-правовая форма (ОПФ) — общества с ограниченной ответственностью. Тип собственности — частная собственность.

Основной целью предприятия является привлечение покупателей, создание оборота, удержание покупателей, извлечение прибыли.

Компания ООО «АЗОВ» осуществляет следующие виды деятельности (в соответствии с кодами ОКВЭД, указанными при регистрации):

- Торговля фруктами и овощами;
- Розничная торговля мяса и рыбы;
- Розничная торговля безалкогольными и алкогольными напитками ;
- Пластмассовые изделия;
- Пищевые продукты незамороженные;
- Универсальный ассортимент товаров;
- Торговля морепродуктами.

## 1.3 Организационно-правовой статус предприятия

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) является, наиболее распространенной формой ведения бизнеса. И связано это с ограниченной ответственностью, которую предоставляет данная организационно-правовая форма учредителям (участникам) ООО. А непосредственно: учредители (участники) ООО никак не отвечают по обязательствам ООО и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. В та-

ком случае, учредитель (участник) ООО максимум, что может потерять, это доля в уставном капитале, которая была внесена при учреждении, или вклад в имущество общества. Однако имеется два исключения:

1. На учредителя (участника) может быть возложена солидарная ответственность по долгам общества, если он не оплатил свою долю в уставном капитале общества, но в размере не оплаченного вклада в уставный капитал.

2. Субсидиарная ответственность по обязательствам ООО может быть возложена на учредителя (участника), в случае несостоятельности (банкротства) общества по вине его учредителя (участника) при недостаточности имущества общества по статье 3 ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью». Данная статья действует только лишь в случае преднамеренного банкротства, доказанного в судебном порядке.

ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» определяет следующим образом правовой статус ООО:

- Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) можно считать хозяйственное общество учрежденное одним или несколькими лицами, с разделенным на доли уставным капиталом, принадлежащие учредителям (участникам) ООО.

- ООО имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

- ООО может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, в случае если это не противоречит предмету и целям деятельности, определенно ограниченным уставом общества.

- Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральным законом, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Перечень лицензируемых видов деятельности.



- ООО считается юридическим лицом с момента его государственной регистрации.
- ООО создается без ограничения срока, если иное не установлено его уставом.
- ООО вправе открывать банковские счета на территории РФ и за ее пределами в установленном порядке.
- ООО должно иметь круглую печать, на котором должно быть его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения общества. Печать общества может содержать также фирменное наименование общества на любом языке народов Российской Федерации и (или) иностранном языке.
- ООО вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

В некоторых отраслях экономики есть специальные законы, которые придают свои особенности правовому статусу ООО. Например, банковская сфера, страховая и инвестиционная деятельность, деятельность в области производства сельскохозяйственной продукции, аудиторская деятельность, деятельность частных охранных и детективных предприятий.

#### 1.4 Характеристика структуры предприятия

Структура продуктового магазина подразумевает систему, позволяющую правильно и эффективно управлять организацией, вне зависимости от ее размеров и количества персонала. Правильно структурированный продовольственный магазин – это половина успеха, в особенности, если вы в этом деле пока новичок.

Разрабатывая бизнес-план продуктового магазина, следует уделить особое внимание именно внутреннему строению организации. Если представить структуру продуктового магазина в виде таблицы с иерархическими уровнями, то на самом верху будет находиться орган управления магазином.

Организационная структура ООО «АЗОВ» представлена в Приложении 1.

Обычно это директор и администратор. Основные функции органа управления продуктовым магазином – это руководство организацией и торговыми процессами, обеспечение магазина необходимым ассортиментом товара, управление персоналом, взаимодействие с арендодателями и другими внешними структурами, анализ финансовых показателей и другие.

Ниже в иерархии будет находиться финансово-экономический отдел (он может включать в себя и бухгалтерию). Основное назначение этой структурной единицы в любой организации – это управление финансовыми потоками. Для продовольственного магазина очень важна оперативность работы экономического отдела. На одном уровне с финансово-экономическим будет находиться торговый отдел. В него входят товароведы и организаторы снабжения, на которых возлагаются обязанности по учету товара, проведению инвентаризаций и ревизий, организации закупок, работе с поставщиками товаров и многое другое.

Еще одним важным элементом в структуре продуктового магазина является технический отдел. К его функциям следует отнести проверку и наладку основных систем жизнеобеспечения магазина (например, электричества, холодильного оборудования, помещений для хранения товара), а также он должен обеспечивать своевременное внедрение в работу магазина технических новинок и стремиться к оптимизации деятельности организации за счет усовершенствования технической стороны дела.

Немаловажным элементом в структуре также является служба охраны, которая контролирует порядок в магазине и ведет наблюдение над объектом.

Следующей ступенью в организационной структуре продуктового магазина являются непосредственно торговые залы. Их количество напрямую зависит от размеров магазина и численности персонала. В хорошем продовольственном магазине обязательно должны присутствовать вино-водочный, гастрономический и кондитерский отделы, которыми руководят продавцы-универсалы.

## 1.5 Отраслевые особенности функционирования организации

Объект исследования является типичным представителем розничной торговли в неспециализированных магазинах преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями.

В ходе товародвижения от изготовителя к потребителю конечным этапом является розничная торговля. При розничной торговле материальные ресурсы становятся собственностью покупателя. Розничная торговля включает продажу товаров населению для личного потребления, организациям, предприятиям, учреждениям для коллективного потребления или хозяйственных нужд. Товары продаются в основном через предприятия розничной торговли и общественного питания. Продажа потребительских товаров осуществляется со складов предприятий - изготовителей, посреднических организаций, фирменных магазинов, заготовительных пунктов и т.д.

Функциями розничной торговли являются:

- изучает конъюнктуру, сформировавшуюся на товарном рынке;
- определение спроса и предложения на определенные виды товаров;
- осуществляет поиск товаров, необходимых для розничной торговли;
- при составлении необходимого ассортимента проводит отбор товаров, их сортировку;
- расчет с поставщиками за принятый товар;
- проводит операции по приемке, хранению, маркировке товаров, устанавливает на них цены;
- оказывает поставщикам, покупателям, транспортно-экспедиционные, консультационные, маркетинговые, информационные и другие услуги.

Положение с человеческими ресурсами на розничном предприятии содержит специфические особенности:

- значимое количество малоопытных сотрудников;
- длинный рабочий день;

- значимое количество сотрудников, занятых неполный день;
- переменчивость потребительского спроса.

Данные условия зачастую приводят к тому, что найм, укомплектование кадрами и контроль за работниками превращаются в весьма непростую проблему.

Наиболее значимая проблема с персоналом для многих розничных фирм — это нехватка опыта у сотрудников. В торговле имеется необходимость в многочисленной рабочей силе, следовательно нередко берут людей с маленьким опытом либо в целом в отсутствии него. Людей в эту сферу привлекает:

- возможность найти работу вблизи дома;
- отсутствие необходимости высшего образования на такие должности, как кассир, упаковщик, сотрудник на складе и т.д.

Отсюда высокая текучесть кадров, недобросовестная работа, опоздания и прогулы.

Деятельность в розничной торговле предполагает долгий рабочий период, а в некоторых случаях требуется работать в субботу и воскресенье, то что отпугивает многих возможных сотрудников. На сегодняшний день имеется стабильная направленность к росту часов работы торговых центров, таким образом равно как люди, совершающие покупки всей семьей, и трудящиеся женщины смогут приходить в магазин только по вечерам и в выходные. По этой причине во многих розничных фирмах должно быть по меньшей мере две смены работников, работающих полный день.

В розничной торговле сотрудники постоянно на виду у потребителей. По этой причине при отборе и обучении персонала особое внимание следует обращать на поведение и внешний вид.

Помимо данного, вероятны проблемы планирования, связанные с колебаниями потребительского спроса в зависимости с времени дня, дня недели либо сезона. К примеру, почти все покупатели делают главные покупки в супермаркетах в четверг, пятницу и субботу. В некоторых случаях в магазинах потребителей

особенно много, и в таком случае каждому работнику, в том числе бухгалтера и управленцев, приходится работать в торговом зале.

Развитие розничной торговой сети должно идти по следующим основным направлениям:

1. Увеличение числа розничных торговых предприятий станет идти как за счет нового строительства, реконструкции и комплексной рационализации функционирующих торговых центров, так и на базе современной технологии.

2. В розничной торговле прослеживаются процессы формирования внутри межотраслевых объединений и изобретение фирменных торговых компаний товаропроизводящих отраслей.

3. Торговые компании, как это следует из финансовой теории и практики, основной целью своей работы аргументированно считают получение прибыли.

4. С целью достижения главной и всех иных целей торговые предприятия обязаны ориентироваться на потребность потребителей, наиболее полное удовлетворение их потребностей и тем самым способствовать обеспечению благополучия людей и социальному прогрессу.

В условиях развития рыночной экономики, обострения конкурентной борьбы наметились новые подходы к формированию розничных предприятий. Соответствующие концепции строятся с учетом идеи развития ассортимента и обслуживания населения. Как правило концепция развития розничной торговли содержит следующие разделы: ассортиментные перечни продуктов; схему размещения оборудования и продуктов; указания по организации расчетных узлов; определение зон самообслуживания и реализации определенных продуктов через прилавки; список дополнительных услуг: порядок формирования стоимости; предоставление бонусов на отдельные товары и др.

Так же все компании обязаны руководствоваться общепринятыми в рыночной экономике принципами функционирования с ориентацией на поддержку отечественных товаропроизводителей (формирование заявок, присвоение това-

рам, отвечающим конкретным требованиям, известной торговой марки, знака качества, использования гибкой системы бонусов цен и др.)

Необходимо отметить, что на сегодняшний день должно быть уделено определенное внимание корпоративному управлению торговыми предприятиями. Т.е. такая форма ведения хозяйственной деятельности, которая призвана обеспечить наиболее результативное выражение интересов собственников, управляющих и наемного персонала.

Характерной чертой данной формы управления в торговле должно быть желание вовлечь в корпоративное управление кроме того интересы потребителей, сделать их постоянными посетителями предприятий данной организации. Корпоративные магазины должны использовать хорошо организованный менеджмент, руководствоваться в торговой деятельности данными маркетинга, достигать эффективной организации труда, экономии издержек обращения и высокого уровня обслуживания потребителей. У предприятия в регионе существует достаточное число конкурентов, которые оказывают услуги подобного характера. Конкурентными преимуществами этого предприятия считаются:

- сформировавшаяся за несколько лет стабильная репутация
- опыт работы в течении ряда лет
- доступность и удобное местоположение организации
- сформировавшийся квалификационный управленческий и рабочий персонал предприятия

Особенности Ханты-Мансийского автономного округа как локальной социально-экономической системы определяются, в первую очередь, глобальными и геофакторами. Его географическое положение, разнообразие климатических и ландшафтных условий, а также испытываемые природной средой антропогенные воздействия указывают на уникальность экономического комплекса автономного округа и незащищенность его природных и экологических компонентов от бесконтрольной промышленной деятельности человека.

Климат - резко континентальный. Зима продолжается 7 месяцев. Зимой высота снежного покрова достигает 50-80 см. Средняя температура января 17-25 градуса по Цельсию. Самый теплый месяц - июнь, в среднем температура +15-+18 градусов.

Значительны природные богатства округа. Больше одной трети территории округа занимают леса, в основном, хвойных пород (сосна, кедр, ель) и составляют около 4,5% лесного фонда России. Общий запас древесины составляет 3213 млн.куб.м., эксплуатационный запас - 2078 млн.куб.м.

Среди болот и лесов расположено 25,4 тысячи материковых озер. По территории округа с юга на север протекают две крупнейшие реки России Обь и Иртыш.

Ханты-Мансийский автономный округ по своему экономическому потенциалу входит в первую десятку субъектов РФ и занимает первое место по добыче нефти и объемам промышленного производства, второе по выработке электроэнергии и инвестициям в основной капитал, третье по добыче газа.

Основу экономики Ханты-Мансийского автономного округа составляет промышленность, базирующаяся на эксплуатации месторождений нефти и имеющая сырьевую направленность. В настоящее время округ является крупнейшим в России поставщиком сырой нефти на внутренний и внешний рынки и поэтому занимает исключительно важное место в экономике и энергетической безопасности России.

Специфика экономики округа связана с открытием здесь богатейших нефтяных и газовых месторождений. В отраслевой структуре промышленной продукции нефтегазодобывающая промышленность составляет 89,4 %, электроэнергетика – 5,5 %, машиностроение и металлообработка – 2,4 %, газоперерабатывающая – 1,6 %, лесозаготовительная и деревообрабатывающая – 0,24 %, производство строительных материалов – 0,24 %, пищевая – 0,17 %, нефтеперерабатывающая – 0,1 %.

Помимо месторождений нефти и газа богатство региона составляют также залежи коренного и россыпного золота. Прогнозные ресурсы золота рудных формаций превышают 216 тонн.

На прилегающей к Уралу части автономного округа обнаружены залежи железных руд, которые можно оценить в сотни миллионов тонн, а также проявления бокситов, меди, цинка, свинца, ниобия, тантала и др. Ведется разработка месторождений жильного кварца, горного хрусталя и пьезокварца. Открыты месторождения бурого и каменного угля, декоративного камня.

Перевозка грузов в округе производится водным, железнодорожным, автомобильным и авиационным транспортом.

Автомобильный транспорт играет ключевую роль в социальном и экономическом развитии округа, на его долю приходится более половины всех пассажирских и грузовых перевозок.

Перевозки осуществляются по 155 городским, 50 пригородными 35 междугородним маршрутам.

Сельское хозяйство и пищевая промышленность в экономике округа играют вспомогательную роль и способствуют частичной обеспеченности населения продовольствием. Большая часть продуктов завозится из других регионов.

Основная отрасль сельскохозяйственного производства - животноводство (молочное и мясное скотоводство, свиноводство, птицеводство, оленеводство, звероводство), на долю которого приходится около 80% валового производства всей продукции. Животноводством занимаются более 60 сельхозпредприятий. Зверохозяйства выращивают ценные породы пушных зверей: серебристо-черную и рыжую лису. Ежегодно реализуется более 24 тыс. шкурок. В последние годы активно поддерживается частное оленеводство. поголовье оленей у 380 оленеводов-частников составляет 13 000 голов.

Сельскохозяйственные угодья (пастбища, залежи, пашни, сенокосы) занимают 1,2 % площади округа. Посевные площади составляют 10,8 тыс. га.



Большое внимание в округе уделяется развитию внешней торговли, привлечению иностранных инвестиций, информационному обмену. Внешний оборот Ханты-Мансийского автономного округа в 2006 г. составил 7,6% внешнеторгового оборота России.

В настоящее время деловое сотрудничество ведется с предприятиями-партнерами и с организациями более 67 стран мира. Установлены плодотворные контакты со многими зарубежными компаниями, предпринимателями Канады, США, Германии, Финляндии, Франции и других стран.

Важнейшую роль в развитии народного хозяйства страны играют нефть и газ. Добыча этих ценнейших полезных ископаемых связана с затратами больших материальных и трудовых ресурсов, немалая часть которых используется при текущем ремонте скважин.

Положительной динамикой характеризуется развитие в двух секторах промышленного производства: «добыча полезных ископаемых» – рост на 1,7 %, «обрабатывающие производства» – рост на 8,4 %.

Из всех этих данных можно сделать вывод, что ХМАО-Югра обладает высоким уровнем экономического потенциала и располагает необходимыми предпосылками для стабильности и развития – перспективного развития.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации подчеркивается: «Формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности, наряду со значительным повышением эффективности использования природных ресурсов и производственного капитала. Источником высоких доходов становится не только возможность получения ренты от использования природных ресурсов и мировой конъюнктуры, но и производство новых идей, технологий и социальных инноваций».

## 1.6 SWOT – АНАЛИЗ

SWOT-анализ — способ стратегического планирования, состоящий в раскрытии факторов внутренней и внешней среды компании и разделении их на четыре группы: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом). Например, предприятие управляет собственным торговым ассортиментом — это фактор внутренней среды, но законы о торговле не подконтрольны предприятию — это фактор внешней среды.

Объектом SWOT-анализа может быть не только организация, но и другие социально-экономические объекты: отрасли экономики, города, государственно-общественные институты, научная сфера, политические партии, некоммерческие организации (НКО), отдельные специалисты, персоны и т. д.

Задача SWOT-анализа — дать структурированное описание ситуации, относительно которой нужно принять какое-либо решение. Выводы, сделанные на его основе, носят описательный характер без рекомендаций и расстановки приоритетов.

С целью наиболее абсолютной отдачи от метода применяется также построение вариантов действий, основанных на пересечении полей. Для этого последовательно анализируют различные сочетания условий внешней среды и внутренних свойств фирмы. Рассматриваются все допустимые парные комбинации и выделяются те, что обязаны быть предусмотрены при разработке стратегии.

Таблица 1.1 - SWOT - матрица

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	СИВ	СИУ
Слабые стороны	СЛВ	СЛУ

Чтобы получить отдачу от возможностей во внешней среде поле СИВ показывает, какие сильные стороны необходимо использовать.

Поле СЛВ показывает, за счет каких возможностей внешней среды организация сможет преодолеть имеющиеся слабости.

Поле СИУ показывает, какие силы необходимо использовать организации для устранения угроз.

Поле СЛУ показывает, от каких слабостей необходимо избавиться, чтобы попытаться предотвратить нависшую угрозу.

Таблица 1.2 - SWOT – анализ ООО «АЗОВ»

	Положительные факторы	Негативные факторы
	Сильные стороны (внутренний потенциал) (S)	Слабые стороны (внутренние недостатки) (W)
Внутренняя среда	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Традиции сервиса высокого качества и гостеприимства.</li> <li>- Установившиеся партнерские отношения с поставщиками, поставляющими товар на выгодных для компании условиях.</li> <li>- Широкий ассортимент продукции.</li> <li>- Удобное расположение магазина.</li> <li>- Рост объемов продаж.</li> <li>- Высокий уровень платежеспособности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Высокий показатель текучести кадров.</li> <li>- Большие затраты времени на обслуживание одного покупателя</li> <li>- Зависимость от поставщиков хлебобулочных и кондитерских изделий и частые претензии к качеству соответствующей продукции</li> <li>- Низкий уровень финансовой устойчивости</li> </ul>
Внешняя среда	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Ненасыщенный рынок России дает практически ничем неограниченные возможности для роста.</li> <li>2) Освоение регионального рынка.</li> <li>3) Привлечение новых клиентов.</li> <li>4) Расширение услуг.</li> <li>5) Возможность найма высококвалифицированных и опытных кадров.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Предпочтение многими людьми «магазинов у дома».</li> <li>2) Невысокие доходы населения в регионах.</li> <li>3) Минимальные барьеры входа новых фирм на рынок.</li> <li>4) Усиление позиций компаний-конкурентов.</li> </ol>

Как мы выяснили в ходе проведенного SWOT-анализа, ООО «АЗОВ» характерен некий баланс сильных и слабых сторон (сильных и слабых параметров, характерных компании), а также возможностей и угроз. Т.е. компания существует в достаточно стабильных условиях.

Исходя из SWOT анализа для ООО «АЗОВ» наиболее приемлемой стратегией является стратегия концентрированного роста.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «АЗОВ»

Для анализа производственной деятельности предприятия необходимо провести динамику производственных показателей за 2014-2016гг. (таблица 2.1).

Таблица 2.1 - Динамика производственных показателей ООО «АЗОВ»

Показатели	Ед. изм.	2014	2015	2016	Измен. (+,-) 2015/2014	Измен. (+,-) 2016/2015
1. Товарооборот	Тыс.руб.	9125,2	9282,4	9356,7	156,8	74,3
2. Торговая площадь магазина	М2	150,0	150,0	150,0	0	0
3. Товарооборот на 1 м2	Тыс.руб./м2	60,8	61,9	62,4	1,1	0,5
4. Численность работников, всего	Чел.	8,0	11,0	13,0	3	2
В т.ч. работников ТОП	Чел.	5,0	6,0	7,0	1	1
5. Производительность труда одного работника	Тыс.руб./чел.	1140,7	843,9	978,3	-296,8	134,4
6. Производительность труда одного работника ТОП	Тыс.руб./чел.	1825,0	1547,1	1781,2	-250,9	234,1
7. Валовый доход-уровень к Т/О	Тыс.руб. %	3380,2 37,04	4054,4 43,68	4078,1 41,34	674,2 6,64	23,7 -2,34
8. Издержки обращения	Тыс.руб.	2352,0	3048,0	3127,0	696	79
Уровень к Т/О	%	25,8	32,8	34,1	7	1,3
В т.ч. расходы на оплату труда	Тыс.руб.	960,0	1320,0	1563,0	360	243
9. Среднемес. з/п 1 работника	Тыс.руб.	10,0	10,0	10,0	0	0
10. Прибыль от продаж	Тыс.руб.	1028,2	1006,4	1019,3	-21,8	12,9
Рентабельность продаж	%	11,3	10,8	9,1	0,5	-1,7

Проанализировав таблицу можно сделать следующие выводы: в динамике за 2014-2016гг. наблюдается увеличение численности работников на 5 человек. В

период 2014-2015 гг. производительность труда одного работника снизилась на 296,8, но в динамике за 2015-2016гг. начала увеличиваться на 134,4.

Среднемесячная заработная плата работника не изменила за 2014-2016 гг. Мероприятия на 2014-2016гг, год по улучшению финансового состояния включают:

- увеличение прибыли ООО «АЗОВ»
- увеличение уровня оплаты труда рабочего персонала;
- расширение ассортимента;

## 2.2 Анализ состава и структуры баланса

Анализ финансово-экономического состояния ООО «АЗОВ» 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. Имобилизованные 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:

$$T_{\Pi} > T_{В} > T_{ак} > 100\%, \quad (1)$$

где Тп - темп изменения прибыли;

Тв - темп изменения выручки от продажи продукции (работ, услуг);

Так - темп изменения активов (имущества) предприятия

Таблица 2.2 - Темпы изменения активов, выручки и ООО «АЗОВ»

Показатель	2015 г.	2016 г.
Темп изменения прибыли (%)	1423,19	35,23
Темп изменения выручки (%)	111,66	107,92
Темп изменения активов (%)	97,3	105,69

В 2015 году темпы изменения прибыли выше темпов изменения выручки, в последние выше темпов изменения активов. Однако темпы изменения активов составили 97,3% что меньше 100%. Следовательно «золотое правило экономики» в 2015 году не соблюдается.

В 2016 году темпы изменения прибыли ниже темпов изменения выручки, что может свидетельствовать о повышении затрат на производство товаров. Темпы роста выручки выше темпов роста активов.

Проанализируем динамику и структуру активов предприятия.

Таблица 2.3 –Динамика активов ООО «АЗОВ»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015/ 2014	2016/ 2015		
Внеоборотные активы	3771	2631	2061	-1140	-570	69,77	78,34
Оборотные активы	4885	5791	6840	906	1049	118,55	118,11
АКТИВЫ - всего	8656	8422	8901	-234	479	97,3	105,69

Таблица 2.4 – Структура активов ООО «АЗОВ»

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	3771	2631	2061	43,57	31,24	23,15	-12,33	-8,08
Оборотные активы	4885	5791	6840	56,43	68,76	76,85	12,33	8,08
АКТИВЫ - всего	8656	8422	8901	100	100	100	0	0



Рисунок 2.1 Структура и динамика активов ООО «АЗОВ»

Большую долю в активах имеют оборотные активы, при этом мы можем заметить, что их доля постоянно возрастает. Их доля выросла с 56,43% - 76,85%. Это связано с ростом величины оборотных активов с 8656 – 8901 тыс.руб., и снижением величины внеоборотных активов с 3771 – 2061 тыс.руб. Рост доли оборотных активов говорит о повышении мобильности имущества и поэтому заслуживает позитивной оценки.

Охарактеризуем динамику иммобилизованной части имущества предприятия.



Таблица 2.5 – Динамика внеоборотных активов ООО «АЗОВ»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015/ 2014	2016/ 2015		
Основные средства	3771	2631	2061	-1140	-570	69,77	78,34
<b>ИТОГО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>3771</b>	<b>2631</b>	<b>2061</b>	<b>-1140</b>	<b>-570</b>	<b>69,77</b>	<b>78,34</b>

Таблица 2.6 – Структура внеоборотных активов ООО «АЗОВ»

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	3771	2631	2061	100	100	100	0	0
<b>ИТОГО ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>3771</b>	<b>2631</b>	<b>2061</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

В период с 2014-2016 года 100%-ый удельный вес в структуре внеоборотных активов имеют основные средства. Их величина снизилась с 3771 - 2061 тыс.руб.

Проведем оценку динамики изменения оборотных активов для ООО «АЗОВ»

Таблица 2.7 – Динамика оборотных активов ООО «АЗОВ»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015/ 2014	2016/ 2015		
Запасы	339	578	874	239	296	170,5	151,2 1
Дебиторская задолженность	2044	3117	2996	1073	-121	152,5	96,12
Финансовые вложения	1000			-1000			
Денежные средства и денежные эквиваленты	1491	2096	2970	605	874	140,5 7	141,7

Продолжение таблицы 2.7

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб				Темп роста (снижения),%		
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015/ 2014	2016/ 2015		
Прочие оборотные активы	11	-	-	-11	0	0	0
<b>ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>4885</b>	<b>5791</b>	<b>6840</b>	<b>906</b>	<b>1049</b>	<b>118,5</b>	<b>118,1</b>
						<b>5</b>	<b>1</b>

Таблица 2.8 - Структура оборотных активов ООО «АЗОВ»

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	339	578	874	6,94	9,98	12,78	3,04	2,8
Дебиторская задолженность	2044	3117	2996	41,84	53,82	43,8	11,98	-10,02
Финансовые вложения	1000			20,47	0	0	-20,47	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	1491	2096	2970	30,52	36,19	43,42	5,67	7,23
Прочие оборотные активы	11	-	-	0,23	0	0	-0,23	0
<b>ИТОГО ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>	<b>4885</b>	<b>5791</b>	<b>6840</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Большую долю за весь исследуемый период имеет дебиторская задолженность. В 2014-2015 года ее доля увеличилась на 11,98% и составила 53,82%. Однако, к концу 2016 года их доля резко снизилась до 43,8%. Это связано с ростом величины денежных средств. Они выросли с 1491-2970 тыс.руб., а доля их увеличилась с 30,52% до 43,42%. Как правило увеличение денежных средств на счетах свидетельствует, об укреплении финансового состояния предприятия. Их сумма должна быть достаточной для погашения первоочередных платежей. Но, наличие больших остатков денежных средств на протяжении длительного периода време-

ни не всегда свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, это может быть результатом неправильного использования оборотного капитала.

### 2.3. Оценка динамики и структуры пассива баланса

Проведем оценку динамики состава и структуры пассива баланса.

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

Пассив состоит из собственного и заемного капитала.

Таблица 2.9 - Динамика изменений размеров собственного и заемного капитала в ООО «АЗОВ»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/ 2014	2016/ 2015
				2015/ 2014	2016/ 2015		
Собственный капитал	5750	6731	7072	981	341	117,0 6	105,0 7
Заемные средства	2906	1691	1829	-1215	138	58,19	108,1 6
ПАССИВ - всего	8656	8422	8901	-234	479	97,3	105,6 9

Таблица 2.10 – Структура пассива ООО «АЗОВ»

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	5750	6731	7072	66,43	79,92	79,45	13,49	-0,47
Заемные средства	2906	1691	1829	33,57	20,08	20,55	-13,49	0,47
ПАССИВ - всего	8656	8422	8901	100	100	100	0	0



Рисунок 2.2 Динамика изменений размеров собственного и заемного капитала в ООО «АЗОВ»

Большую долю в пассиве баланса имеют собственные средства. При этом наблюдается их рост с 66,43% до 79,45%. Это связано ростом их величины с 5750-7072 тыс.руб., и с погашением заемных средств с 2906-1829 тыс.руб.

Проанализируем динамику и структуру собственного капитала ООО «АЗОВ»

Таблица 2.11 - Динамика собственного капитала ООО «АЗОВ»

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)	5740	6721	7062	981	341	117,0 9	105,0 7
<b>ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</b>	<b>5750</b>	<b>6731</b>	<b>7072</b>	<b>981</b>	<b>341</b>	<b>117,0 6</b>	<b>105,0 7</b>

Таблица 2.12 - Структура собственного капитала ООО «АЗОВ»

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	0,17	0,15	0,14	- 0,03	- 0,01
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5740	6721	7062	99,82	99,85	99,86	0,03	0,01
<b>ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</b>	<b>5750</b>	<b>6731</b>	<b>7072</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

2014-2016 года наибольший удельный вес в собственном капитале имеет нераспределенная прибыль. Её доля составила: в 2014 году – 99,82%; в 2015 году 99,85%; в 2016 году 99,86%. При этом их величина испытывает рост. Так, она выросла с 5740-7062 тыс.руб.

Уставный капитал остается неизменным и составляет 10 тыс.руб. Однако его доля снизилась с 0,17% - 0,14%.

Рассмотрим структуру и динамику в структуре заемного капитала предприятия.

Таблица 2.13 - Динамика заемного капитала ООО «АЗОВ»

Статьи баланса	Остатки по балансу, тыс. руб					Темп роста (снижения),%	
	2014	2015	2016	Изменение (+,-)		2015/2014	2016/2015
				2015/2014	2016/2015		
1. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0
2. Краткосрочные обязательства	2906	1691	1829	-1215	138	58,19	108,16
<b>Всего</b>	<b>2906</b>	<b>1691</b>	<b>1829</b>	<b>-1215</b>	<b>138</b>	<b>58,19</b>	<b>108,16</b>

Таблица 2.14 – Структура заемного капитала ООО «АЗОВ»

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
1. Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Краткосрочные обязательства	2906	1691	1829	100	100	100	100	100
Всего	2906	1691	1829	100	100	100	0	0



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

Единственную долю в заемных средствах имеют краткосрочные обязательства. Они имеют следующую динамику: в 2014 году они составили 2906 тыс.руб., в 2015 году 1691 тыс.руб., в 2016 году 1829 тыс.руб.

## 2.4 Анализ финансовой устойчивости предприятия

### 2.4.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

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 2.15– Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «АЗОВ»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016 / 2015
1. Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС)	-9521	-9362	-9133	159	229
2.Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов(КФ)	1979	4100	5011	2121	911
3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ)	1979	4100	5011	2121	911

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

Таблица 2.16 – Показатели обеспеченности запасов источниками формирования ООО «АЗОВ»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Излишек (+) или недостаток (-) СОС (ΔСОС)	-9860	-9940	- 10007	-80	-67
2. Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (ΔСД)	1640	3522	4137	1882	615
3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ΔОИ)	1640	3522	4137	1882	615

В 2014-2016 года ООО «АЗОВ» имеет нормальную финансовую устойчивость ( $M = (0,1,1)$   $\Delta СОС < 0$ ,  $\Delta СД \geq 0$ ,  $\Delta ОИ \geq 0$ ). Запасы финансируются за счет собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств (долгосрочные кредиты и займы). Данный тип финансовой устойчивости Гарантирует выполнение обязательств. Нормальная платежеспособность, рациональное использование заемных средств, высокая доходность текущей деятельности.

#### 2.4.2 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

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

Таблица 2.17– Относительные показатели финансовой устойчивости

ООО «АЗОВ»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016 / 2015
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с)	0,51	0,25	0,26	-0,26	0,01
2. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств (Кд/к)	0	0	0	0	0
3. Коэффициент маневренности (К <sub>м</sub> )	- 1,66	- 1,39	- 1,29	0,27	0,1
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами (К <sub>о</sub> )	- 1,95	- 1,62	- 1,34	0,33	0,28

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в период с 2014 по 2016 года снизился с 0,51 до 0,26. Это значит, что ООО «АЗОВ» зависит от внешних источников средств т.к  $Kз/С < 0,7$ .

Коэффициент маневренности с 2014- 2016 года вырос с -1,66 до -1,29. Это свидетельствует о том, что у предприятия не имеется возможности финансового маневра.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами вырос с -1,95 до -1,34. Это значит, что у предприятия не имеется возможности для проведения независимой финансовой политики.

## 2.5 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

### 2.5.1 Оценка ликвидности баланса

Главной задачей оценки ликвидности баланса – является определение величины 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:

$A1 > П1$ ,  $A2 > П2$ ,  $A3 > П3$ ,  $A4 < П4$ .

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 2.18– Сравнение групп активов и пассивов за 2014 год ООО «АЗОВ»

Актив	2014	Пассив	2014	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия,%	
A1	1491	П1	2906	-1415	A1/П1	51,30763937
A2	3055	П2	0	3055	A2/П2	0

Продолжение таблицы 2.18

Актив	2014	Пассив	2014	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия,%	
А3	339	П3	0	339	А3/П3	0
А4	3771	П4	5750	-1979	А4/П4	65,5826087

Таблица 2.19– Сравнение групп активов и пассивов за 2015год ООО «АЗОВ»

Актив	2015	Пассив	2015	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия,%	
А1	2096	П1	1691	405	А1/П1	517,5308642
А2	3117	П2	0	3117	А2/П2	100
А3	578	П3	0	578	А3/П3	100
А4	2631	П4	6731	-4100	А4/П4	-64,1707317

Таблица 2.20 – Сравнение групп активов и пассивов за 2016 год ООО «АЗОВ»

Актив	2016	Пассив	2016	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия,%	
А1	2970	П1	1829	1141	А1/П1	162,3838163
А2	2996	П2	0	2996	А2/П2	0
А3	874	П3	0	874	А3/П3	0
А4	2061	П4	7072	-5011	А4/П4	29,14309955

В 2014 году не соблюдается равенство  $A1 > П1$ , но оно соблюдается в 2015-2016 годах. За весь период соблюдается условие  $A2 > П2$ . Это может означать, что предприятие в ближайшее время платежеспособно. Так же соблюдается третье условие  $A3 > П3$ . Это может свидетельствовать о возможности прогнозирования платежеспособности. Четвертое условие  $A4 < П4$  выполняется. Это говорит о наличии собственных оборотных средств у предприятия. У организации достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств.

## 2.5.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

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 2.21 – Относительные показателей ликвидности и платежеспособности ООО «АЗОВ»

Актив	2016	Пассив	2016	Абсолютное отклонение (+,-)	Степень покрытия,%	
A1	2970	П1	1829	1141	A1/П1	162,3838163
A2	2996	П2	0	2996	A2/П2	0
A3	874	П3	0	874	A3/П3	0
A4	2061	П4	7072	-5011	A4/П4	29,14309955

В 2014 году не соблюдается равенство  $A1 \geq П1$ , но оно соблюдается в 2015-2016 годах. За весь период 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 прогнози-

рования платежеспособности. Четвертое условие  $A4 \leq П4$  выполняется. 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 2.22 – Относительные показателей ликвидности и платежеспособности ООО «АЗОВ»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,68	3,42	3,74	1,74	0,32
2. Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	1,56	3,08	3,26	1,52	0,18
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,51	1,24	1,62	0,73	0,38

Коэффициент текущей ликвидности в 2014 году составил 1.68 и входит в интервал  $1 \geq K_{тл} \leq 2$ . Однако в 2015 году он увеличился и составил 3,08, а в 2016 году – 3,26. Это говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено соб-

ственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности в период с 2014 -2016 года увеличился с 1,56 – 3,26, что не дотягивает до единицы, следовательно, у ООО «АЗОВ» ухудшается финансовое положение.

Коэффициент абсолютной ликвидности увеличился с 0,51 до 1,62 . Кал  $\geq$  0,2 ...0,5 - это значит, что у организации очень хорошая платежеспособность предприятия.

## 2.6 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 2.23 – Оценка деловой активности ООО «АЗОВ»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Оборачиваемость совокупного капитала	3,98	5,16	5,49	1,18	0,33
2. Оборачиваемость текущих активов	5,91	8,25	7,52	2,34	-0,73
3. Оборачиваемость собственного капитала	6,9	7,06	6,89	0,16	-0,17
4. Оборачиваемость материальных запасов	20,13	96,04	65,45	75,91	-30,59
5. Оборачиваемость дебиторской задолженности	12,58	17,06	15,55	4,48	-1,51
6. Оборачиваемость кредиторской задолженности	9,39	19,16	20,07	9,77	0,91
7. Оборачиваемость денежных средств	36,93	24,55	18,76	-12,38	-5,79
8. Фондоотдача основных средств	12,14	13,76	20,26	1,62	6,5
9. Производственный цикл	18,13	3,8	5,58	-14,33	1,78
10. Продолжительность операционного цикла	47,14	25,2	29,05	-21,94	3,85
11. Продолжительность финансового цикла	8,27	6,15	10,86	-2,12	4,71

$$\text{Помз} = 365 / \text{Комз}$$

$$2014 = 365/20,13 = 18,13$$

$$2015 = 365/96,04 = 3,8$$

$$2016 = 365/65,45 = 5,58$$

$$\text{Пдз} = 365 / \text{Кодз}$$

$$2014 = 365/12,58 = 29,01$$

$$2015 = 365/17,06 = 21,4$$

$$2016 = 365/15,55 = 23,47$$

$$\text{Пкз} = 365 / \text{Кокз}$$

$$2014 = 365/9,39 = 38,87$$

$$2015 = 365/19,16 = 19,05$$



$2016=365/20,07= 18,19$

Оборачиваемость совокупного капитала выросла с 3,98 до 5,49 оборотов.

Оборачиваемость текущих активов к 2015 году выросла с 5,91 до 8,25, а к концу 2016 года снизилась на 0,73 и составила 7,52 оборота

Оборачиваемость собственного капитала выросла к 2015 году, выросла с 6,9 до 7,06 оборота, а в 2016 году снизилась на 0,17 и составила 6,89 оборота.

Оборачиваемость материальных запасов испытала резкий рост. К 2015 году она выросла с 20,13 до 96,04 оборота, а к концу 2016 года она снизилась на 30,59 и составила 65,45 оборотов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2014 году составила 12,58 оборота, что выше оборачиваемости кредиторской задолженности, которая в свою очередь составила 9,39. Однако в период с 2015 по 2016 года ситуация изменилась и оборачиваемость дебиторской задолженности снизилась и стала ниже оборачиваемости кредиторской задолженности, что является отрицательным фактором в деятельности предприятия.

Оборачиваемость денежных средств снизилась с 36,93 до 18,76 оборотов

Фондоотдача выросла с 12,14 оборотов до 20,26 оборота, что свидетельствует об эффективности использования основных средств.

## 2.7 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 можно считать рентабельным, если издержки производства полностью покрывают результаты от реализации продукции и, кроме того, если образуют достаточную сумму прибыли для дальнейшего 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. Показатели рентабельности практически не подвержены инфляции, поскольку являются относительными.

Таблица 2.24 – Оценка рентабельности ООО «АЗОВ»

Показатель	2014	2015	2016	Изменение(+,-)	
				2015/ 2014	2016/ 2015
1. Рентабельность собственного капитала	1,21	15,74	5,01	14,53	-10,73
2. Рентабельность внеоборотных активов	2,12	30,68	14,75	28,56	-15,93
3. Рентабельность оборотных активов	1,03	18,4	5,48	17,37	-12,92
4. Рентабельность активов	0,7	11,5	3,99	10,8	-7,51
5. Рентабельность основной деятельности (производства)	3,64	0	2,64	-3,64	2,64
6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	0,17	2,23	0,73	2,06	-1,5
7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	3,51	0	2,57	-3,51	2,57

Рентабельность ООО «АЗОВ» в 2016 году имеет динамику к снижению.

Рентабельность собственного капитала к 2015 году выросла с 1,21% до 15,74%, но в 2016 году снизилась на 10,73% и составила 5,01%.

Рентабельность внеоборотных активов к 2015 году увеличилась в 15 раз с 2,12% до 30,68%. К концу 2016 года рентабельность снизилась на 15,93% и составила 14,75%.

Рентабельность оборотных активов к 2015 году увеличилась с 1,03% до 18,4%, а в 2016 году произошло снижение показателя на 12,92% и составил 5,48%

Рентабельность производства в период с 2014 по 2016 года снизилась с 3,64% до 2,64%.

Рентабельность продаж по прибыли от продаж снизилась с 3,51% до 2,57%.

## 2.8 Анализ затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг)

Основываясь на технико-экономических показателях, проанализируем затраты на производство и реализацию продукции.

Затраты ООО «АЗОВ» на производство и реализацию продукции (выполнение работ, оказание услуг) включают следующие элементы:

1. Материальные затраты.
2. Фонд оплаты труда.
3. Отчисления во внебюджетные фонды.
4. Амортизационные отчисления.
5. Прочие затраты.

Таблица 2.25 - Состав затрат на производство и реализацию продукции

ООО «АЗОВ»

Элементы затрат на производство (тыс.руб)	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+, -)	
				2015/2014	2016/2015
1. Материальные затраты	21078	20037	24812	-1041	4775
2. Затраты на оплату труда	13280	15073	17194	1793	2121
3. Отчисления на социальные нужды	6301	6907	7532	606	625
4. Амортизация основных фондов	11730	13012	15890	1282	2878
5. Прочие затраты	23056	25007	27631	1951	2624
Итого затраты на производство	75445	80036	93059	4591	13023

Таким образом, затраты на производство продукции ООО «АЗОВ» (по обычным видам деятельности) в 2015 году увеличились на 4591 тыс. руб. или на 6,1 % по сравнению с 2014 годом, а в 2016 на 13023 тыс. руб. или на 16,3%. Это связано прежде всего с ростом объемов выполненных предприятием работ и оказанных услуг.

Затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды так же имеют тенденцию к увеличению. В 2016 году увеличились на 2121 тыс. руб. или на 14,1% по сравнению с 2015 годом, отчисления на социальные нужды увеличились к 2016 году на 9%.

Прочие затраты составили на 2016 год 27 631 тыс.руб. Этот элемент затрат превысил плановые значения на 2 624 тыс. руб по сравнению с 2015 годом. Данный рост связан с увеличением объемов выполняемых работ и услуг, но на отдельные из них оказывают влияние и дополнительные факторы. Доля материальных затрат снизилась на 4,9% или на 1 041 тыс.руб и к 2016 году увеличилась на 4 775 тыс.руб.

Рассмотрим таблицу 2.27 В ней приведена структура затрат ООО «АЗОВ» на производство продукции (работ, услуг) в 2014 – 2016 гг. (по обычным видам деятельности). Из нее следует, что удельный вес материальных затрат и отчисле-

ний на социальные нужды (на 6% и 0,1% соответственно). Однако удельный вес амортизационных отчислений, затрат на оплату труда и прочих затрат увеличился (на 1,2%, 1,7% и 3,2% соответственно).

Таблица 2.26 - Структура затрат на производство ООО «АЗОВ», %

Элементы затрат на производство	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+, -)	
				2015/2014	2016/2015
1. Материальные затраты	27,9	25,1	26,7	-2,8	1,6
2. Затраты на оплату труда	17,6	18,8	18,5	1,2	-0,3
3. Отчисления на социальные нужды	8,3	8,6	8,1	0,3	-0,5
4. Амортизация основных фондов	15,5	16,3	17,1	0,8	0,8
5. Прочие затраты	30,6	31,2	29,7	0,6	-1,5
Итого затраты на производство	100	100	100	-	-

Таким образом, мы видим, что наибольший удельный вес составляют затраты на оплату труда, которые к 2015 увеличились на 1,2%, а к 2016 снизились на 0,3. Материальные затраты имеют тенденцию к снижению и к 2016 году увеличились на 1,6%.

Увеличение остальных элементов затрат на производство было пропорционально росту объемов производства, хотя по отдельным из них возможна при наличии должного контроля определенная экономия. В соответствии с выявленными изменениями размеров отдельных элементов несколько изменилась, и структура затрат на производство ООО «АЗОВ», в которой выросла доля затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды и амортизационных отчислений.

## 3 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО РЕОРГАНИЗАЦИИ ООО «АЗОВ»

### 3.1 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

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

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

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

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

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их 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  $\alpha_t$ , определяемый как:

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

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

$T$  - период планирования;

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

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

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

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \cdot (\alpha_t - K), \quad (2)$$

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

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

$\alpha_t$  - коэффициент дисконтирования.

$K$  - сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \cdot \alpha_t, \quad (3)$$

где  $K_t$  - капиталовложения на  $t$ -ом шаге.

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

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = 1 / K \cdot \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \cdot 1 / (1 + E)^t, \quad (4)$$

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

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ( $E_{\text{ВНД}}$ ), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть  $E_{\text{ВНД}}$  находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + E_{\text{ВНД}})^t}, \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{\text{ВНД}})^t}, \quad (5)$$

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

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

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

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

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

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

Для осуществления инвестиционного проекта необходимым критерием является положительное сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Если же величина сальдо накопленных денежных потоков отрицательная это свидетельствует о том, что необходимо привлечь дополнительных собственных или заемных средств, и отражения этих средств в расчетах эффективности.



### 3.2 Инвестиционный проект внедрение мини-пекарни и печи для кур гриль

За последние годы собственные производства (кулинария, кондитерские изделия и выпечка хлеба) стали чаще появляться при сетевых магазинах. Владельцы крупных торговых предприятий оценили положительный опыт зарубежных мини-пекарен при супермаркетах и активно внедряют данный формат малых пекарен на собственных торговых площадках.

Преимущества открытия пекарни при магазине:

1) Выпечка хлебобулочных изделий при магазине существенно увеличивает прибыль супермаркета, т.к. процесс изготовления и продажа мучной продукции сконцентрированы в одном месте и «в одних руках».

2) Покупатели доверяют качеству продукции, потому как оборудование для мини пекарни и часть производственного процесса происходит у всех посетителей «на глазах». Высокое качество выпекаемых изделий выгодно и для магазина. Ведь собственная продукция — конкурентное преимущество для супер - гипермаркета. Пекарня в магазине – отличный способ повысить имидж торгового предприятия. Постоянные клиенты будут знать, что в течение дня могут приобрести свежую выпечку именно в этом магазине и ценить такую возможность.

3) Доносящийся из пекарни аромат — и есть реклама. Это стимулирует покупателей к спонтанным покупкам и «привязывает» клиентов к магазину, приводит к тому что они становятся постоянными покупателями. Это отразится на прибыли торгового предприятия. Но, чтобы покупателям захотелось совершать покупки именно в вашем магазине, одного запаха свежих пирожков и булочек недостаточно, для того чтобы покупателям. Нужен продуманный маркетинговый план. Необходимо выяснить в какое время лучше воспользоваться тем или иным ароматом выпечки. Например, к завтраку идеально подходят сдобные булочки (бриоши) и круассаны в широком выборе начинок; во вторую половину дня — большой спрос на пироги с мясом, рыбой или овощами.

4) Необходимо заранее продумать ассортимент. Он должен быть интереснее и разнообразней, чем в соседнем продуктовом магазине. Наибольший спрос имеет хлеб белый и черный, сдоба тоже пользуется большим спросом. Нынешнее оборудование для мини пекарен позволяет выпекать не только хлеб и мелкоштучную продукцию, но и печь пироги с разнообразными начинками, и сложные кондитерские изделия. Можно взять лучшее из разных кухонь мира, например украинская – расстегаи, пампушки; из узбекской кухни – лепешки, лаваш; итальянской – пиццы, знаменитый десерт тирамису; из русской – сытные пироги, кулебяки; предложите английские кексы. Мини пекарня позволяет оперативно реагировать на спрос покупателей, а так же совершенствовать меню по запросам покупателей.

Для реализации инвестиционного проекта нами было предложено новое оборудование для ООО «АЗОВ» – создание мини-пекарни.

Технология выпечки и необходимое оборудование.

Процесс выпечки хлеба и кондитерских изделий проходит в несколько этапов и для него применяется специализированное хлебопекарное оборудование.

Начинается все с подготовки ингредиентов — просеивания муки с целью очистки от мусора и примесей. При использовании мукопросеивателя мука остается чистой и гарантирует воздушность готовой продукции.

Следующим этапом станет внедрение в работу тестомеса. Дрожжевое и сдобное тесто вымешивают при помощи спиральной тестомесильной машины. Также нужен и миксер, он пригодится для приготовления песочного и бисквитного теста, а так же и для взбивания кремов и муссов для тортов и пирожных.

Сразу после вымешивания тесто отправляют на деление, формовку и округление для придания формы готовому изделию. На этом этапе используется такое оборудование для хлеба как — тестоделитель, раскаточная машина и округлитель для теста.

Сформованные тестовые заготовки попадают в расстоечный шкаф, где, они , «доходят», при определенной температуре (40°C) и уровне влажности (до 80%).

Последним этапом станет выпечка. Для качественного пропекания изделий из теста необходимо купить печь для выпечки. На рынке оборудования представлены ротационные, конвекционные и стеллажные (ярусные) печи, позволяющие выпекать самые разнообразные виды хлебобулочных и кондитерских изделий. Для того чтобы выбирать печь для мини пекарни, следует, обратите внимание на материал, из которого она была изготовлена, на простоту эксплуатации, показатели экономии электроэнергии, систему теплообмена, конструктивные особенности и внутренне освещение.

Современная печь — важное оборудование для пшеничного хлеба и изделий из иных сортов муки — оснащена электронной панелью для работы с программируемым управлением либо управлением вручную. Наибольшей популярностью пользуются печи с режимом конвекции. В них можно одновременно готовить закуски, выпекать хлеб и сладкие булочки.

Печь конвекционная ПК-10 предназначена для выпечки хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий, изготовленная на отечественных заводах.

Конвекционную печь можно использовать как индивидуальное решение в магазине мини-пекарни, так же и использоваться на крупных предприятиях хлебопекарной и кондитерской промышленности, для выполнения малых и больших заявок отдела сбыта. ЦЕНА: 260 000 рублей.

Основные режимы работы:

Режим конвекции – режим обеспечивается принудительной конвекцией и нагревом электронагревателей в течение установленного времени при температуре в камере от 30оС до 290оС.

Режим пароконвекции – режим обеспечивается принудительной конвекцией, нагревом электронагревателей и заданной длительностью подачи воды на определенном заданном (запрограммированном) промежутке времени цикла печи при температуре в камере от 30оС до 290оС. В режиме пароконвекции также предусмотрена подача увлажнения в ручном режиме (от нажатия и удержания кнопки).

Специальные режимы работы.

Режим прогрева (подготовительный) – режиме обеспечивается принудительной конвекцией и нагревом камеры до температуры на 30оС выше заданной температуры первого шага выбранной программы.

Режим просушки – режим обеспечивается принудительной конвекцией и нагревом камеры до температуры от 30оС до 290оС при открытых воздушных клапанах.

Печи и шкафы расстойки эксплуатируются в помещениях с температурой окружающего воздуха от +10оС до +35оС при относительной влажности не более 80 % (УХЛ 4.2 ГОСТ 15150-69).

Чтобы пекарня работала стабильно, а покупатели ежедневно получали желаемую выпечку нужно не только хорошее оснащение, но и квалифицированный персонал, способный сделать магазинную пекарню конкурентоспособной и популярной.



Рисунок 3.1 Хлебо-печка

Печь конвекционная ПК-10 предназначена для выпечки широкого ассортимента хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий, изготовленная на отечественных заводах.

Технические характеристики печи представлены в таблице 3.4

Таблица 3.4 - Технические характеристики конвекционной печи РК – 10

Номинальная мощность печи, кВт	16
Средняя мощность печи, кВт	9
Количество направляющих, шт.	10
Размер противней, мм	600x400
Вместимость изделий массой 700г), шт.	50
Производительность (хлеб массой 700г), не более, кг/ч	53
Разогрев печи до температуры $290 \pm 5$ оС, не более, мин:	10
Напряжение, Вт/ частота, Гц	380/50
Количество электродвигателей вентиляторов, шт.	3
Количество электронагревателей (ТЭНов), шт.	3
Давление воды в водопроводной системе, кПа (кгс/см <sup>3</sup> )	100÷500 (1÷5)
Габаритные размеры, не более, мм ГxШxВ	960x950x1300
Масса, не более, кг	165

Так же внедрение комплекта гриля конвекционного ФЗКк1Э для приготовления кур с тепловой витриной ВтЭ с пароувлажнением на подставке для хранения кур, куриных окорочков, грудок и других продуктов, что может положительно сказаться, на прибыль предприятия.

Внедрение Гриль для кур ФЗКк1Э конвекционный с витриной ВтЭ. Комплект гриля конвекционного ФЗКк1Э для приготовления кур с тепловой витриной ВтЭ с пароувлажнением на подставке для хранения кур, куриных окорочков, грудок и других продуктов.

#### Особенности ФЗКк1э и ВтЭ

- Гриль, витрина, подставка выполнены из высококачественной нержавеющей стали со специальным черным покрытием;
- Гриль оснащен мощным вентилятором конвекции с дополнительными нагревательными элементами;
- Гриль и витрина имеют две стеклянные двери, обеспечивающие доступ в камеру гриля и витрины с двух сторон;

- Для точного контроля и высокой информативности гриль снабжен стрелочным термометром, показывающим рабочую температуру в камере;
- Гриль предусматривает одновременное использование и корзин, и шампуров для курицы;
- В гриле установка и съем шампуров и корзин для кур производится всего в два движения;
- Гриль оснащен функцией прокрутки основного барабана, гриль и витрина имеют поддон для жира.

Технические параметры представлены в таблице 3.5

Таблица 3.5 - Технические характеристики комплект гриля конвекционного ФЗКк1Э для приготовления кур с тепловой витриной ВтЭ

Параметр	ФЗКк1Э+ ВтЭ арт.22136
Габаритные размеры (ДхШхВ), мм (комплекта)	875x790x1795
Производительность за 1 загрузку, шт	12 по 2 кг/18 по 1,3 кг
Максимальная вместимость витрины, шт	18 по 1.3 кг
Максимальное количество корзин гриля, шт	6
Максимальное количество шампуров гриля, шт	6
Вместимость шампура, тушек, шт	2/3
Количество направляющих витрины, шт	5
Температурные режимы гриля, °С	50-250
Температурные режимы витрины, °С	50-120
Потребляемая мощность гриля, кВт	7.6
Потребляемая мощность витрины, кВт	1.2
Номинальное напряжение гриля, В	380
Номинальное напряжение гриля, В	220
Масса, гриля с витриной, кг	170
Рабочее напряжение витрины, В	220
Габаритные размеры витрины (ДхШхВ), мм	845x670x720
Внутренние размеры витрины (ДхШхВ), мм	590x630x630

Примерные затраты на оборудование составляют: 137 280 рублей.



Рисунок 3.2 Комплект гриля конвекционного ФЗКк1Э для приготовления кур с тепловой витриной ВтЭ

Стол холодильный без борта, +2°C +8°C, 2 двери, 1 полка на отсек, замок, хладагент R134A, внутренний объем 228л, вентилятор внутри камеры, нержавеющая сталь снаружи и внутри. Холодильные столы RWA предназначены для хранения пищевых продуктов (мясных и рыбных полуфабрикатов, заготовок для салатов, молочной продукции) и напитков при температуре от -2°C до +8°C. Столешница из нержавеющей стали может использоваться как рабочая поверхность. Идеальное хранение продукции обеспечивается за счет вентилируемой системы охлаждения: холодный воздух оптимально и равномерно распределяется в холодильной камере, а система испарения автоматически выводит конденсат из системы. Для обеспечения простоты использования температура внутри устройства отображается на электронном дисплее термостата и может регулироваться вручную.

Технические параметры представлены в таблице 3.6

Таблица 3.6 - Технические характеристики стола холодильного SNACK2100TN эк

Модель: SNACK2100TN
Артикул: SNACK2100TN ECO
Производитель: RWA
Страна: КИТАЙ (Китайская Народная Республика)
Потребляемая мощность: 1,8 кВт

Продолжение таблицы 3.6

Напряжение: 220В
Габариты: 1360x600x850
Габариты в упаковке: 1390x630x910
Вес нетто: 88
Вес брутто: 103



Рисунок 3.3 «Стол холодильный без борта».

Стоимость оборудования – 137280 рублей.

Таблица 3.1 - Совокупные капитальные вложения по проекту

Наименование	Сумма, руб.
1. Оборудование	
1.1. Печь конвекционная ПК-10	130 000,00
1.2. Гриль для кур ФЗКк1Э конвекционный с витриной ВтЭ на подставке Гриль Мастер	137 280,00
Итого	267 280,00
2. Инструменты и приспособления	96 792,00
2.1. Стеллажная тележка	19 575,00
2.2. Стол холодильный	77 217,00
Всего	364 072,00

ООО «АЗОВ» и предполагают начисление амортизации.

Амортизация начисляется линейным способом, исходя из обозначенной стоимости основных средств и нормы амортизации, которая составляет 20% (Таб. 3.2) и исходя из срока полезного использования 5 лет соответственно.



Таблица 3.2 - Начисление амортизации

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов,руб.	364 072,00
Амортизация	72 814,40

Реализация данного инвестиционного мероприятия кроме единовременных затрат приводит к увеличению текущих затрат (Таб. 3.3)

Таблица 3.3 - Текущие затраты

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	1 375 302,40
Мука "Макфа"	394 200,00
Соль	438,00
Дрожжи	61,00
Сахар	16 352,00
Вода	23 573,40
Пищевые добавки	37 230,00
Куры	903 375,00
Приправы	73,00
1.2. Затраты на электричество	254 711,60
2. Затраты на оплату труда	1 272 000,00
3. Социальные выплаты	384 144,00
4. Амортизация основных фондов	72 814,40
Итого затрат:	3 104 260,80
Текущие издержки без амортизации	3 031 446,40

Для реализации данного инвестиционного проекта необходимо так же принять новых работников:

- повар - кондитер – 1 чел.
- повар горячего цеха – 1 чел.

Затраты на оплату труда для новых работников в общем будут составлять 1272000 рублей в год с учетом надбавок (Таблица 3.10)

Таблица 3.10 - Затраты на оплату труда

Должность (специальность профессия), разряд (категория) квалификации	Количество штатных единиц	Тарифная ставка (оклад), руб.	Надбавка, тыс. руб.		Месячный фонд з/п, руб.	Годовой фонд з/п, руб.
			В условиях Крайнего Севера (50%)	Районный коэффициент (50%)		
1. Повар-кондитер	1	25 000,00	12 500,00	12 500,00	50 000,00	600 000,00
2. Повар горячего цеха	1	28 000,00	14 000,00	14 000,00	56 000,00	672 000,00
Всего	2	53 000,00	26 500,00	26 500,00	106 000,00	1 272 000,00

Экономический эффект достигается за счет прироста выручки, так как внедрение хлебо-печки, печь для кур гриль и холодильной камеры позволит расширить ассортимент, увеличится объем продаж, тем самым увеличится прибыль. Экономический эффект составит 3 201 050,00 руб.

### 3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;
- продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 10 % ( на 1.12.16 г.);
- риск недополучения прибыли 9,0 %.

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

Расчет эффективности инвестиционного проекта мы начали с экономического описания инвестиционной (табл. 3.11), операционной (табл. 3.12), от инвестиционной и операционной деятельности (табл. 3.13) и финансовой деятельности (табл. 3.14), возникающих в связи с проектом.

Итоговые данные этих таблиц нами были использованы при расчете сальдо денежных потоков (табл. 3.15). Так же таблица 3.16 указывает ставку дисконтирования и чистый дисконтированный доход.

Таблица 3.11 - Поток денежных средств от операционной деятельности

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
1. Экономический эффект	3 201 050,00	3 201 050,00	3 201 050,00	3 201 050,00	3 201 050,00	16 005 250,00
2. Текущие издержки	3 031 446,40	3 031 446,40	3 031 446,40	3 031 446,40	3 031 446,40	15 157 232,00
3. Амортизация основных средств	72 814,40	72 814,40	72 814,40	72 814,40	72 814,40	364 072,00
4. Валовая прибыль	96 789,20	96 789,20	96 789,20	96 789,20	96 789,20	483 946,00
5. Налог на прибыль (20%)	19 357,84	19 357,84	19 357,84	19 357,84	19 357,84	96 789,20
6. Чистая прибыль	77 431,36	77 431,36	77 431,36	77 431,36	77 431,36	387 156,80
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	150 245,76	150 245,76	150 245,76	150 245,76	150 245,76	751 228,80
7.2. Нарастающим итогом	150 245,76	300 491,52	450 737,28	600 983,04	751 228,80	
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	150 245,76	126 256,94	106 098,27	89 158,21	74 922,87	546 682,05
8.2. Нарастающим итогом	150 245,76	276 502,70	382 600,97	471 759,18	546 682,05	

Таблица 3.12 - Поток денежных средств от инвестиций деятельности

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
1. Расходы на приобретение активов, всего	364 072,00					364 072,00
в том числе:						
за счет собственных средств	364 072,00					
за счет заемных средств.	0,00					0,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-364 072,00					-364 072,00
2.2. Нарастающим итогом	-364 072,00	-364 072,00	-364 072,00	-364 072,00	-364 072,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-364 072,00					-364 072,00
3.2. Нарастающим итогом	-364 072,00	-364 072,00	-364 072,00	-364 072,00	-364 072,00	

Таблица 3.13 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
1. Собственный капитал.	364 072,00					364 072,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	364 072,00	0,00	0,00	0,00	0,00	364 072,00
2.2. Нарастающим итогом.	364 072,00	364 072,00	364 072,00	364 072,00	364 072,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	364 072,00	0,00	0,00	0,00	0,00	364 072,00
3.2. Нарастающим итогом.	364 072,00	364 072,00	364 072,00	364 072,00	364 072,00	

9

Таблица 3.14 - Инвестиционная и операционная деятельность

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-213 826,24	150 245,76	150 245,76	150 245,76	150 245,76	387 156,80
1.2. Нарастающим итогом.	-213 826,24	-63 580,48	86 665,28	236 911,04	387 156,80	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-213 826,24	126 256,94	106 098,27	89 158,21	74 922,87	182 610,05
2.2. Нарастающим итогом.	-213 826,24	-87 569,30	18 528,97	107 687,18	182 610,05	

Таблица 3.15 - Сальдо денежных потоков

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	150 245,76	150 245,76	150 245,76	150 245,76	150 245,76	751 228,80
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	150 245,76	300 491,52	450 737,28	600 983,04	751 228,80	

Таблица 3.16 - Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
0	-213 826,24	150 245,76	150 245,76	150 245,76	150 245,76	387 156,80
0,1	-213 826,24	136 587,05	124 170,05	112 881,86	102 619,88	262 432,60
0,2	-213 826,24	125 204,80	104 337,33	86 947,78	72 456,48	175 120,15
0,3	-213 826,24	115 573,66	88 902,82	68 386,78	52 605,22	111 642,24
0,4	-213 826,24	107 318,40	76 656,00	54 754,29	39 110,20	64 012,65
0,5	-213 826,24	100 163,84	66 775,89	44 517,26	29 678,17	27 308,93
0,6	-213 826,24	93 903,60	58 689,75	36 681,09	22 925,68	-1 626,11
0,7	-213 826,24	88 379,86	51 988,15	30 581,27	17 988,98	-24 887,98
0,8	-213 826,24	83 469,87	46 372,15	25 762,30	14 312,39	-43 909,53
0,9	-213 826,24	79 076,72	41 619,32	21 904,91	11 528,90	-59 696,39
1	-213 826,24	75 122,88	37 561,44	18 780,72	9 390,36	-72 970,84
0,5937	-213 826,24	94 272,23	59 151,44	37 114,78	23 287,80	0,00





За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 364 072,00 руб. капитальных вложений и принесет 43 450,78 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 751 228,80 руб., чистый дисконтированный доход 546 682,05руб.

Индекс доходности, исчисленный по реальным потокам, равен 2,1, а исчисленный по дисконтированным потокам 1,5.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 59,37% в год (рисунок 3.4)

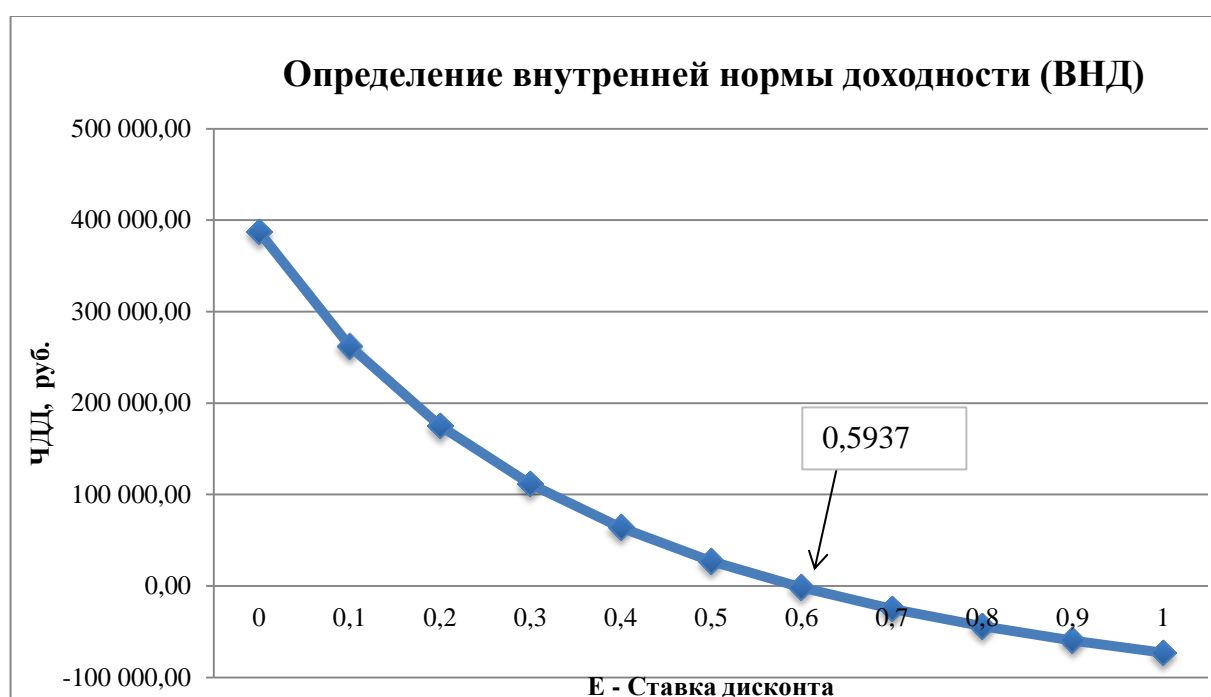


Рисунок 3.4 Определение внутренней нормы доходности

Срок окупаемости проекта, исчисленный по реальным потокам, - 1,4 года.

Дисконтированный срок окупаемости определяется по формуле:

$$C_0 = t' - \frac{ЧДД'}{ЧДД - ЧДД'} \quad (6)$$

где,  $t'$  - последний период реализации проекта, при котором разность накопленного дисконтированного дохода и дисконтированных затрат принимают отрицательное значение;

ЧДД' - последнее отрицательное значение ЧДД;

ЧДД – первое положительно значение ЧДД.

$$Co = 1 - \frac{(-87569,30)}{18528,97 - (-87569,30)} = 1,83 \text{ года}$$

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.5

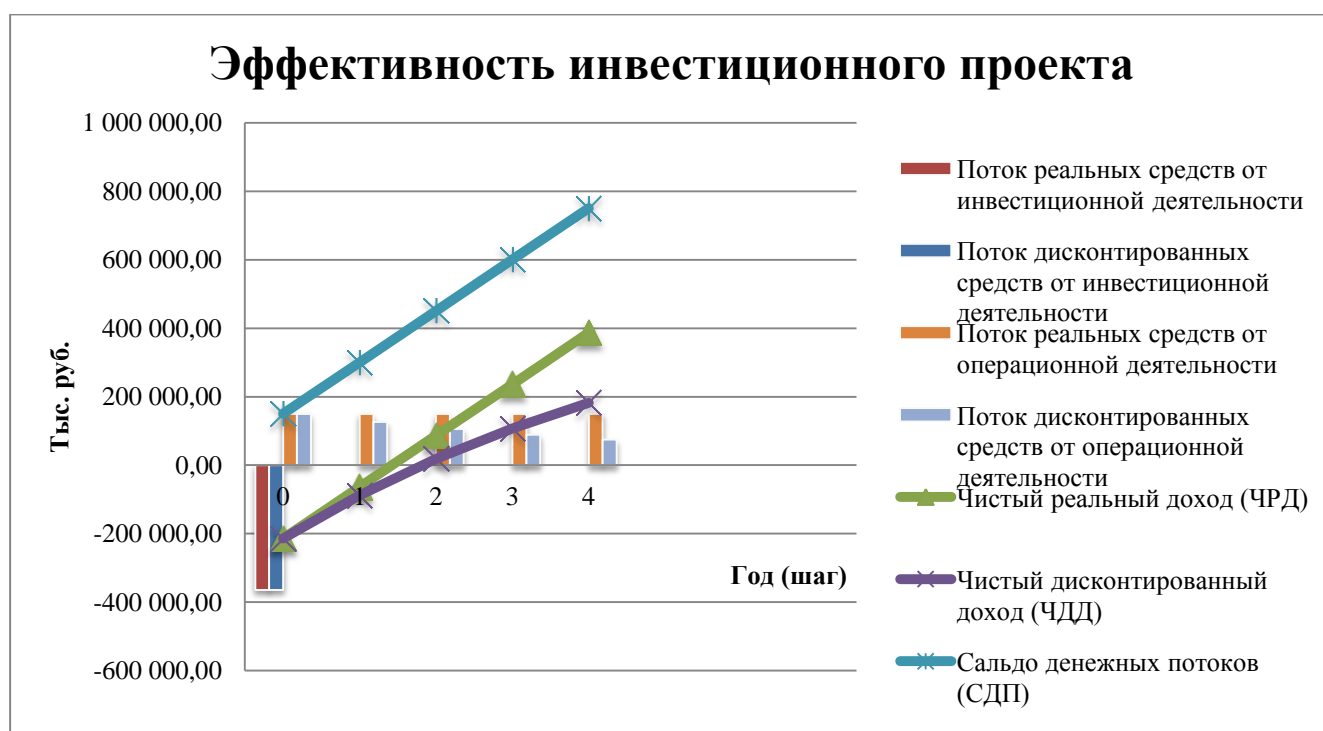


Рисунок 3.5 - Эффективность инвестиционного проекта

Проект можно охарактеризовать как эффективный, так как чистый дисконтированный доход и индекс доходности положительный, превосходящий единицу.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает предприятие как инвестора.

Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования. Финансирование проекта задали правильно.

Следует подчеркнуть предварительный характер оценки коммерческой эффективности проекта и необходимость проведения более точных расчетов, учитывающих реально сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

Таким образом, проведение данного инвестиционного проекта позволит организации повысить эффективность деятельности.

### 3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Риск – это возможность возникновения в ходе реализации проекта таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта.

Анализ чувствительности (sensitivity analysis) – это исследование того, как изменится эффективность инвестиционного проекта в зависимости от изменения какого-либо параметра финансовой модели. Цель анализа – выявление наиболее значимых с точки зрения риска условий реализации проекта.

Основное правило звучит следующим образом: чем более проект (оценка его эффективности по сравнению с базовым вариантом) чувствителен к изменению параметра, тем выше риск и тем более значим параметр в построении мероприятий по снижению риска.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, для построения которой вычисляются вариации значений ЧДД при изменении данных параметров.

Таблица 3.18 «Значение ЧДД при варьируемых показателях

В руб.

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	109 336,41			546 682,05			984 027,68
Текущие издержки		863 757,63		546 682,05		229 606,46	
Налоги			552 148,87	546 682,05	541 215,23		

На рисунке 3.6 представлена диаграмма для предлагаемого мероприятия.

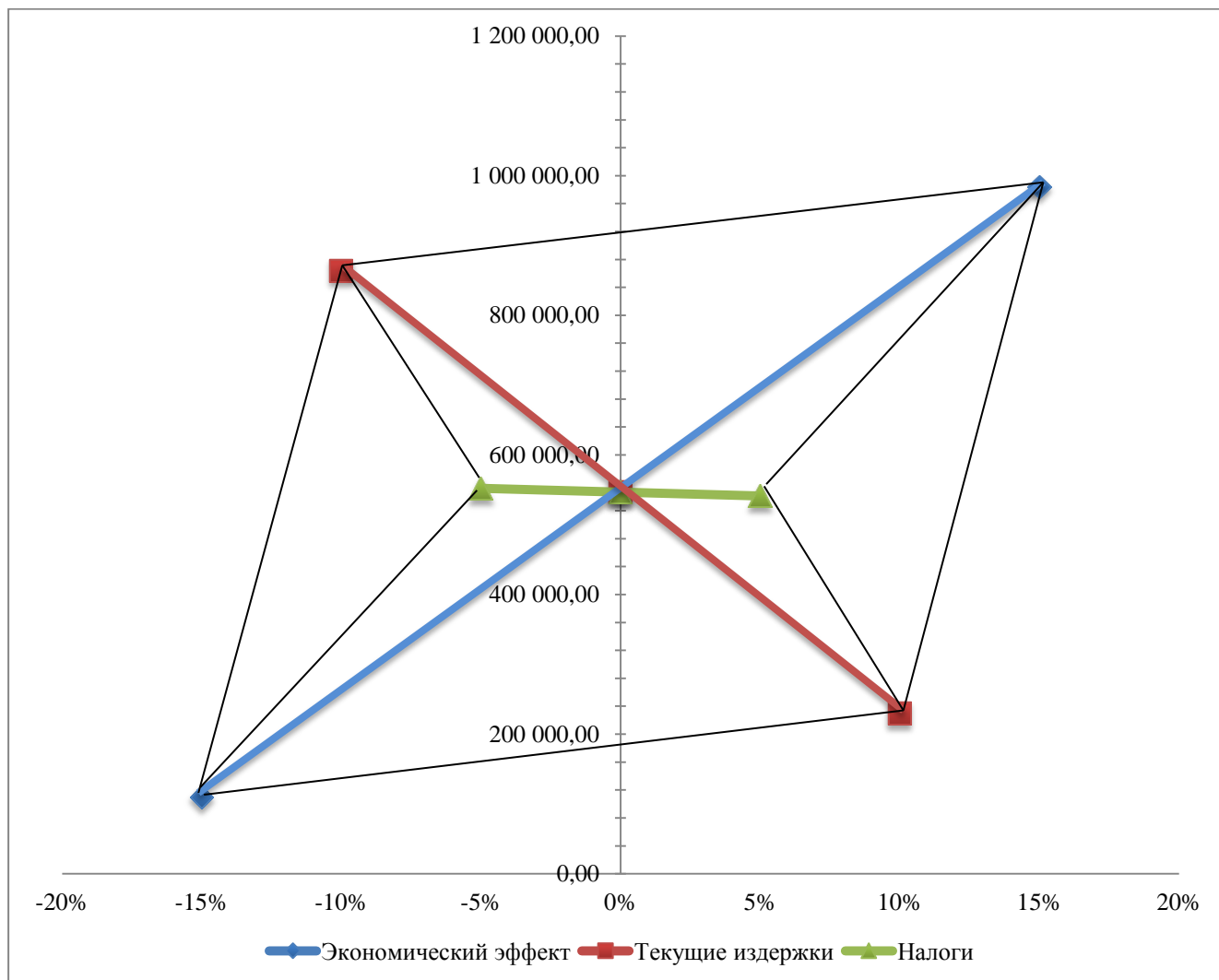


Рисунок 3.6 - Диаграмма чувствительности проекта к риску

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме мы можем заметить, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

### 3.5 Инвестиционный проект внутренняя реорганизация ООО «АЗОВ»

Чтобы повысить продажи в магазине нужно увеличить количество полок и уменьшить число продавцов.

По статистике переход магазина на формат самообслуживания увеличивает товарооборот минимум на 45%. Почти все сетевые магазины работают по бесприлавочной системе.

По данным генерального директора ООО "АЗОВ" Ватутиной Ларисы, рост оборота товаров при изменении формы торговли может составить 99%.

Достигаются такие результаты большей доступностью для покупателей продаваемых вещей. Это увеличивает как количество покупок, так и среднюю сумму чека. "Красивый товар сам привлекает внимание. Взяв в руки, его хочется сразу купить", - замечает Ватутина Лариса.

#### 1 шаг: Принятие решения

Не универсальность бесприлавочной торговли - один из ее явных недостатков.

Не всякий продукт пригоден к предоставлению в свободный доступ, он может быть поврежден либо потерять товарный вид. Перевод на самообслуживание может быть осуществлено, т.к. в магазине более 300 м2.

#### 2 шаг: Оборудование

Замена торгового оборудования обойдется предприятию с торговой площадью 300 м2 приблизительно в 504 995,00 рублей.



Рисунок 3.7 Холодильная витрина «Вилия 120 ВС»

Из них больше 400 000 рублей уйдет на стеллажи, холодильное оборудование.



Рисунок 3.8 - Стеллаж островной длиной 1000мм



Рисунок 3.9 - Холодильная горка «Вилия 190 ВВ»

Технические характеристики холодильной горки «Вилия 190 ВВ» представлены в таблице 3.19

Таблица 3.19 - Технические характеристики холодильной горки «Вилия 190 ВВ»

Температура полезного объема: 0...+7 °С
Габариты(ШхГхВ): 1890x840x1990 см
Полезный объем: 0,76 кв. м
Экспозиционная охлаждаемая площадь 3,8 кв. м
Масса: до 300 кг
Охлаждение: вентилируемое
Потребляемая мощность: 29,3 кВт*ч/сутки
Номинальное напряжение: 220 В, 50 Гц
Агрегат Aspera
Электронный контроллер Eliwell
Размораживание автоматическое
Ночная шторка в комплекте
4 полки с глубиной 40 см, и нижний уровень.

### 3 шаг: Организация торговли

"Когда мы перевели на самообслуживание свой первый магазин, - вспоминает Ватутина Лариса, - обороты резко увеличились в 4 раза".

К основным проверенным временем методам мерчандайзинга относится, например, вертикальная выкладка - расположение товаров одной группы на нескольких полках друг над другом. А также правило "золотой полки", расположенной на уровне глаз покупателя.

Наиболее востребованный товар (например, хлеб) оптимальнее расположить в дальней части магазина, так как это заставит покупателя пройти зал и познакомиться со всем ассортиментом.

### 4 шаг: Персонал

Формат самообслуживания позволяет уменьшить количество продавцов, тем самым сэкономить на фонде оплаты труда.

Количество продавцов - консультантов, свободно перемещающихся по торговым площадям, можно изменять произвольно. Меняется и сама концепция работы сотрудников торгового зала: они уже не продают товар, а помогают в его приобретении.

### 5 шаг: Борьба с кражами

По примерным подсчетам, грабитель может уйти с товарами на сумму до половины прибыли предприятия. Причем от 35 до 60% этой суммы - это либо

сговор преступника с работниками, либо инициатива самих работников. Если в прилавочной системе есть ответственные за прилавок или отдел, то при отсутствии прилавков ответственность становится общей. А в таких условиях воровство со стороны работников только растет.

Самое удобное положение товара для вора - на уровне локтя (так воруют чаще). Нельзя туда ставить дорогостоящие товары небольших размеров.

В некоторых случаях можно избежать воровства: например, следить, чтобы перед дверями магазина не валялись выброшенные покупателями чеки. Грабители могут украсть тот товар, на который найден чек, а потом получить за него полную стоимость.

Внедрение дисконтной карты.

Обычная пластиковая карта является самым простым и самым востребованным видом дисконтной карты. При совершении покупки пластиковая карта предъявляется кассиру, который и предоставляет скидку.



Рисунок 3.10 – Дисконтная карта

Основной целью дисконтной системы является привлечение и удержание наиболее прибыльных клиентов. Так же электронная база клиентов дает дополнительные возможности по работе с клиентами и создает базу для дальнейшего внедрения CRM- систем.



Магазин на Площади

**Анкета для получения дисконтной карты**

№                 от . .

Фамилия

Имя

Отчество

Пол (М/Ж)  Дата рождения . .

Памятная дата . .

Город

Улица

Дом    Корп.     Кв.

Телефон мобильный

Телефон домашний

Телефон служебный

Как Вы узнали о нас

Ваши пожелания:

Вывеска магазина, Директ, Интернет, наружная реклама в городе...

Продаетец: \_\_\_\_\_

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

Рисунок 3.11 – Анкета для получения дисконтной карты

Начальный тираж карт целесообразно печатать начальный тираж 4 000 шт, которого хватит примерно на первые 3 месяца.

Условия получения карты:

- 1% скидка выдается при единовременной покупке на сумму от 500 руб.
- 2% скидка выдается при единовременной покупке на сумму от 500 – 1 000руб.
- 3% скидка при сумме покупок от 1 000 руб. и выше.

Для получения карты необходимо заполнить Анкету.

Анкета при получении дисконтной карты:

- ФИО покупателя
- Пол
- дата рождения (для поздравлений с днем рождения)
- адрес проживания
- контактный телефон (по желанию)

Общие условия действия дисконтных карт:

Карта не действует в период распродаж и специальных акций.

Скидки не суммируются, однако, карту необходимо предъявить кассиру для фиксации факта совершения покупки с ее использованием. При совершении одновременной покупки товара со скидкой и товара по регулярной цене:

- на товар со скидкой дополнительная скидка по карте не распространяется
- на товар по регулярной цене скидка по карте распространяется

Стоимость и сроки изготовления дисконтных карт:

Стоимость изготовления ориентировочно 35 000 руб.

Параметры карты:

- тираж 5 000 карт
- размер 87\*54мм, толщина 0,76мм, белый пластик, 4+4, со штрих-кодом

Сроки изготовления карт: 8-10 рабочих дней

Общая длительность проекта по внедрению дисконтной системы (ориентировочно 4-6 мес.

Одно из важнейших решений при открытии своего магазина или реорганизации действующего,- выбор формата магазина: самообслуживание или торговля через прилавок. В данное время более актуально реализация формата самообслуживания. Все более крупные розничные сети используют такой формат для своих магазинов.

Плюсы самообслуживания:

✓ Рост товарооборота. Основное преимущества формата в том, что по сравнению с классическим он дает минимальное повышение товарооборота на 20-30%. При переводе магазина традиционного формата на самообслуживание в совокупности с перестройкой всех бизнес-процессов под него и введением активного мерчендайзинга, на некоторых магазинах наблюдается рост продаж на 100 и более процентов.

Во-первых, то, что покупатель имеет возможность взять в руки товар. Во-вторых, в магазине самообслуживания начинают работать принципы мер-

чендайзинга, и при грамотном их использовании можно добиться существенного роста продаж.

✓ Более эффективное использование торговых площадей для магазинов более 60-80 квадратных метров. Если не брать в расчет слишком маленькие для самообслуживания магазины, такой формат позволяет более эффективно использовать площадь торгового зала магазина, размещая большее количество товарных позиций. Соответственно, с ростом количества товарных позиций в ассортименте растет и товарооборот.

✓ С ростом торговой площади увеличивается эффективность труда персонала, а так же снижается его количество. Эти факторы обуславливают более эффективное использования фонда оплаты труда, что влияет на общее снижение издержек. К тому же, в магазинах самообслуживания работа персонала довольно просто строится в систему, что снижает зависимость успешной работы магазина от его квалификации.

✓ Сервис компаний-поставщиков. Открывая магазин самообслуживания или переводя традиционный на этот формат, можно легко договориться о предоставлении торгового оборудования поставщиков (что снизит расходы на приобретение собственного) и о бесплатных услугах мерчендайзинга (что снижает издержки на собственный мерчендайзинг).

Минусы самообслуживания:

1) Увеличение уровня краж. Большой уровень воровства в магазине самообслуживания — основной аргумент противников этого формата. Действительно, в таких магазинах воруют больше и приходится выделять дополнительные средства на установку охранных систем. При хорошо работающей службе охраны, потери от воровства минимальны, и дополнительные издержки формата,- это фонд оплаты труда службы безопасности. Для средних и больших магазинов самообслуживания, уровень товарооборота с лихвой компенсирует все эти издержки.

2) Конкуренция с розничными сетями. Открывая магазин самообслуживания, вы волей-неволей вступаете с конкуренцию с мощными сетевыми рознич-

ными магазинами. Если у вас не сеть, конкурировать в этой нише будет действительно тяжело. Основными факторами здесь являются: более выгодные условия поставщиков для крупных сетей, отлаженные и проверенные годами бизнес процессы, высокая лояльность покупателей известным сетям.

3) Снижение уровня обслуживания покупателей по сравнению с традиционными магазинами. Известно, что основным преимуществом магазинов с торговлей через прилавок является высокий уровень обслуживания покупателей, ведь процесс любой покупки связан с непосредственным общением продавца и покупателя. Многие люди как раз из-за этого личного общения и предпочитают традиционные магазины.

Частой ошибкой при переводе традиционных магазинов на самообслуживание является резкий отказ от консультирования покупателей в торговом зале, чем вызывают значительный отток покупателей из магазина. Необходимо постепенно приучать своих покупателей к новому формату, чтобы сохранить всех постоянных покупателей и приобрести новых.

Таблица 3.20 - Совокупные капитальные вложения по проекту

Наименование	Сумма, руб.
1. Оборудование	
1.1. Стеллаж островной	147 000,00
1.2. Холодильная витрина "Вилия"	47 400,00
1.3. Холодильная горка "Вилия"	149 600,00
Итого	344 000,00
2. Инструменты и приспособления	78 792,00
Дисконтная карта	35 000,00
Всего	422 792,00

Представленные в таблице затраты увеличат стоимость основных средств ООО «АЗОВ» и предполагают начисление амортизации.

Амортизация начисляется линейным способом, исходя из обозначенной стоимости основных средств и нормы амортизации, которая составляет 20% (Таб 3.21) и исходя из срока полезного использования 5 лет соответственно.

Таблица 3.21 - Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов,руб.	422 792,00
Амортизация	84 558,40

Реализация данного инвестиционного мероприятия кроме единовременных затрат приводит к увеличению текущих затрат (таб. 3.22)

Таблица 3.22 - Текущие затраты

Наименование	Всего текущих затрат, руб.
1. Материальные затраты	102 960,00
1.2. Затраты на электричество	102 960,00
2. Затраты на оплату труда	1 920 000,00
3. Социальные выплаты	579 840,00
4. Амортизация основных фондов	84 558,40
Итого затрат:	2 687 358,40
Текущие издержки без амортизации	2 602 800,00

Для реализации данного инвестиционного проекта необходимо так же принять новых работников:

- Кассир – 2 чел.
- Продавец-консультант – 2 чел.

Затраты на оплату труда для новых работников в общем будут составлять 1 920 000,00 рублей в год с учетом надбавок (Табл. 3.23)

Таблица 3.23 – Расчет годового фонда заработной платы

Должность (специальность профессия), разряд (категория) квалификации	Количество штатных единиц	Тарифная ставка (оклад), руб.	Надбавка, тыс. руб.		Месячный фонд з/п, руб.	Годовой фонд з/п, руб.
			В условиях Крайнего Севера (50%)	Районный коэффициент (50%)		
1. Кассир	2	22 000,00	11 000,00	11 000,00	88 000,00	1 056 000,00
2. Продавец-консультант	2	18 000,00	9 000,00	9 000,00	72 000,00	864 000,00
Всего	4	40 000,00	20 000,00	20 000,00	160 000,00	1 920 000,00

### 3.6 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 19 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;
- продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 10 % (на 1.12.16г);
- риск недополучения прибыли 9,0 %.

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

Расчет эффективности инвестиционного проекта мы начали с экономического описания инвестиционной (табл. 3.24), операционной (табл. 3.25), от инвестиционной и операционной деятельности (табл. 3.26) и финансовой деятельности (табл. 3.28), возникающих в связи с проектом.

Итоговые данные этих таблиц нами были использованы при расчете сальдо денежных потоков (табл. 3.29). Так же таблица 3.30 указывает ставку дисконтирования и чистый дисконтированный доход.

Таблица 3.24 - Поток денежных средств от операционной деятельности

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	
1. Экономический эффект	2 772 800,00	2 772 800,00	2 772 800,00	2 772 800,00	2 772 800,00	13 864 000,00
2. Текущие издержки	2 602 800,00	2 602 800,00	2 602 800,00	2 602 800,00	2 602 800,00	13 014 000,00
3. Амортизация основных средств	84 558,40	84 558,40	84 558,40	84 558,40	84 558,40	422 792,00
4. Валовая прибыль	85 441,60	85 441,60	85 441,60	85 441,60	85 441,60	427 208,00
5. Налог на прибыль (20%)	17 088,32	17 088,32	17 088,32	17 088,32	17 088,32	85 441,60
6. Чистая прибыль	68 353,28	68 353,28	68 353,28	68 353,28	68 353,28	341 766,40
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	152 911,68	152 911,68	152 911,68	152 911,68	152 911,68	764 558,40
7.2. Нарастающим итогом	152 911,68	305 823,36	458 735,04	611 646,72	764 558,40	
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	152 911,68	128 497,21	107 980,85	90 740,21	76 252,28	556 382,22
8.2. Нарастающим итогом	152 911,68	281 408,89	389 389,74	480 129,95	556 382,22	

Таблица 3.25 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2013	1 2014	2 2015	3 2016	4 2017	
1. Расходы на приобретение активов, всего	422 792,00					422 792,00
в том числе:						
за счет собственных средств	422 792,00					
за счет заемных средств.	0,00					0,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-422 792,00					-422 792,00
2.2. Нарастающим итогом	-422 792,00	-422 792,00	-422 792,00	-422 792,00	-422 792,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-422 792,00					-422 792,00
3.2. Нарастающим итогом	-422 792,00	-422 792,00	-422 792,00	-422 792,00	-422 792,00	



Таблица 3.26- Поток денежных средств от финансовой деятельности

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2013	1 2014	2 2015	3 2016	4 2017	
1. Собственный капитал.	422 792,00					422 792,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	422 792,00	0,00	0,00	0,00	0,00	422 792,00
2.2. Нарастающим итогом.	422 792,00	422 792,00	422 792,00	422 792,00	422 792,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	422 792,00	0,00	0,00	0,00	0,00	422 792,00
3.2. Нарастающим итогом.	422 792,00	422 792,00	422 792,00	422 792,00	422 792,00	

Таблица 3.27 - Инвестиционная и операционная деятельность

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2013	1 2014	2 2015	3 2016	4 2017	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-269 880,32	152 911,68	152 911,68	152 911,68	152 911,68	341 766,40
1.2. Нарастающим итогом.	-269 880,32	-116 968,64	35 943,04	188 854,72	341 766,40	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-269 880,32	128 497,21	107 980,85	90 740,21	76 252,28	133 590,22
2.2. Нарастающим итогом.	-269 880,32	-141 383,11	-33 402,26	57 337,95	133 590,22	

Таблица 3.28 - Сальдо денежных потоков

В руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2014	1 2015	2 2016	3 2017	4 2018	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	152 911,68	152 911,68	152 911,68	152 911,68	152 911,68	764 558,40
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	152 911,68	305 823,36	458 735,04	611 646,72	764 558,40	

84

Таблица 3.29 - Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2014	1 2015	2 2016	3 2017	4 2018	
0	-269 880,32	152 911,68	152 911,68	152 911,68	152 911,68	341 766,40
0,1	-269 880,32	139 010,62	126 373,29	114 884,81	104 440,73	214 829,13
0,2	-269 880,32	127 426,40	106 188,67	88 490,56	73 742,13	125 967,43
0,3	-269 880,32	117 624,37	90 480,28	69 600,22	53 538,63	61 363,18
0,4	-269 880,32	109 222,63	78 016,16	55 725,83	39 804,16	12 888,47
0,5	-269 880,32	101 941,12	67 960,75	45 307,16	30 204,78	-24 466,51
0,6	-269 880,32	95 569,80	59 731,13	37 331,95	23 332,47	-53 914,97
0,7	-269 880,32	89 948,05	52 910,62	31 123,89	18 308,17	-77 589,59
0,8	-269 880,32	84 950,93	47 194,96	26 219,42	14 566,35	-96 948,65
0,9	-269 880,32	80 479,83	42 357,81	22 293,58	11 733,46	-113 015,64
1	-269 880,32	76 455,84	38 227,92	19 113,96	9 556,98	-126 525,62
0,4318	-269 880,32	106 799,79	74 593,35	52 099,06	36 388,12	0,00



За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 422 792,00руб., капитальных вложений и принесет 68 353,28 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 764 558,40 руб., чистый дисконтированный доход 556 382,22 руб.

Индекс доходности, исчисленный по реальным потокам, равен 2,1, а исчисленный по дисконтированным потокам –1,5.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 40% в год (рисунок 3.12).



Рисунок 3.12 - Определение внутренней нормы доходности

Срок окупаемости проекта, исчисленный по реальным потокам, - 1,8 года.

Дисконтированный срок окупаемости определяется по формуле:

$$C_0 = 2 - \frac{(-33402,26)}{57337,95 - (-33402,26)} = 2,37 \text{ года}$$

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.13

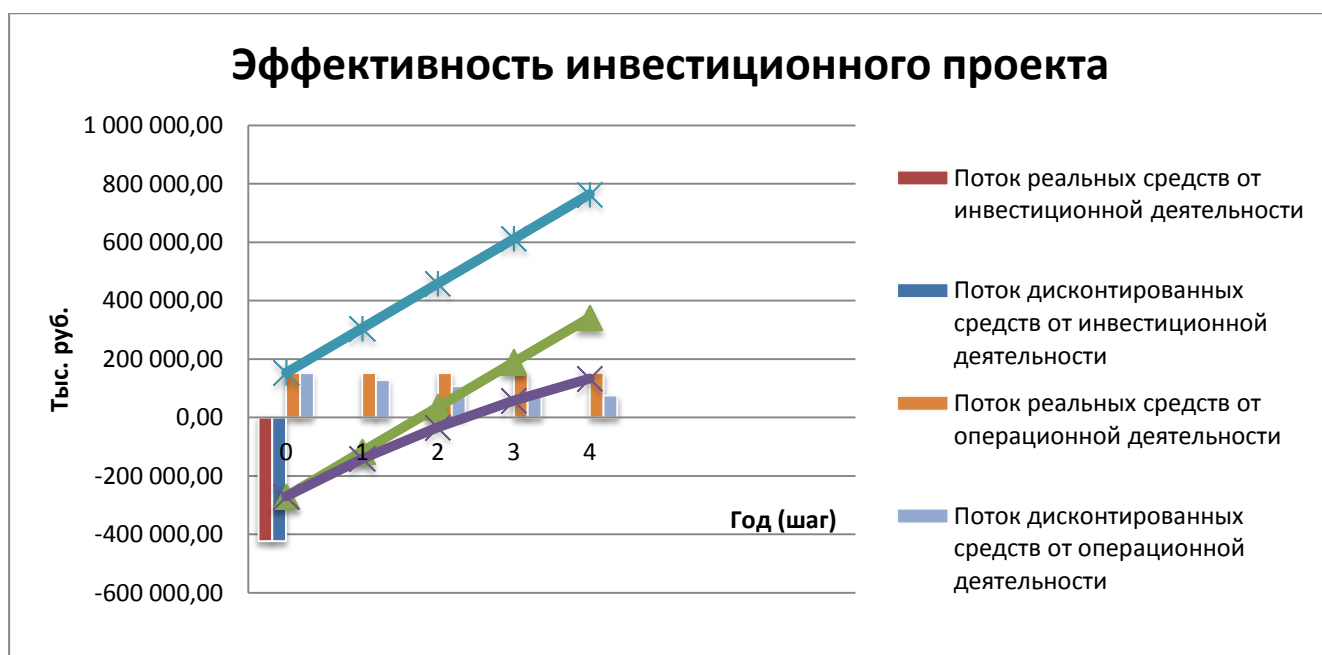


Рисунок 3.13 - Эффективность инвестиционного проекта

### 3.7 Анализ чувствительности проекта к риску

Риск – это возможность возникновения в ходе реализации проекта таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта.

Анализ чувствительности (sensitivity analysis) – это исследование того, как изменится эффективность инвестиционного проекта в зависимости от изменения какого-либо параметра финансовой модели. Цель анализа – выявление наиболее значимых с точки зрения риска условий реализации проекта.

Основное правило звучит следующим образом: чем более проект (оценка его эффективности по сравнению с базовым вариантом) чувствителен к изменению параметра, тем выше риск и тем более значим параметр в построении мероприятий по снижению риска.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, для построения которой вычисляются вариации значений ЧДД при изменении данных параметров.

Таблица 3.30 - Значение ЧДД при варьируемых показателях

Руб.

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	111 276,44			556 382,22			1 001 488,00
Текущие издержки		879 083,91		556 382,22		233 680,53	
Налоги			561 946,05	556 382,22	550 818,40		

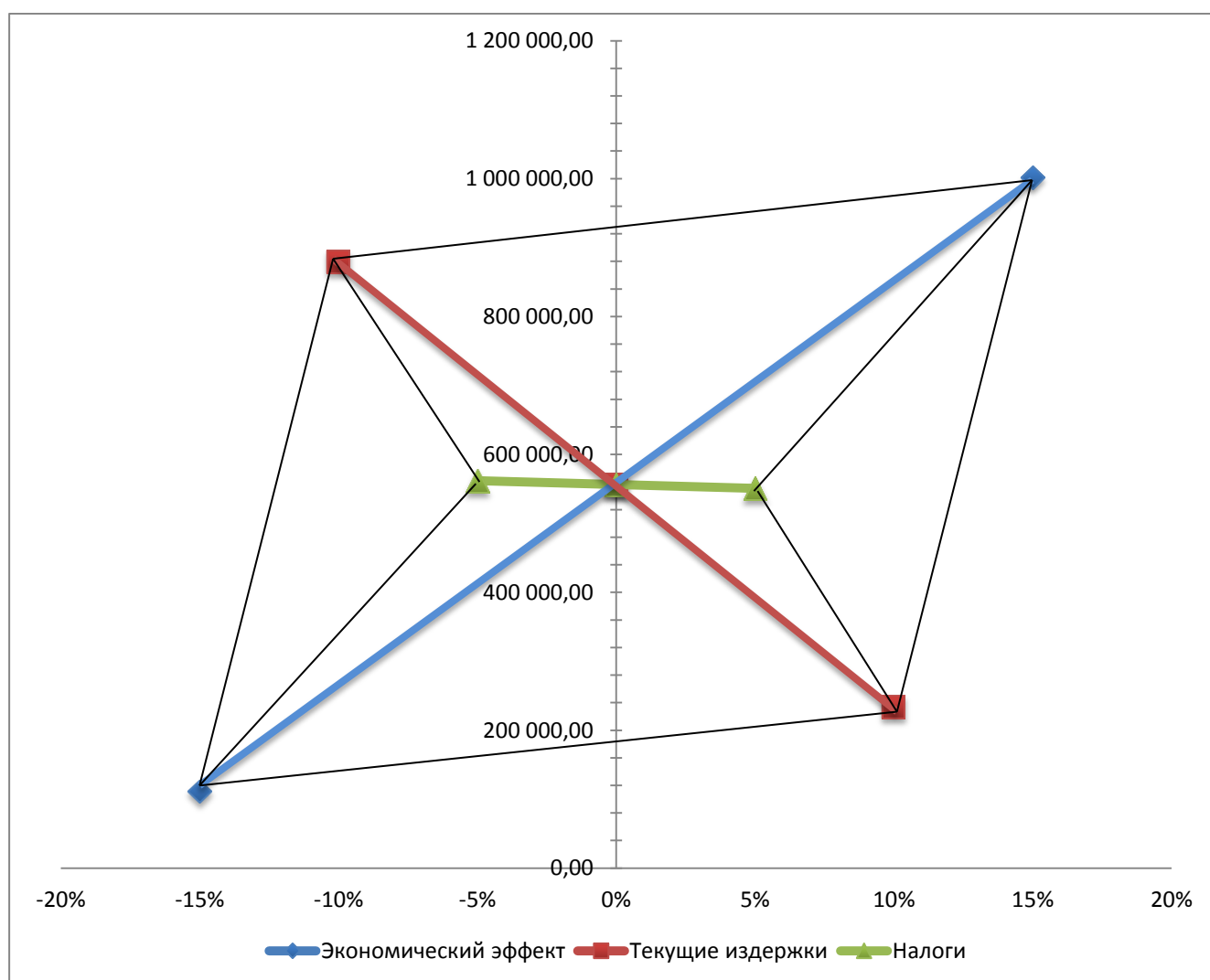


Рисунок 3.14 – Диаграмма чувствительности проекта к рискам

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме мы можем заметить, что не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

### 3.8 Сравнительный анализ проектов «Внедрение мини-пекарни и печи для кур гриль» и «Внутренняя реорганизация»

Проанализировав экономическую эффективность рассматриваемых проектов «Внедрение мини-пекарни и печи для кур гриль» и «Внутренняя реорганизация», суть которых сводится к повышению выручки, улучшению условий труда и сокращению затрат предприятия, можно сделать вывод, что проект «Внедрение мини-пекарни и печи для кур гриль» более эффективен.

Из проведенных расчетов видно, что за весь период планирования проект «Внедрение мини-пекарни и печи для кур гриль» потребует 364 072,00 рублей капитальных вложений и принесет 43 450,78 рублей чистой прибыли, а проект «Внутренняя реорганизация» потребует 422 792,00 рублей капитальных вложений и чистая прибыль составит за период планирования 68 353,28 рублей (рис. 3.12).



Рисунок 3.15 – Чистый реальный доход и чистый дисконтированный доход проектов

Так же мы можем заметить, что такой показатель как индекс доходности по первому и второму проекту почти одинаковы.

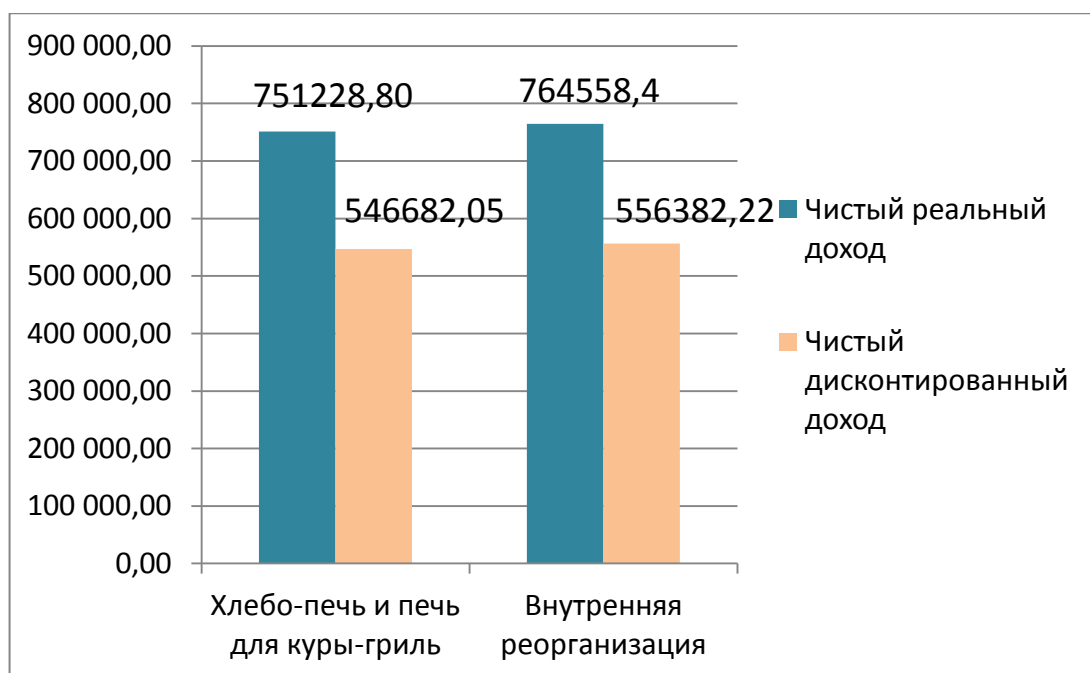


Рисунок 3.16 – Индекс доходности проектов

Внутренняя норма доходности инвестиций по проекту «Внедрение мини-пекарни и печи для кур гриль» составляет 59,37%, тем самым выше чем по проекту «Внутренняя реорганизация» - 43,18%. (рис.3.17).



Рисунок 3.17 – Внутренняя норма доходности проектов

Срок окупаемости первого и второго проектов практически одинаковы и составляют не более двух лет.



Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать оба проекта как эффективные.

Из проведенных расчетов видно, что оба инвестиционные проекты эффективны. Данные проекты не противоречат друг другу, поэтому целесообразно предложить внедрение на предприятие двух проектов.

Данные не поддаются однозначной формализации, оптимальным показателем для проведения сравнительного анализа выступают критерии оценки коммерческой эффективности инвестиционного проекта.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ООО «АЗОВ» стабильно функционирует на рынке города Нижневартовска в условиях высокой конкуренции, за счет грамотной ассортиментной и ценовой политики увеличило долю на рынке и завоевало популярность среди жителей ближайших жилых микрорайонов, а также ведет активную политику в отношении менеджмента и маркетинга.

Основной вид хозяйственной деятельности: розничная торговля продовольственными и непродовольственными товарами.

На развитие компании оказывает влияние, как внешняя среда, так и внутренняя. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами. Внутренняя среда является источником ее жизненной силы, которая включает в себе потенциал, необходимый для функционирования организации, но в это же время может быть источником проблем и даже гибели организации.

На основе сделанных выводов в работе предложены мероприятия по улучшению деятельности компании. Основная цель всех предложенных мероприятий - это повышение эффективности деятельности, что повлечет улучшение как экономических, так и финансовых показателей.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Агарков, А.П. Экономика и управление на предприятии: учебник / А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев, Е.А. Ерохина/ под ред. А.П. Агаркова. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 400 с.
- 2 Адаменко, Ю.А. Оценка финансового состояния предприятия на основе анализа финансовых коэффициентов / Ю.А. Адаменко // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. – Вып. 23. – С.142-144.
- 3 Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельника, В.В. Бердникова, Е.И. Бородиной. – М.: Омега-Л, 2013. – 388с.
- 4 Артеменко, В.Г. Финансовый анализ: учебник / В. Г/ Артеменко, М. В. Беллендир. – М.: Дело-Сервис, 2012. – 152 с.
- 5 Барышникова, Н.А. Экономика предприятия: учебное пособие / Н.А. Барышникова, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов. – М.: Юрайт, 2014. – 192 с.
- 6 Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 372 с.
- 7 Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика (для бакалавров): учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. — Электрон. дан. — М. : КноРус, 2013. — 301 с.
- 8 Володько, О.В. Экономика организации: учебное пособие / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 399 с.
- 9 Газалиев, М.М. Экономика предприятия: учебное пособие / М.М. Газалиев, В.А. Осипов. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 276 с.
- 10 Герасименко, А.П. Финансовый менеджмент — это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов: — Электрон. дан. — М. : Альпина Паблицер, 2013. — 536 с.

- 11 Ефимова, О.В. Финансовый анализ: учебник / О.В. Ефимова.-3-е изд., испр. и доп.- М.: Омега-Л, 2012.- 351с.:
- 12 Зонова, А В. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / А. В. Зонова, И.Н. Бачуринская, С. П. Горячих. – СПб.: Питер, 2011. – 480 с.
- 13 Зяблицкая, Н.В. Теория и практика общественного развития: общая характеристика развития ХМАО-Югры. – 2012, №10.
- 14 Зяблицкая, Н.В. Экономика предприятий (организаций) : учебное пособие / Н.В. Зяблицкая. – Екатеринбург: ФОРТ ДИАЛОГ-Исеть, 2015. – 203 с.
- 15 Иванова, А.С. Методика проведения анализа финансовых результатов деятельности организации на основании данных отчета о финансовых результатах/ А.С. Иванова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – Вып. 37-2. – С. 38-40.
- 16 Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика: учебное пособие. — Электрон. дан. — М. : Проспект, 2014. — 1094 с.
- 17 Комплексный экономический анализ предприятия / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой.- СПб. Питер, 2011.- 576с.
- 18 Корчагин, Ю.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебник /Ю.А. Корчагин, И.П. Маличенко. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – 601 с. – (Высшее образование). – 119-120с.
- 19 Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М.В. Косолапова., В.А. Свободин. - М.: Дашков и К. 2013.- 248с.
- 20 Пучкова, С.И. Финансовый менеджмент: учебно-методическое пособие / С.И. Пучкова, Л.В. Шмарова, Н.Ю. Грунина. — Электрон. дан. — М. : МГИМО (Московский ордена Трудового Красного Знамени государственный институт международных отношений), 2012. — 83 с.
- 21 Рожков, И.М. Финансовый менеджмент. Анализ финансово-экономического состояния и расчет денежных потоков предприятия. Практикум:

учебное пособие / И.М. Рожков, Н.А. Виноградская, И.А. Ларионова. — Электрон. дан. — М. : МИСИС, 2011. — 38 с.

22 Романенко, И.В. Экономика предприятия: учеб. пособие / И.В. Романенко.- 5-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2012.- 352с.- ISBN 978-5-279-03474-1.

23 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.И. Саивцкая,-5-е изд. перераб. и доп.- М.: ИНФРА-М,2011.-536с.- (Высшее образование).

24 Устав Общества с ограниченной ответственностью «АЗОВ».

25 Финансовый менеджмент: методические указания по выполнению самостоятельной работы для студентов очной и заочной форм обучения / сост. Н.В. Зяблицкая. – Нижневартовск, 2014. – 40 с.

26 Черкасова, Т.Н. Международный финансовый менеджмент: Учебное пособие: учебное пособие. — Электрон. дан. — М. : Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2013. — 77 с.

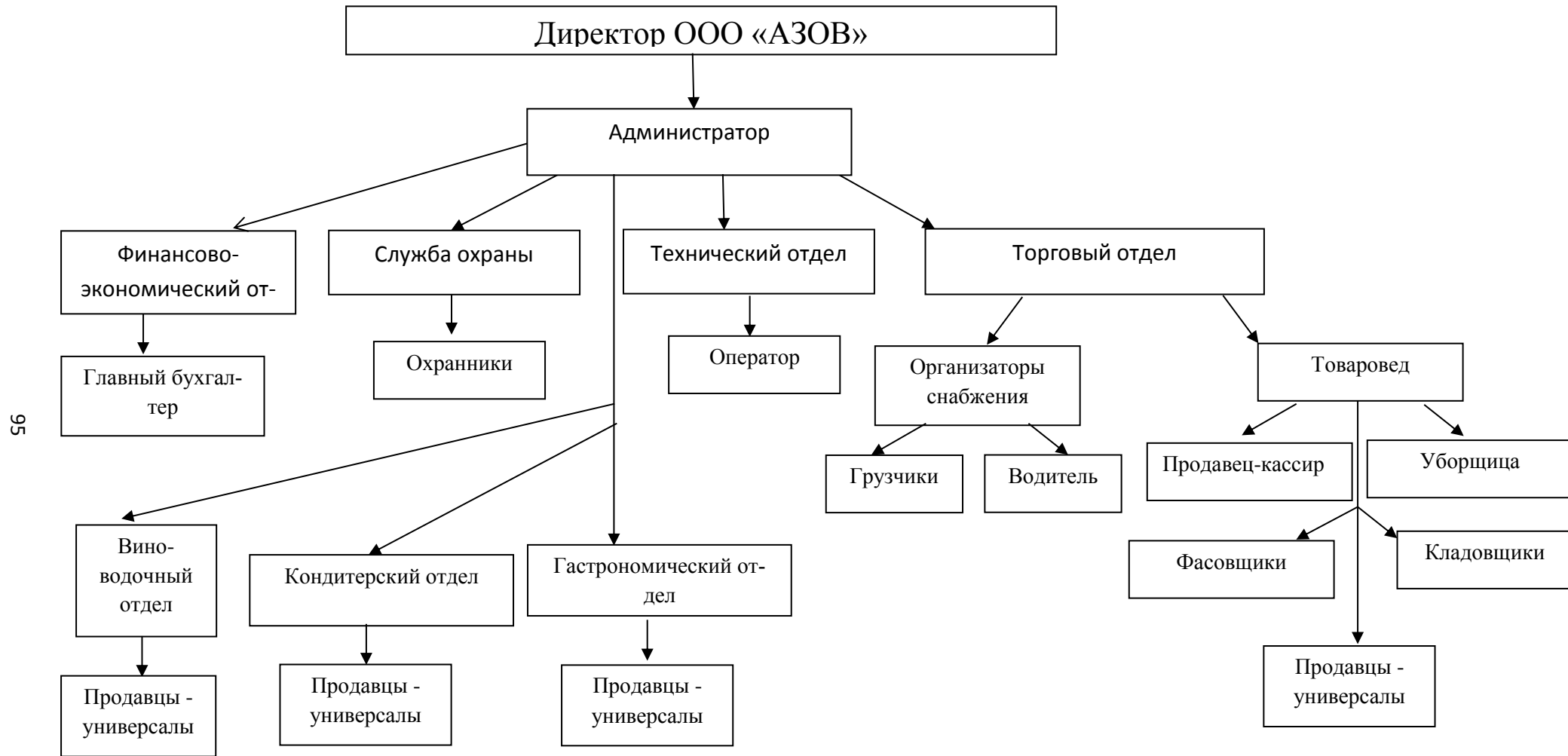
27 Шпаргалка по экономике предприятия / С.В. Загородников. – М.: Издательство «Экзамен», 2012. – 64 с. ISBN 5-472-02437-4.

28 Экономика предприятия (организации): методические указания по выполнению самостоятельной работы для студентов очной и заочной форм обучения / сост. Н.В. Зяблицкая. – Нижневартовск, 2014. – 16 с.

29 Штатное расписание ООО «АЗОВ»

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А - Организационная структура общества с ограниченной ответственностью «АЗОВ»



**ПРИЛОЖЕНИЕ Б – Бухгалтерский баланс**

Показатель	Остатки по балансу, тыс.руб		
	2014	2015	2016
А	1	2	3
<b>АКТИВЫ</b>			
<b>I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	-	-	-
Результаты исследований и разработок	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	-	-	-
Основные средства	3771	2631	2061
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
Финансовые вложения	-	-	-
Отложенные налоговые активы	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	-	-	-
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>3771</b>	<b>2631</b>	<b>2061</b>
<b>II.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	339	578	874
НДС по приобретенным ценностям	-	-	-
Дебиторская задолженность	2044	3117	2996
Финансовые вложения	1000		
Денежные средства и денежные эквиваленты	1491	2096	2970
Прочие оборотные активы	11		
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>4885</b>	<b>5791</b>	<b>6840</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>8656</b>	<b>8422</b>	<b>8901</b>
А	1	2	3
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III.КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал	10	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
Резервный капитал	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5740	6721	7062
<b>ИТОГО по разделу III</b>	<b>5750</b>	<b>6731</b>	<b>7072</b>
<b>IV.ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
<b>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ IV</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>V.КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ

Талица Б1

Показатель	Остатки по балансу, тыс.руб		
	2014	2015	2016
Заемные средства	-	-	-
Кредиторская задолженность	2906	1691	1829
Доходы будущих периодов	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие обязательства	-	-	-
ИТОГО по разделу V	2906	1691	1829
БАЛАНС	8656	8422	8901



Приложение В- Отчет о прибылях и убытках

Показатель	Остатки тыс.руб.	
	2015	2016
А	1	2
Выручка	44034	47520
Себестоимость	42181	46297
Валовая прибыль	-	1223
Коммерческие расходы	-	-
Управленческие расходы	-	-
Прибыль (убыток) от продаж		1223
Проценты к получению	-	-
Проценты к уплате	-	-
Доходы от участия в других организациях	-	-
Прочие доходы		400
Прочие расходы	389	745
Прибыль (убыток) до налогообложения	-	878
Отложенные налоговые активы	-	-
Отложенные налоговые обязательства	-	-
Текущий налог на прибыль	482	532
Прочее	-	-
Чистая прибыль (убыток)	982	346