

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Краткая характеристика предприятия.....	10
1.2 Стратегический анализ	
1.2.1 Анализ внешней среды.....	12
1.2.2 Анализ внутренней среды.....	33
1.2.3 Проведение SWOT-анализа.....	40
1.3 Финансово-экономический анализ текущего состояния предприятия	
1.3.1 Анализ динамики и структуры баланса.....	44
1.3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	49
1.3.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости.....	56
1.3.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости).....	63
1.3.5 Анализ рентабельности.....	68
Выводы по разделу один.....	71
2 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «НЕПОСЕДЫ» ПУТЁМ РАСШИРЕНИЯ АССОРТИМЕНТА УСЛУГ	
2.1 Сопоставление стратегической позиции предприятия и результатов финансового анализа.....	75
2.2 Описание мероприятия.....	77
2.3 Маркетинговые исследования рынка.....	78
2.4 Инвестиционный план.....	81
2.5 Операционный план	
2.5.1 Доходы проекта.....	84
2.5.2 Постоянные затраты.....	
2.5.3 Переменные затраты.....	
2.6 План финансирования проекта.....	88
2.7 Результаты проекта	
2.7.1 План прибылей и убытков.....	89
2.7.2 Кэш-фло.....	90
2.7.3 Расчёт ставки дисконтирования.....	91
2.7.4 Анализ показателей эффективности проекта.....	93
2.8 Анализ рисков	
2.8.1 Анализ чувствительности.....	96
2.8.2 Анализ безубыточности.....	97
2.8.3 Анализ Монте-Карло.....	101
Выводы по разделу два.....	108
3 СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗНОЙ ОТЧЁТНОСТИ И АНАЛИЗ ПРОГНОЗНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЁТОМ И БЕЗ УЧЁТА РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЯ В СРАВНЕНИИ С ТЕКУЩИМ ПЕРИОДОМ	
3.1 Прогнозирование финансовой отчётности.....	110

3.2 Финансово-экономический анализ прогнозного состояния предприятия	
3.2.1 Анализ динамики и структуры баланса.....	116
3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	122
3.2.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости.....	126
3.2.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости).....	129
3.2.5 Анализ рентабельности.....	132
Выводы по разделу три.....	135
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	137
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	143
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс.....	146
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах.....	147
ПРИЛОЖЕНИЕ В Анкета.....	148
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Значения β -коэффициентов для отраслей.....	149

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность обусловлена тем, что в условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции всегда важно иметь представление о финансовом состоянии как собственного предприятия для принятия эффективных управленческих решений, так и предприятий-партнеров. Основным инструментом для этого служит финансовый анализ, при помощи которого можно объективно оценить: имущественное состояние предприятия, степень предпринимательского риска, возможность погашения обязательств перед третьими лицами, достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций, потребность в дополнительных источниках финансирования, а затем по его результатам принять обоснованные решения.

Задачей финансового анализа является определение состояния предприятия на сегодняшний день, приемлемых параметров работы предприятия и их сохранение на сложившемся уровне, определение отрицательных тенденций в деятельности предприятия, требующих оперативного вмешательства. В процессе анализа не только вскрываются и характеризуются основные факторы, влияющие на хозяйственную деятельность, но и измеряется степень их воздействия.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Непоседы» – праздничное агентство для детей.

Предмет исследования – финансовое состояние предприятия и его стратегическая позиция.

Основная цель выпускной квалификационной работы – разработать проект улучшения финансово-экономического состояния предприятия ООО «Непоседы» путём расширения ассортимента услуг.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- дать краткую характеристику предприятия;
- провести анализ стратегической позиции ООО «Непоседы»;
- провести анализ текущего финансового состояния предприятия;
- выявить основные проблемы финансового состояния предприятия;
- сравнить результаты финансового анализа текущего состояния предприятия и анализа стратегической позиции предприятия;

- разработать проект улучшения финансово-экономического состояния предприятия ООО «Непоседы» путём расширения ассортимента услуг;

- провести анализ рисков предложенного мероприятия;

- спрогнозировать финансовую отчётность предприятия;

- провести анализ прогнозного финансового состояния.

В процессе выполнения работы были использованы следующие методы:

- PEST-анализ;

- анализ конкурентных сил (модель пяти сил конкуренции Портера);

- системный подход;

- SWOT-анализ;

- горизонтальный анализ;

- вертикальный анализ;

- анализ ликвидности;

- анализ финансовой устойчивости;

- анализ деловой активности и рентабельности.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх главы и заключения.

В первом разделе выпускной квалификационной работы даётся общая характеристика предприятия, рассматриваются основные направления его деятельности и организационная структура, проводится стратегический анализ, оценивается финансово-экономическое состояние, а именно проводится горизонтальный и вертикальный анализ, анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ деловой активности и рентабельности.

Во втором разделе разработан проект улучшения финансово-экономического состояния предприятия ООО «Непоседы» путём расширения ассортимента услуг, рассчитаны основные показатели эффективности мероприятия, проведён расчёт рисков реализации мероприятия.

В третьем разделе составлена прогнозная отчётность предприятия, проведён сравнительный анализ текущего и прогнозного финансового состояния предприятия, сделан вывод о целесообразности реализации мероприятия.

Источниками информации для написания работы послужили базовая учебная литература, данные периодической печати, законодательные и нормативные акты, справочная литература, Internet.

Материалами для финансового анализа служат: бухгалтерский баланс ООО «Непоседы» на 31.12.2015 г., 31.12.2016 г. и на 31.12.2017 г., отчет о финансовых результатах за соответствующие периоды, которые представлены в приложениях.

Теоретической базой данного исследования служат труды ученых в области финансового анализа и статистические данные. При написании выпускной квалификационной работы использовалась литература таких авторов как Веснин В.Р., Котлер Ф., Кретов И.И. и других авторов. В ходе проведения анализа использовались методики финансового анализа Савицкой Г.В. и Стояновой А.В.

Практическая значимость заключается в полном анализе деятельности предприятия, определении резервов для ее улучшения и возможности внедрения предлагаемых мероприятий на практике.

Выпускная квалификационная работа содержит 149 страниц, 18 рисунков, 36 таблиц, библиографический список включает 34 источника, 4 приложения.

1 ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Краткая характеристика предприятия

Праздничное агентство для детей «Непоседы» – это дружное объединение творческих людей, в деятельность которых входит организация и проведение детских праздников в Челябинске и Челябинской области, а также организация досуга детей. Основные причины, по которым мамы доверяют свои праздники праздничному агентству для детей «Непоседы»:

- сотрудники знают, что день рождения – это очень важный праздник, и стараются сделать все возможное для его идеального проведения.

- сотрудники имеют огромный опыт проведения праздников дома, в ресторане, в игровой комнате, в школе, детском саду, и даже на самых больших площадках города Челябинска;

- у аниматоров яркие и красивые костюмы, почти 100% сходство с героем, огромный выбор героев (более 50 героев);

- имеется сеть игровых комнат (большие, яркие и уютные игровые комнаты для любого возраста);

- «Дети – это главные гости!». В сети игровых комнат праздничного агентства для детей «Непоседы» создана особая атмосфера волшебства, комнаты являются для детей неким порталом, где сказка живёт на грани с реальностью. Интерьер, игровые модули, лабиринты, разноцветные бегающие пузырьки, звёздное небо, замки с 3D-эффектом – все это помогает создать незабываемый праздник для ребёнка.

Праздничное агентство для детей «Непоседы» признано лучшим в Уральском регионе в Международном конкурсе «Лучшие товары и услуги – Гемма – 2015, 2016».

Праздничное агентство для детей «Непоседы» предлагает качественные услуги, реалистичные костюмы и ростовые куклы, эксклюзивные программы и шоу, 6 игровых комнат.

Дополнительные услуги праздничного агентства для детей «Непоседы»: декор праздника, аквагрим, услуги фотографа, экспресс-поздравление, аниматор в детский сад, детский аниматор на дом, на дачу, на свадьбу, сувенирная продукция, шар сюрприз, генератор мыльных пузырей.

Специалисты праздничного агентства для детей «Непоседы» (ООО «Непоседы») считают, что каждое торжество должно быть ярким и запоминающимся, тем более праздник любимого ребенка.

Сделать его таким поможет профессиональное оформление детского праздника декоратором.

Если уже определена программа мероприятия, то немаловажно будет задуматься и об украшении праздника. Благодаря декору можно воплотить в жизнь совершенно любую идею. И тогда обычный День рождения превратится в пиратскую вечеринку или чаепитие в стране чудес.

Организационная структура управления ООО «Непоседы» представлена рисунком 1.1.

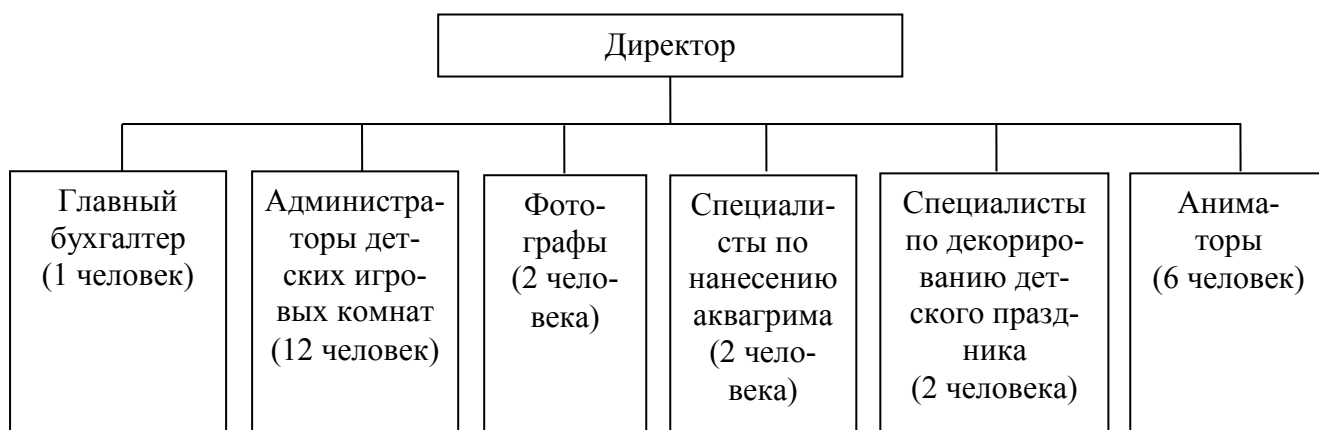


Рисунок 1.1 – Организационная структура ООО «Непоседы»

Организационная структура – линейная.

Преимущества такой структуры управления [6]:

- четкая система взаимных связей функций и подразделений;
- ясно выраженная ответственность;

- четкая система единоначалия – один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью процессов, имеющих общую цель;

- быстрая реакция исполнительных подразделений на указания вышестоящих.

Недостатки линейной структуры:

- перекладывание ответственности при решении проблем, требующих участия нескольких подразделений;

- отсутствие звеньев, занимающихся вопросами стратегического планирования; в работе руководителей практически всех уровней оперативные проблемы («текучка») доминирует над стратегическими;

- критерии эффективности и качества работы подразделений разные;

- перегрузка управленцев верхнего уровня;

- повышенная зависимость результатов работы организации от квалификации, личных и деловых качеств высших управленцев [6].

Далее следует провести анализ стратегической позиции предприятия, выявить основные факторы внешней и внутренней среды.

1.2 Стратегический анализ

1.2.1 Анализ внешней среды

Стратегический анализ предприятия – стратегический план предприятия, составленный на основе результата анализа внешней и внутренней среды [18].

Внешняя среда предприятия делится на две части:

- макросреда – среда, которая оказывает косвенное воздействие на организацию (политические, экономические, технологические, социальные факторы);

- микросреда – среда, которая непосредственно влияет на организацию (поставщики, конкуренты, потребители, потенциальные конкуренты и товары-заменители) [18].

Далее следует оценить основные факторы макросреды, используя метод группировки факторов – PEST-анализ (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Матрица PEST-факторов

Политические факторы	Экономические факторы	Социальные факторы	Технологические факторы
Нестабильная внешнеполитическая обстановка в России	Негативные последствия валютного кризиса 2014 – 2015 гг. в России	Возрастающая потребность населения в услугах праздничных агентств для детей	Уникальные технологии мыльных пузырей
Не оказывается необходимая поддержка малому бизнесу государственными структурами	Снижение процентных ставок по кредитам	Снижения числа родившихся детей в связи со снижением числа лиц детородного возраста	Новые рекламные технологии на рынке
Новые государственные программы, стимулирующие повышение рождаемости	Низкие темпы инфляции	Большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей	Наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами

Рассмотрим каждый фактор более подробно.

Политические (policy) факторы существенно влияют на деятельность предприятия.

Нестабильная внешнеполитическая обстановка в России обусловлена рядом факторов: обострёнными отношениями между США и Россией из-за присоединения Крыма к России, санкциями со стороны Европы, а также влиянием экономических факторов (снижением реального уровня заработной платы у многих категорий граждан, высоким уровнем безработицы) и рядом других негативных факторов. Данные негативные явления приводят к тому, что сотрудники предприятия работают недостаточно эффективно в результате морального дискомфорта.

Не оказывается необходимая поддержка малому бизнесу государственными структурами, что обусловлено негативными моментами в экономической и политической составляющей страны (дефицит бюджета, сворачивание некоторых социальных программ, ужесточения в области пенсионного страхования – новая сис-

тема исчисления пенсий, возможное повышение пенсионного возраста, отсутствие индексаций пенсий для работающих пенсионеров и другие факторы). В результате стало выделяться значительно меньше средств на различные гранты для малого бизнеса, многие программы были свёрнуты, бюджет по существующим программам поддержки существенно урезан [15].

Новые государственные программы, стимулирующие повышение рождаемости, являются благоприятным фактором для предприятия, так как увеличивается число потенциальных клиентов.

Министерство труда предлагает продолжить выплату материнского капитала до 2023 года. Программа была запущена с 2007 года и будет действовать до конца 2018 года. На эту госпрограмму выделяется около 400 млрд. руб. в год, что составляет половину расходов государства на поддержку материнства [29].

Ещё одно предложение правительства – увеличить пособие по уходу за ребенком женщинам, которые становятся мамами до 25 лет. В Минтруде сообщили, что такая идея простимулирует женщин не откладывать рождение первого ребенка. Однако есть риск, что женщина до 25 лет не успеет получить образование, приобрести профессию – и это приведет к уходу женщин с рынка труда [29].

В Минфине предложили другие меры по стимулированию рождаемости: продлить выплату материнского капитала до 2019 года, а затем реформировать программу. Ведомство также выдвинуло два условия: платить материнский капитал только в регионах, где рождаемость находится ниже средней по России, а также выплачивать его в регионах с естественной миграционной убылью населения, и только тем семьям, чьи доходы после рождения второго ребенка падают ниже 2,5 прожиточного минимума [29].

Отмечается, что сэкономленные деньги Министерство готово направить на другие меры стимулирования рождаемости, в том числе на новые адресные выплаты и пособия. За период существования материнского капитала, Россия вышла едва ли не на первое место по рождаемости в мире [29].

По мнению председателя правления РОО «Совет по общественному здоровью и проблемам демографии», самые эффективные меры по стимулированию рождае-

мости – «живые выплаты» (наличные деньги, которые молодая мама сразу может получить). Было бы также целесообразно повысить возможности реализации материнского капитала. Налоговые вычеты для родителей понизить, поскольку у нас в стране самый большой контингент бедных. Еще одной эффективной мерой может стать доступность услуг по уходу за детьми до в возрасте до трех лет. Например, ясли, о которых никто не говорит, некие домашние детские сады. Также можно наладить субсидирование нянь, детские сады сделать более клиентоориентированными – они не должны закрыться на лето, а работать должны до семи вечера, а не до шести. В мире существует также практика гибкого графика для родителей на менее ответственных работах. Если это профессия авиадиспетчера, то о гибком графике речь не идет. Но если это дизайнер, то мама или папа могли бы договориться с руководством, во сколько прийти или о возможности отработать какое-то время. Например, в Австралии такая практика введена законодательно [29].

Необходимо добавить семейно-ориентированный подход, работы не только на маму, но и на всю семью, а также работать и с целевой группой – многодетными семьями. Намного легче побудить семьи, родившие третьего – родить четвертого, чем родивших первого – побудить родить второго. Для улучшения демографической ситуации в России достаточно будет 20 % многодетных семей, в которых будет пять-шесть детей. Россия уже находится на краю демографической ямы. В 2016 году было заключено браков на 200 тысяч меньше, чем в предыдущие годы. Демографический кризис уже имеет место быть, надо работать с теми, кто рожать готов. Государство должно многодетным семьям показать, что их социальный статус будет пропорционально расти количеству детей в семье [29].

Если не будут приняты новые меры поддержки рождаемости и предотвращения смертности, численность российского населения сократится до 140 млн. человек к 2020 году. Число родившихся в России впервые за последние 20 лет превысило число умерших в 2013 году, в связи с чем был достигнут естественный прирост населения. К таким результатам привела успешная государственная политики по поддержке рождаемости, сокращению вредного потребления алкоголя и развитию системы медицинской помощи [29].

По данным Росстата, в первом квартале 2017 года рождаемость в России упала на 10,1 %. В России нет семейного подхода и взаимодействия с семьей, более 30 % детей в России воспитываются без отцов. Необходимо стимулировать к рождению детей не только молодых мам, но и пап, и в целом комплексно воздействовать на семью [29].

Российским семьям при рождении первого ребенка с 1 января 2018 года уже выплачивается новое ежемесячное пособие в размере установленного в регионе прожиточного минимума для детей (в среднем по России в 2018 году составит около 10 500 руб.) [25].

Рассмотрим экономические (econому) факторы.

Негативные последствия валютного кризиса 2014 – 2015 гг. в России являются отрицательным фактором для деятельности предприятия. Валютный кризис в России (2014 – 2015 гг.) привёл к резкому ослаблению российского рубля по отношению к иностранным валютам, вызванным стремительным снижением мировых цен на нефть, от экспорта которой во многом зависит доходная часть бюджета России, а также введением экономических санкций в отношении России в связи с событиями на Украине. Эти факторы вызвали значительное снижение курса рубля относительно иностранных валют, а затем привели к росту инфляции, снижению потребительского спроса, экономическому спаду, росту уровня бедности и снижению реальных доходов населения [5]. В настоящее время наблюдается некоторое улучшение: снизились темпы роста инфляции (наблюдается минимальный уровень инфляции за последние годы – 2,5 % в 2017 году [32]), российский рубль стал укрепляться по отношению к доллару и евро [9], Россия стала более независимой за счёт импортозамещения. Однако часть проблем так и не удалось решить: низкий уровень жизни населения, проблемы с трудоустройством (безработица), снижение реальных доходов населения, отсутствие индексации пенсий у работающих пенсионеров и многие другие. Все эти факторы ведут к снижению спроса на услуги ООО «Непоседы» вследствие снижения покупательской способности населения.

Снижение процентных ставок по кредитам является позитивным фактором. Это во многом обусловлено снижением ставки рефинансирования до 7,25 % [8].

Сейчас ставки как по кредитам, так и по вкладам существенно снизились, поэтому следует рассмотреть возможность привлечения заёмных денежных средств для развития.

Далее рассматриваются социальные (Society) факторы.

Возрастающая потребность населения в услугах праздничных агентств для детей является позитивным фактором, так как приводит к повышению спроса на услуги предприятия и росту его доходности.

Снижения числа родившихся детей в связи со снижением числа лиц детородного возраста является негативным фактором и ведёт к снижению числа потенциальных клиентов. По мнению председателя правления РОО «Совет по общественному здоровью и проблемам демографии», меры предлагаемые Минтрудом и Минфином не эффективны, поскольку немногочисленное поколение девяностых годов становятся мамами [29].

Большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей порождает объект исследования изучать и предлагать всё большее число интересных проектов. Сегодня в Челябинске и Челябинской области помимо того, что предлагает праздничное агентство для детей «Непоседы», существует ряд востребованных рынком услуг:

- лазертаг (г. Челябинск, ул. Воровского, д. 59, ул. Труда, д. 183, ул. Героев Танкограда, д. 75, ул. Коммуны, д. 98/1);
- батутные парки и центры: «Вверх!» (г. Челябинск, ул. Худякова, д. 12, корпус 2), «SKY Sk8» (г. Челябинск, ул. Дарвина, д. 18);
- скалодромы: «Каньон» (г. Челябинск, ул. Аношкина, д. 6), «Искра» (г. Челябинск, ул. Худякова, д. 12, к.1), «Алмаз» (г. Челябинск, ул. Эстонская, д. 17), «ХочуЛазать» (г. Челябинск, ул. Витебская, д. 4);
- квесты: «Квестория» (г. Челябинск, ул. Цвиллинга, д. 55а), «Гардарика» (Челябинская область, Сосновский район, 40 км по Уфимскому тракту в сторону Миасса), «Ключ» (г. Челябинск, Комсомольский проспект, д. 36в), «Квествиль» (г. Челябинск, Комсомольский проспект, д. 33д);
- гольф-клуб «Клевер» (г. Челябинск, ул. Труда, д. 183);

- легоконструирование: «Городок мастеров» (Челябинск, ул. Молодогвардейцев, д. 34);
- рисование песком;
- рент-клуб, прокат велосипедов «Адреналин» (г. Челябинск, Комсомольский проспект, д. 92);
- «Дом вверх дном, «Лабиринт страха» и «Зеркальный лабиринт» (г. Челябинск, ул. Кирова, д. 104);
- «Форт Боярд» (г. Челябинск, проспект Ленина, д. 19а);
- Цифровой планетарий, Веревоchnый экстрим-парк (г. Челябинск, Копейское шоссе, д. 64);
- «Дом Сказки в парке Пушкина» (г. Челябинск, ул. Цвиллинга, д. 50);
- детский город профессий «Чадоград» (г. Челябинск, ул. Молдавская, д. 16);
- «Прятки в темноте» (г. Челябинск, ул. Тимирязева, д. 33);
- «Аквилон» (Челябинская область, поселок Южно-Челябинский Прииск, ул. Солнечная, д. 11а);
- мастер-классы и многое-многое другое [27].

Далее следует рассмотреть технологические (Technology) факторы.

Уникальные технологии мыльных пузырей и наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами являются преимуществом для предприятия, так как есть возможность внедрять наиболее перспективные услуги, тем самым привлекая больше клиентов и удовлетворяя больше потребностей населения.

Целевая аудитория Шоу мыльных пузырей очень широка – его с удовольствием заказывают на детские дни рождения, свадьбы, юбилеи, предвыборные кампании, мероприятия по раскрутке магазинов, благотворительные акции, массовые мероприятия.

Уникальные технологии позволяют достичь следующих результатов при работе с мыльными пузырями:

- срок жизни полусферы мыльного пузыря – 24 минуты в открытом пространстве;

- максимальная продолжительность жизни ручного мыльного пузыря – 5 – 7 минут;

- максимальный размер мыльного пузыря – 20 метров;

- максимальный объём мыльного пузыря – 15 кубических метров [34].

Также к основным трюкам с участием мыльных пузырей можно отнести следующие номера:

- magic diamond bubble (волшебный бриллиантовый пузырь);

- bubble blizzard (буря мыльных пузырей);

- smoke ring (дымовое кольцо);

- jelly fish bubble (пузырь-медуза);

- lava bubble effects (лава из мыльных пузырей);

- dance of lights (танец света);

- legend of the silver sea (легенда серебряного моря);

- galactica gigantic bubble (гигантский пузырь «галактика»);

- goddess of light (богиня света) [21].

Рассмотрим мастер-классы для детей.

Общее описание детских мастер-классов

Опытные организаторы подскажут, какие поделки интереснее всего делать в 4-6 лет, в 7-10 лет, что именно нравится подросткам. Лучше, если на каждые 10 участников будет один мастер. Он уделит достаточно много внимания каждому участнику мастер-класса, и результат будет отличным. На больших праздниках детям часто помогают родители, хотя за стол больше 5 человек посадить сложно. Обучающие мастер-классы по 60 минут, которые мы проводим на детских праздниках, строятся по одинаковой схеме:

- подготовка к проведению занятия (ведущим нужно предоставить помещение за 30 минут до начала);

- знакомство с мастером и друг с другом;

- демонстрация и обсуждение готовых поделок, которые мастер приносит для примера;

- изучение материалов и инструментов, техника безопасности;

- освоение новой техники на пробниках;
- выбор материалов, цветовой гаммы, изготовление сувенира;
- оформление готовой работы, упаковка сувенира.

Детских мастер-классов очень много, все описывать достаточно сложно. Можно рассмотреть несколько. Каждый из них можно проводить с детьми разного возраста. Естественно, будут существенные отличия в самой организации процесса, и во внешнем виде готового изделия. В 4 года дети сделают что-то очень простое, за час с ними успеют пообщаться, поиграть и рассказать сказку. В 11 лет можно уже создать интересный сувенир, получить новые навыки и применить их в домашней обстановке.

Рассмотрим роспись футболок – детский мастер-класс роспись футболок с помощью трафаретов. Это один из самых популярных мастер-классов. Детям нравится создавать индивидуальные вещи. На футболке можно сделать любое изображение, лучше пользоваться трафаретами, так как без опыта рисования на ткани собственный рисунок получается не очень красивым. Рисунок делается специальными красками, которые нужно закрепить утюгом с изнаночной стороны. Если на мероприятии нет возможности прогладить футболку, можно сделать это дома. Изображение будет держаться долго. Мастер приносит с собой футболки, трафареты, краски, ножницы, подложки, палитры, скатерти. Помогает правильно сложить футболку и разместить в ней непромокаемую подложку между передней и задней полочками. У каждого ребенка должно быть рабочее место за столом.

Роспись пряников – тематический мастер-класс. Есть новогодние фигурки, пряники для влюбленных, формочки для масленицы, 8 марта, 23 февраля. Пасхальные пряники, сладости для выпускного и т.д. Все заранее обсуждается с организаторами. Мастер приносит с собой пряничные заготовки разной формы, сладкую цветную глазурь, яркие посыпки, упаковку для готового пряника, тарелочки и скатерть. Готовую сладость можно забрать домой, чаще дети съедают пряник сразу после занятия.

Изготовление гелиевых свечей – красивое и увлекательное занятие. На дно стаканчика можно бросить цветные камни, засыпать слоями разноцветный песок, бро-

сить пару ракушек, блесток, бусин. Мастер разогревает гель и помогает оформить работу. Свечи тоже могут быть тематическими. Их часто заказывают под Новый год, в качестве подарка мамам к 8 марта.

Рассмотрим мыловарение для детей. Мылом, которое получается в итоге, можно пользоваться, поэтому дети с гордостью несут красивый кусочек домой. Мастер греет основу для изготовления мыла на плите, а ароматизаторы и красители участники добавляют самостоятельно. Формочек очень много, выбор есть. Упаковке готового изделия тоже уделяется много времени. В итоге дети научатся самостоятельно делать сувениры для друзей и родных, для некоторых мыловарение становится многолетним хобби. Плиту и емкость для нагрева мастер приносит с собой.

Магниты на холодильник делаются из небольших гипсовых фигурок с помощью магнитной ленты и двустороннего скотча. Если времени достаточно, дети сами разводят гипс, заливают в формочки. Для короткого мастер-класса мастер делает заранее гипсовые заготовки, чтобы не нужно было ждать, пока застынет гипс. Дальше – художественная роспись. Готовые магниты упаковываются в прозрачные пакеты, все сувениры дети забирают домой.

Песочные картины делают с использованием трафаретов, клея и разноцветного песка. Картина получается очень фактурной, готовую работу дети вставляют в рамку. Для маленьких участников мастер-класса лучше выбирать рисунки без мелких деталей. Школьники справятся со сложными рисунками. Для того, чтобы песок лучше держался на поверхности картона, мастер забрызгивает картину специальным лаком.

На мастер-классах по изготовлению конфет ручной работы дети учатся делать полезные конфеты из сухофруктов, орехов, семечек, меда. Все ингредиенты перемалываются, сладкая масса раскатывается на кальке. Конфеты вырезаются с помощью фигурных формочек. Участники забирают домой упакованные в прозрачную упаковку сладости. Дети работают в фартуках и перчатках.

Декупаж свечей – очень красивый мастер-класс. Мастер приносит с собой толстые белые свечи, наборы декупажных салфеток, большие ложки, ножницы, упа-

ковку для готовых изделий. Для декупажа свечей клей не нужен. Дети используют ложки для «вплавления» рисунка на поверхность свечи. Эффектный сувенир, который можно подарить маме.

При изготовлении куклы из лыка мастер рассказывает детям о славянских обычаях, связанных с куклами-оберегами. За один час дети успевают сделать куклу и смастерить из лоскутков яркую одежду. Все необходимые материалы мастер приносит с собой.

Мастер-класс в технике эбру, как правило, очень нравится детям. Эбру – это очень необычная техника рисования, которая одинаково интересна детям и взрослым. На поверхность воды нужно капать разноцветные краски в определенной последовательности. Это специальные краски для рисования на воде. С помощью деревянных палочек мастер учит детей делать причудливые цветы и орнаменты. В конце нужно правильно положить лист плотной бумаги на поверхность воды и «снять» краску. Все необходимые материалы мастер приносит с собой: краски, палочки, емкость для воды, специальные листы бумаги или ткани, скатерть.

Фоторамки можно расписывать яркими красками и украшать мелкими декоративными элементами. Для закрепления фигурок на деревянной рамке используется клей. Это тематический мастер-класс. Фоторамки можно подготовить к празднику осени, для оформления новогодних работ, к 8 марта, 23 февраля, для выставки пасхальных аппликаций.

Оформление блокнотов и открыток в технике скрапбукинг – очень популярный мастер-класс для подростков. В результате получается индивидуальная вещь — записная книжка, украшенная интересными декоративными элементами. Дети старше 10 лет могут использовать клеевой пистолет.

Чаще всего венецианские маски расписывают в канун Нового года. Мастер показывает образцы, учит интересным приемам росписи масок. После высыхания можно приклеить кружева, тесьму, мелкие декоративные элементы, блестки, конфетти, перья. Маску используют для украшения интерьера.

3D-ручками рисовать не очень просто. Мастер учит создавать простые плоские детали с помощью трафаретов. Потом эти детали соединяются между собой 3D-

ручкой, получается объемная фигурка. Ведущий приносит ручки для каждого участника мастер-класса, много цветов специальных пластиковых нитей, ножницы, трафареты, примеры готовых работ для образца.

Фигурки из тонких шаров-колбасок (твистинг) – плетение из шаров-колбасок. Дети учатся создавать из тонких шаров-колбасок веселые фигурки, повторяя действия мастера. Сами надувают насосом до нужного размера, сами скручивают шары в нужных местах, сами придают форму готовой игрушке. Занятие очень веселое, в конце можно устроить фотосессию с разноцветными игрушками.

Танцевальный мастер-класс – этот мастер-класс необходим для подготовки к танцевальному батлу. Несколько простых и выразительных движений в разных стилях, классная заводная музыка, опытный тренер – получается яркое шоу, в котором все дети принимают активное участие. Ведущие помогают раскрепоститься, поймать ритм и улыбаться в первой до последней минуты танца.

Гончарное дело – детей завораживает само движение гончарного круга и быстрое появление симметричной формы из куска глины. Лепят с большим удовольствием, всегда стараются придумать необычную форму чашки или вазы. Мастер приносит все необходимые приборы, инструменты и расходные материалы. Каждый ребенок получает удобный для работы фартук. Готовое изделие дети забирают домой.

Изготовление ловца снов – это не самый простой мастер-класс, так как нужно ловко управляться с шерстяными нитями. Нити закрепляются на кольце, дети делают несколько простых узлов в технике макраме, потом украшают изделие бусинами и декоративными элементами. Для детей мастер выбирает самые простые и самые эффектные виды плетения, ловец снов получается очень симпатичным.

Создание украшений – бижутерия из лент и бусин. Этот мастер-класс выбирают обычно для девочек. Есть несколько вариантов сложности, за час можно успеть сделать оригинальный браслет или необычные серьги. Мастер приносит с собой основы, на которые крепятся бусины, перья, ленты, стразы. Каждая девочка заберет с собой украшение, сделанное своими руками.

Примеры мастер-классов для детей с указанием цен приведены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Примеры мастер-классов для детей

Наименование мастер-класса	Возраст ребёнка, в годах	Длительность, в мин.	Стоимость (средняя цена на рынке г. Челябинска), в руб.		
			До 10 детей (1 ведущий)	До 20 детей (2 ведущих)	За одного участника
Роспись футболок	от 7	60	7500	15000	450
Роспись пряников	3-4, 5-6, 7-9	60	7000	14000	350
Изготовление гелиевых свечей	5-6, 7-9, 10-12	60	7500	15000	450
Мыловарение	5-6, 7-9, 10-12	60	7500	15000	450
Магниты на холодильник	5-6, 7-9	60	7500	15000	400
Картины из песка	3-4, 5-6	60	7000	14000	350
Конфеты ручной работы	5-6, 7-9, 10-12	60	8000	16000	450
Декупаж свечей	7-9, 10-12	60	7500	15000	400
Кукла из лыка	5-6, 7-9	60	7000	14000	350
Мастер-класс в технике эбру	5-6, 7-9	60	8000	16000	450
Фоторамки	7-9, 10-12	60	7500	15000	400
Оформление блокнотов и открыток в технике скрапбукинг	7-9, 10-12	60	7500	15000	400
Декорирование венецианских масок	7-9, 10-13	60	8000	16000	450
Рисование 3D-ручками	5-6, 7-9, 10-12	60	10000	20000	1000
Фигурки из тонких шаров-колбасок (твистинг)	5-6, 7-9, 10-12	60	6000	12000	300
Танцевальный мастер-класс	5-6, 7-9, 10-12	30	6000	10000	500
Гончарное дело	5-6, 7-9, 10-12	60	10000	20000	1000
Изготовление ловца снов	7-9, 10-12	60	6000	12000	300
Создание украшений	5-6, 7-9	60	7000	14000	350

Можно также предложить и другие виды мастер-классов: роспись бейсболки, роспись матрешки, декупаж по дереву, рисунки из пайеток, мозаика, конструирование из гипсокартона, цветы из конфет, бутоньерки, квиллинг, гравюра, радуга в бутылке, пластилиновые картины, свечи из вошины, батик, валяние из шерсти, парфюмерная сессия, ледяные скульптуры, шоколадные конфеты ручной работы, чеканка, макраме, арт-коллаж, витражи, мраморирование и т.д.

Основным недостатком указанных техник является возраст ребёнка. Детские комнаты обычно посещают небольшие детки от 6 месяцев до 5-6 лет, поэтому для них наиболее приемлемым являются кулинарные мастер-классы.

Новые рекламные технологии на рынке – позитивный фактор для предприятия, так как реклама позволяет расширить круг клиентов и увеличить объёмы продаж.

Сюда можно отнести следующие новинки: пищевые 3D-принтеры, позволяющие «напечатать» эксклюзивные конфеты, сахарные фигурки, оригинальную выпечку, причудливые макароны и спагетти, необыкновенное печенье, украшения для тортов; коворкинг-центры; одежда меняющая цвет; реклама на окнах; освещение, работающее от энергии шагов и многое другое [23].

Использование каких-либо новых прогрессивных технологий в своём бизнесе поможет привлечь новых клиентов, что увеличит прибыльность предприятия.

После того, как рассмотрены основные факторы внешней макросреды, не зависящие от предприятия, следует рассмотреть микроэкономическое окружение.

Микроэкономическое положение предприятия можно оценить с помощью модели пяти сил конкуренции М. Портера [6]:

- влияние поставщиков;
- влияние покупателей;
- конкуренция в отрасли;
- угроза появления нового игрока;
- угроза со стороны товаров-заменителей.

Далее следует применить модель пяти сил конкуренции для анализа микросреды ООО «Непоседы». С этой целью необходимо сгруппировать факторы микросреды и представить их в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Матрица факторов микросреды

Наименование	Фактор
Влияние поставщиков	Высокая стоимость детских лабиринтов для игровых комнат, надувных батуты
	Длительные партнёрские отношения с основными поставщиками игрушек для игровых комнат
Влияние покупателей	Многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната
	С каждым годом увеличивается число постоянных клиентов ООО «Непоседы»
	Имеется спрос на достаточно новые услуги для детей (мастер-классы по различным направлениям)
Конкуренция в отрасли	Акционные предложения конкурентов, внедрение новых услуг у них способны привлечь клиентов ООО «Непоседы»
	Большое число праздничных агентств для детей в Челябинске
	У конкурентов появляются новые креативные услуги для детей
Угроза появления нового игрока	Несущественные административные барьеры
	Относительно небольшие финансовые барьеры
Угроза со стороны товаров-заменителей	Большое количество услуг-заменителей (детские площадки, парки отдыха для детей)
	Меньшая стоимость услуг-заменителей (детские площадки, парки отдыха для детей) или вообще бесплатное предоставление услуг
	Фактор сезонности предоставления услуг-субститутов (только летний период)

Рассмотрим представленные факторы более подробно.

Рассмотрим влияние поставщиков.

Высокая стоимость детских лабиринтов для игровых комнат, надувных батуты обусловлено нестабильной экономической ситуацией и высокой ценой доллара и евро на российский рубль, что негативно сказывается на деятельности предприятия. При этом поставки необходимой продукции в связи с проблемными отношениями со многими европейскими странами зачастую осуществляются с большой задержкой, что свидетельствует о ненадёжности иностранных поставщиков. В то же время длительные партнёрские отношения с основными поставщиками игрушек

для игровых комнат являются преимуществом для предприятия, так как практически у всех поставщиков предприятие имеет максимальную скидку на закуп игрушек и сопутствующих товаров для детей, что позволяет экономить на затратах.

Рассмотрим влияние покупателей.

С каждым годом увеличивается число постоянных клиентов ООО «Непоседы» за счёт того, что предприятие становится всё более известным на рынке, постоянные клиенты оставляют положительные отзывы на сайте предприятия, а также рассказывают об испытываемых эмоциях ребёнка в праздничном агентстве для детей «Непоседы» своим родственникам, друзьям, знакомым. В результате всё больше людей узнают о данном предприятии и приводят в детские комнаты объекта исследования своих детей, а также заказывают различные детские праздники.

При этом многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната, что является негативным фактором. В связи с этим следует рассмотреть возможность разнообразия услуг для детей на базе детских комнат, которые находятся рядом с пекарнями.

Имеется спрос на достаточно новые услуги для детей (мастер-классы по различным направлениям). Направления мастер-классов были рассмотрены ранее, однако, далеко не все из них можно проводить с маленькими детьми в возрасте до 5-6 лет. Основным популярным направлением являются кулинарные мастер-классы, однако, их проведение ограничено отсутствием специального разрешения и оборудования для приготовления пищи в детской комнате. Однако, можно заключить договор с близлежащими пекарнями о сотрудничестве и внедрить услугу «кулинарные мастер-классы для детей» в тех детских комнатах, где это возможно (то есть территориально близко с пекарнями).

По результатам проведённого анализа можно сделать вывод, что рычаги воздействия покупателей оказывают очень сильное влияние на конкурентоспособность предприятия.

Далее рассматривается конкуренция в отрасли.

Акционные предложения конкурентов, внедрение новых услуг у них способны привлечь клиентов ООО «Непоседы». В результате часть клиентов может перейти

в другие детские комнаты, при этом произойдёт снижение прибыльности предприятия. Следовательно, данный фактор может крайне негативно сказаться на деятельности предприятия. Для того, чтобы не допустить перехода постоянных клиентов в другие заведения, следует развивать дополнительные направления деятельности, организовывать различные акции для поддержания интереса.

ООО «Непоседы» имеет большое количество постоянных клиентов, что играет значительную роль в успешной конкурентной борьбе. Однако активные действия конкурентов может привести к тому, что ситуация может измениться. В Челябинске наряду с ООО «Непоседы» на рынке праздничных агентств для детей работает более 100 предприятий аналогичной направленности. Основными конкурентными преимуществами предприятия в борьбе за клиента является внимательное отношение к потребителю, артистизм аниматоров, приветливость администраторов, умение найти подход к детям, эмоции родителей и детей.

Рассмотрим основных конкурентов ООО «Непоседы». Основные наиболее известные конкуренты ООО «Непоседы» в г. Челябинске представлены в таблице 1.3, конкурентная оценка осуществляется по следующей градационной шкале:

- цена: 1 – очень высокая (неприемлемая); 2 – высокая; 3 – средняя; 4 – ниже среднего уровня; 5 – низкая;

- артистизм аниматоров, приветливость администраторов: 1 – очень низкая степень артистизма и приветливости персонала; 2 – низкая степень артистизма и приветливости персонала; 3 – средняя степень артистизма и приветливости персонала; 4 – артистизм и приветливость персонала на уровне выше среднего; 5 – очень высокая степень артистизма и приветливости персонала;

- ассортимент: 1 – очень узкий; 2 – узкий; 3 – средний; 4 – достаточно широкий; 5 – очень широкий;

- умение найти подход к детям: 1 – персонал не может найти подход к детям; 2 – дети зачастую безразличны, скучают; 3 – средняя степень умения работать с детьми; 4 – детям нравится администратор, аниматор, ребёнок с удовольствием идёт в детскую комнату; 5 – дети очень довольны посещением детской комнаты, просят ходить в детскую комнату чаще;

- комфортность обстановки: 1 – не комфортно; 2 – низкая степень комфорта; 3 – средняя степень комфортности обстановки; 4 – степень комфортности обстановки выше среднего уровня; 5 – очень высокая степень комфортности обстановки.

Таблица 1.3 – Анализ конкурентной позиции

						В баллах
Наименование	Цена услуги	Артистизм аниматоров, приветливость администраторов	Ассортимент услуг	Комфортность обстановки	Умение найти подход к детям	Суммарная взвешенная оценка
Вес	0,25	0,25	0,15	0,1	0,25	1
«Непоседы»	5	5	4	5	5	4,85
«Золотая рыбка»	5	5	4	4	5	4,75
«Звёздный дождь»	3	4	5	5	5	4,25
«Мастерская ярких событий»	5	4	3	3	4	4
«PapinMamin»	4	3	5	5	4	4
«Фея74»	5	4	3	3	4	4
«Фабрика настроения»	5	4	4	3	3	3,9
«ЯРиК»	2	5	4	5	4	3,85
«Жар-Птица»	5	4	2	3	4	3,85
«Гильдия волшебников»	5	3	2	4	4	3,7
«Пряник»	4	3	2	4	4	3,45

Можно выделить двух основных конкурентов, среди которых «Золотая рыбка» и «Звёздный дождь». Эти предприятия могут предложить услуги высокого качества по достаточно низкой цене, однако, уровень комфорта и артистизма аниматоров, приветливости администраторов в этих заведениях ниже. Также очень важным моментом является то, что эти заведения позиционируют себя только как праздничные агентства, детских комнат в разных районах города у них нет.

Таким образом, можно сделать вывод о высокой конкуренции на рынке. При выборе предприятия основное внимание потребителя привлечено цене, качеству,

ассортименту, артистизму аниматоров, приветливости администраторов. Основным конкурентом является «Золотая рыбка».

Фактор угрозы появления нового игрока характеризуется следующими моментами:

- относительно небольшие финансовые барьеры (не требуется существенный первоначальный капитал для осуществления услуг по развитию детей);
- несущественные административные барьеры (для осуществления услуг по развитию детей не требуется получения специальных разрешений, лицензий, патентов и прочего).

Анализируя обстановку в данной отрасли по приведенным выше факторам можно сделать вывод, что угроза появления новых конкурентов велика, так как барьеры для вхождения в отрасль отсутствуют. Однако, рынок достаточно сильно насыщен подобными предприятиями, что ведёт к снижению привлекательности данной отрасли у возможных конкурентов.

Рассмотрим угрозу со стороны товаров-заменителей.

В этой связи стоит отметить большое количество услуг-заменителей (детские площадки, парки отдыха для детей).

Меньшая стоимость услуг-заменителей (детские площадки, парки отдыха для детей) или вообще бесплатное предоставление услуг являются негативным фактором для предприятия. Недостатком услуг-заменителей является фактор сезонности предоставления услуг-субститутов (только летний период).

По итогам анализа внешней среды были выявлены основные факторы. Каждый из указанных факторов имеет некоторый вектор воздействия на предприятие, в зависимости от которого, представляет собой угрозу или возможность. При этом количественная оценка позволяет определить значимость каждого из факторов, оценить силу влияния каждого фактора с учетом значимости предлагается по пятибалльной шкале, где 1 – минимальное влияние фактора, 5 – максимальное влияние фактора. Балльная оценка факторов внешней среды позволила выявить для предприятия ряд возможностей и угроз. Взвешенная оценка факторов внешней среды для объекта исследования представлена в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Оценка факторов внешней среды

В баллах

Факторы внешней среды	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Возможности			
Снижение процентных ставок по кредитам	0,05	3	0,15
Новые государственные программы, стимулирующие повышение рождаемости	0,15	5	0,75
Низкие темпы инфляции	0,05	3	0,15
Большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей	0,15	5	0,75
Возрастающая потребность населения в услугах праздничных агентств для детей	0,15	4	0,60
Уникальные технологии мыльных пузырей	0,05	3	0,15
Новые рекламные технологии на рынке	0,03	4	0,12
Наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами	0,15	5	0,75
Длительные партнёрские отношения с основными поставщиками игрушек для игровых комнат	0,08	5	0,40
С каждым годом увеличивается число постоянных клиентов ООО «Непоседы»	0,10	5	0,50
Фактор сезонности предоставления услуг-субститутов (только летний период)	0,04	4	0,16
Итого	1,00	-	4,48
Угрозы			
Негативные последствия валютного кризиса 2014 – 2015 гг. в России	0,05	2	0,10
Нестабильная внешнеполитическая обстановка в России	0,05	4	0,20
Не оказывается необходимая поддержка малому бизнесу государственными структурами	0,07	4	0,28
Снижения числа родившихся детей в связи со снижением числа лиц детородного возраста	0,05	4	0,20
У конкурентов появляются новые креативные услуги для детей	0,15	5	0,75
Многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната	0,15	5	0,75

Окончание таблицы 1.4

			В баллах
Факторы внешней среды	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Акционные предложения конкурентов, внедрение новых услуг у них способны привлечь клиентов ООО «Непоседы»	0,08	4	0,32
Относительно небольшие финансовые барьеры	0,04	3	0,12
Несущественные административные барьеры	0,01	3	0,03
Высокая стоимость детских лабиринтов для игровых комнат, надувных батуты	0,05	4	0,20
Большое число праздничных агентств для детей в Челябинске	0,15	5	0,75
Меньшая стоимость услуг-заменителей (детские площадки, парки отдыха для детей) или вообще бесплатное предоставление услуг	0,05	4	0,20
Большое количество услуг-заменителей (детские площадки, парки отдыха для детей)	0,10	4	0,40
Итого	1,00	-	4,30

Далее выбираем наиболее значимые факторы из угроз и возможностей внешней среды (свыше или равно 0,75 баллов).

Таким образом, по итогам проведенного анализа внешней среды предприятия можно выделить основные угрозы и возможности, влияющие на объект исследования (таблица 1.5).

Таблица 1.5 – Матрица угроз и возможностей

Возможности	Угрозы
Новые государственные программы, стимулирующие повышение рождаемости	У конкурентов появляются новые креативные услуги для детей
Большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей	Многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната
Наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами	Большое число праздничных агентств для детей в Челябинске

1.2.2 Анализ внутренней среды

Проведём анализ внутренней среды в соответствии с системным подходом в следующих срезах: маркетинговый; управленческий; финансовый и кадровый. Выделим факторы внутренней среды предприятия (таблица 1.6).

Таблица 1.6 – Матрица факторов внутренней среды

Маркетинговый срез	Управленческий срез	Финансовый срез	Кадровый срез
Самое большое праздничное агентство для детей в городе	Удобное местоположение детских комнат в разных районах города	Низкая рентабельность продаж	Невысокий уровень заработной платы администраторов, аниматоров
Диверсификация рисков (детские комнаты и услуги праздничных агентств)	Организационная структура управления проста и соответствует требованиям рынка	Снижение величины основных средств	Профессиональные, внимательные, опытные администраторы, аниматоры
Имеется сеть игровых комнат (большие, яркие и уютные игровые комнаты для любого возраста)	Мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое)	Финансовая независимость предприятия от внешних источников формирования имущества	Мобильность большинства администраторов, аниматоров (наличие собственного автотранспорта)
Более 50 костюмов героев для аниматоров, имеющие почти стопроцентное сходство с настоящим героем	Высочайшее качество услуг (лучшее агентство в Уральском регионе по итогам Международного конкурса)	Повышение коммерческих и управленческих затрат	Увеличение численности персонала в связи с расширением сферы деятельности
Большое число дополнительных услуг	Доступные цены	Снижение величины банковских заимствований	Комфортный морально-психологический климат в коллективе
	Не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос		
Особая атмосфера волшебства детских комнат	Эксклюзивные программы и шоу	Рост выручки и прибыли	Пассивная кадровая политика предприятия

Далее следует рассмотреть каждый из факторов подробнее.

Рассмотрим маркетинговый срез.

Можно отметить следующие основные преимущества предприятия в части маркетинговой деятельности:

- самое большое праздничное агентство для детей в городе;
- диверсификация рисков (детские комнаты и услуги праздничных агентств), различные программы, рассчитанные на разные возрастные группы);
- большое число дополнительных услуг (декор праздника, аквагрим, услуги фотографа, экспресс-поздравление, аниматор в детский сад, детский аниматор на дом, на дачу, на свадьбу, сувенирная продукция, шар сюрприз, генератор мыльных пузырей);
- более 50 костюмов героев для аниматоров, имеющие почти стопроцентное сходство с настоящим героем;
- имеется сеть игровых комнат (большие, яркие и уютные игровые комнаты для любого возраста);
- особая атмосфера волшебства детских комнат (детские комнаты являются для детей неким порталом, где сказка живёт на грани с реальностью: интерьер, игровые модули, лабиринты, разноцветные бегающие пузырьки, звёздное небо, замки с 3D-эффектом – все это помогает создать незабываемый праздник для ребёнка).

Все указанные факторы дают неоспоримые преимущества в конкурентной борьбе. Все факторы в части маркетинга позитивно воздействуют на деятельность предприятия.

Рассмотрим управленческий срез.

Удобное местоположение детских комнат в разных районах города обеспечивают клиентам высокую комфортность. Родители с детьми могут добраться пешком или подъехать на автомобиле.

Организационная структура управления проста и соответствует требованиям рынка. Структура управления имеет линейный вид, лишние управленческие звенья отсутствуют, единоначалие также является преимуществом. Помимо этих качеств, ООО «Непоседы» обладает следующими конкурентными преимуществами:

– доступные цены (при отменном качестве услуг предприятие устанавливает среднерыночную цену, что делает услуги более доступными для большинства потенциальных потребителей);

– высочайшее качество услуг (лучшее агентство в Уральском регионе по итогам Международного конкурса) благодаря тщательному подбору администраторов, аниматоров директором ООО «Непоседы», качество оказываемых услуг находится на очень высоком уровне; администраторы, аниматоры не только способны поиграть, привлечь детей, найти подход к каждому в отдельности, но и оставить после себя массу позитивных эмоций);

– эксклюзивные программы и шоу (дают конкурентное преимущество, так как позволяют максимально полно удовлетворить потребности клиентов)

– мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое) (позволяет установить взаимовыгодное сотрудничество, проводить кулинарные мастер-классы).

Рассмотрим финансовый срез.

Отметим сначала положительные моменты в части финансовой деятельности предприятия:

- снижение величины банковских заимствований (ранее предприятие часть необходимых средств брало кредит на развитие деятельности и приобретение здания, далее оно выплачивало банковский долг по мере получения прибыли, к концу 2017 года все средства, взятые в кредит, были выплачены в полном объёме);

- финансовая независимость предприятия от внешних источников формирования имущества (данный фактор обусловлен большой долей собственных средств предприятия в валюте баланса и позволяет предприятию активно развиваться за счёт собственных оборотных средств);

- рост выручки и прибыли (это можно отметить по данным финансовой отчетности, а именно по «Отчёту о финансовых результатах», увеличение прибыли и выручки с каждым годом позволяют предприятию активно развиваться, направляя средства на совершенствование деятельности).

Однако, в части финансов можно отметить и ряд недостатков:

- снижение величины основных средств (после того как было приобретено помещение и необходимая мебель для обеспечения игрового процесса, никакие основные средства более не приобретались, хотя можно рассмотреть возможность направления части средств не на размещение депозита в банке, а на приобретение нового оборудования для обеспечения игрового процесса, открытие новых направлений деятельности и на другие цели);

- низкая рентабельность продаж (данный фактор обусловлен тем, что большая часть вырученных средств от основной деятельности предприятия идёт на выплату заработной платы администраторам, аниматорам, а также существенная часть финансовых ресурсов расходуется на оплату коммунальных расходов, рекламу, оплату труда управленческого персонала, в результате чего прибыльность составляет менее 10 %, что является низкой величиной для непромышленного предприятия);

- повышение коммерческих и управленческих затрат (обусловлены повышением выручки и прибыли; так как реклама в СМИ приносит определённые результаты, предприятие увеличивает свои расходы на размещение рекламы на телевидении; также в связи с ростом доходности увеличивается и заработная плата управленческого персонала).

Рассмотрим кадровый срез.

На предприятии работает 26 человек (с полной занятостью только 2 человека: директор и главный бухгалтер). Основной персонал, который осуществляет игровую деятельность в обязательном порядке имеет педагогическое образование, остальной персонал также имеет профильное образование. Благодаря коллективу опытных сотрудников предприятие может решить самые сложные и нестандартные задачи. Слова благодарности от родителей, восторженные, счастливые лица ребят – всё это свидетельствует о высоком профессионализме администраторов, артистизме аниматоров, работающих в ООО «Непоседы».

Высокая мобильность большинства администраторов, аниматоров (наличие собственного автотранспорта) позволяет сотрудникам не только проводить мероприятия в детских комнатах предприятия, но и выезжать в детские сады, на дом, на дачу и в другие места.

Комфортный морально-психологический климат в коллективе ООО «Непоседы» также является преимуществом в деятельности предприятия, так как при добрых, позитивных отношениях между сотрудниками работать психологически комфортнее и приятнее.

Увеличение численности персонала в связи с расширением сферы деятельности является позитивным моментом, так как большее число администраторов, аниматоров способны оказывать большее количество услуг (большее число часов), а, следовательно и увеличивать прибыльность предприятия. Также повышается разнообразие услуг, привлекаются наиболее востребованные рынком специалисты, что опять ведёт к увеличению объёмов оказываемых услуг и повышению прибыльности.

Пассивная кадровая политика предприятия является негативным фактором, так как несмотря на грамотно подобранных сотрудников, у руководства предприятия отсутствует выраженная программа действий в отношении персонала, а кадровая работа сводится к ликвидации негативных последствий. Для ООО «Непоседы» характерно отсутствие прогноза кадровых потребностей, средств оценки труда и персонала, диагностики кадровой ситуации в целом. Руководство в ситуации подобной кадровой политики работает в режиме экстренного реагирования на возникающие конфликтные ситуации, которые стремится погасить любыми средствами, зачастую без попыток понять причины и возможные последствия.

По итогам анализа внутренней среды были выявлены основные факторы, оказывающие воздействие на предприятие. Далее эти факторы сгруппированы и обозначен вес каждого фактора в общей совокупности, оценена сила влияния каждого фактора по пятибалльной шкале, где 1 – минимальное влияние фактора, 5 – максимальное влияние фактора и затем произведена взвешенная оценка каждого фактора с целью выявления наиболее значимых путем перемножения веса на силу воздействия (оценку). Суммированием полученных значений по взвешенной оценке выявлен характер внутренней среды.

Количественная оценка факторов внутренней среды предприятия приведена в таблице 1.7.

Таблица 1.7 – Количественная оценка факторов внутренней среды

В баллах

Факторы внутренней среды	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Слабые стороны			
Низкая рентабельность продаж	0,25	5	1,25
Повышение коммерческих и управленческих затрат	0,1	5	0,5
Снижение величины основных средств	0,25	5	1,25
Невысокий уровень заработной платы администраторов, аниматоров	0,07	4	0,28
Пассивная кадровая политика предприятия	0,08	4	0,32
Не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос	0,25	5	1,25
Итого	1,00	-	4,85
Сильные стороны			
Высочайшее качество услуг (лучшее агентство в Уральском регионе по итогам Международного конкурса)	0,08	5	0,4
Диверсификация рисков (детские комнаты и услуги праздничных агентств)	0,06	5	0,3
Особая атмосфера волшебства детских комнат	0,02	5	0,1
Самое большое праздничное агентство для детей в городе	0,02	5	0,1
Удобное местоположение детских комнат в разных районах города	0,01	4	0,04
Организационная структура управления проста и соответствует требованиям рынка	0,02	3	0,06
Мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое)	0,15	5	0,75
Имеется сеть игровых комнат (большие, яркие и уютные игровые комнаты)	0,15	5	0,75
Профессиональные, внимательные, опытные администраторы, аниматоры	0,15	5	0,75
Комфортный морально-психологический климат в коллективе	0,03	4	0,12
Мобильность большинства администраторов, аниматоров (наличие собственного автотранспорта)	0,02	5	0,1

Окончание таблицы 1.7

В баллах

Факторы внутренней среды	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Доступные цены	0,07	5	0,35
Большое число дополнительных услуг	0,03	4	0,12
Более 50 костюмов героев для аниматоров, имеющие почти стопроцентное сходство с настоящим героем	0,06	4	0,24
Снижение величины банковских заимствований	0,02	5	0,1
Финансовая независимость предприятия от внешних источников формирования имущества	0,03	4	0,12
Увеличение численности персонала в связи с расширением сферы деятельности	0,03	5	0,15
Эксклюзивные программы и шоу	0,02	3	0,06
Рост выручки и прибыли	0,03	4	0,12
Итого	1,00	-	4,73

Посредством балльной оценки внутренней среды были проранжированы сильные и слабые стороны рассматриваемого предприятия и выявлены наиболее значимые факторы (свыше или равные 0,75 балла). По итогам проведенного анализа внутренней среды можно выделить следующие доминирующие сильные и слабые стороны для предприятия, представленные в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Матрица сильных и слабых сторон

Сильные стороны	Слабые стороны
Имеется сеть игровых комнат (большие, яркие и уютные игровые комнаты)	Не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос
Профессиональные, внимательные, опытные администраторы, аниматоры	Снижение величины основных средств
Мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое)	Низкая рентабельность продаж

Таким образом, определены основные внутренние факторы, которые воздействуют на предприятие. Далее на основе выявленных доминирующих факторов внутренней и внешней среды ООО «Непоседы» проводится результирующий этап стратегического анализа – SWOT-анализ.

1.2.3 Проведение SWOT-анализа

SWOT-анализ – это метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды предприятия и разделении их на четыре категории: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы [18]. Задача SWOT-анализа – дать структурированное описание ситуации, относительно которой нужно принять какое-либо решение. Выводы, сделанные на его основе, носят описательный характер с разработкой рекомендаций и расстановки приоритетов. Исходная матрица SWOT-анализа для предприятия ООО «Непоседы» представлена в виде таблицы 1.9.

Таблица 1.9 – Матрица SWOT

Возможности	Угрозы
Новые государственные программы, стимулирующие повышение рождаемости	У конкурентов появляются новые креативные услуги для детей
Большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей	Многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната
Наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами	Большое число праздничных агентств для детей в Челябинске
Сильные стороны	Слабые стороны
Имеется сеть игровых комнат (большие, яркие и уютные игровые комнаты)	Не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос
Профессиональные, внимательные, опытные администраторы, аниматоры	Снижение величины основных средств
Мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое)	Низкая рентабельность продаж

После того как определены наиболее значимые факторы внешней и внутренней среды предприятия переходят ко второму этапу. Вторым шагом SWOT-анализа является количественная оценка взаимовлияния факторов, которая проводится по пятибалльной шкале, где 1 – минимальное взаимное влияние факторов; 5 – максимальное взаимное влияние факторов. Матрица количественной оценки взаимного влияния факторов представлена в таблице 1.10.

Таблица 1.10 – Матрица количественной оценки взаимного влияния факторов
В баллах

Факторы SWOT		Сильные стороны			Слабые стороны		
		Имеется сеть игровых комнат (большие, яркие и уютные игровые комнаты)	Профессиональные, внимательные, опытные администраторы, аниматоры	Мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое)	Не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос	Снижение величины основных средств	Низкая рентабельность продаж
Возможности	Новые государственные программы, стимулирующие повышение рождаемости	1	1	1	1	1	2
	Большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей	5	5	4	5	2	3
	Наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами	5	5	5	5	2	2
Угрозы	У конкурентов появляются новые креативные услуги для детей	5	5	5	5	2	2
	Многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната	4	4	5	5	3	3
	Большое число праздничных агентств для детей в Челябинске	4	4	5	5	2	3

Согласно данным таблицы 1.10 рассчитана совокупная оценка угроз, возможностей, слабых сторон и сильных сторон ООО «Непоседы», которая представлена в таблице 1.11.

Таблица 1.11 – Матрица совокупной количественной оценки

		В баллах	
Возможности	Оценка	Угрозы	Оценка
Новые государственные программы, стимулирующие повышение рождаемости	7	У конкурентов появляются новые креативные услуги для детей	24
Большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей	24	Многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната	24
Наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами	24	Большое число праздничных агентств для детей в Челябинске	23
Сильные стороны	Оценка	Слабые стороны	Оценка
Имеется сеть игровых комнат (большие, яркие и уютные игровые комнаты)	24	Не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос	26
Профессиональные, внимательные, опытные администраторы, аниматоры	24	Снижение величины основных средств	12
Мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое)	25	Низкая рентабельность продаж	15

Таким образом, из совокупной количественной оценки факторов (таблица 1.11) видно, что в сильных сторонах наиболее значимый фактор – это мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое). Среди слабых сторон наибольшее значение должно уделяться тому, что не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос. Лидирующую позицию в возможностях занимает большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей, наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами. Максимальную угрозу для предприятия составляют два фактора: у конкурентов появляются новые креативные услуги для детей, многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната.

Сформируем проблемное поле в рамках матрицы сопоставления факторов SWOT. Для этого составим матрицу сопоставления факторов SWOT, которая представлена в таблице 1.12.

Таблица 1.12 – Матрица сопоставления факторов SWOT

В баллах

Факторы SWOT		Сильные стороны			Слабые стороны		
		Имеется сеть игровых комнат (большие, яркие и уютные игровые комнаты)	Профессиональные, внимательные, опытные администраторы, аниматоры	Мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое)	Не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос	Снижение величины основных средств	Низкая рентабельность продаж
Возможности	Новые государственные программы, стимулирующие повышение рождаемости	II. Увеличение объёмов оказываемых услуг (20)					
	Большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей						
	Наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами	I. Расширение ассортимента услуг путём проведения кулинарных мастер-классов в детских игровых комнатах ООО «Непоседы» (95)	III. Обновление основных производственных фондов (11)				
Угрозы	У конкурентов появляются новые креативные услуги для детей						
	Многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната						
	Большое число праздничных агентств для детей в Челябинске						

На основании этой матрицы определим необходимые мероприятия для решения проблем, связанных с взаимодействием факторов [6]. Затем путем подсчета баллов по каждому мероприятию составим их рейтинг (таблица 1.13).

Таблица 1.13 – Рейтинг мероприятий

			В баллах
Ранг	Поле	Решение	Сумма
1	I	Расширение ассортимента услуг путём проведения кулинарных мастер-классов в детских игровых комнатах ООО «Непоседы»	45
2	II	Увеличение объёмов оказываемых услуг	38
3	III	Обновление основных производственных фондов (11)	11

Таким образом, согласно таблице 1.13 руководству предприятия в первую очередь стоит рассмотреть возможность расширения ассортимента услуг путём проведения кулинарных мастер-классов в детских игровых комнатах ООО «Непоседы». Реализация этого мероприятия позволит увеличить прибыльность и рентабельность предприятия и привлечь новых заказчиков.

После того, как проведён стратегический анализ деятельности предприятия с изучением внутренней и внешней среды, следует оценить финансовое состояние ООО «Непоседы».

1.3 Финансово-экономический анализ текущего состояния предприятия

1.3.1 Анализ динамики и структуры баланса

Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятия направлен на комплексное изучение работы предприятия, позволяющее дать объективную оценку, выявить закономерности и тенденции развития.

Содержание анализа хозяйственно-финансовой деятельности включает следующие разделы: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, анализ ликвидности баланса, оценка текущей и перспективной ликвидности, анализ финансовой устойчивости предприятия, расчёт и оценка динамики финансовых коэффициентов.

Горизонтальный анализ баланса предприятия ООО «Непоседы» представлен в таблице 1.14.

Таблица 1.14 – Горизонтальный анализ баланса

В тыс. руб.

Статья баланса	На конец 2015 года	На конец 2016 года	На конец 2017 года	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное, в процентах	
				2016 / 2015 гг.	2017 / 2016 гг.	2016 / 2015 гг.	2017 / 2016 гг.
Актив							
I. Внеоборотные активы							
Основные средства	1411	1304	1104	-107	-200	-7,58	-15,34
Итого по разделу I	1411	1304	1104	-107	-200	-7,58	-15,34
II. Оборотные активы							
Запасы	58	62	98	4	36	6,90	58,06
НДС	10	11	27	1	16	10,00	145,45
Дебиторская задолженность	68	73	89	5	16	7,35	21,92
Финансовые вложения	136	151	173	15	22	11,03	14,57
Денежные средства	182	193	257	11	64	6,04	33,16
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу II	454	490	644	36	154	7,93	31,43
Баланс	1865	1794	1748	-71	-46	-3,81	-2,56
Пассив							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	1033	1496	1635	463	139	44,81	9,28
Итого по разделу III	1043	1506	1645	463	139	44,38	9,21
IV. Долгосрочные обязательства							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	-	-
V. Краткосрочные обязательства							
Заёмные средства	745	200	0	-545	-200	-73,15	-100,00
Кредиторская задолженность	77	88	103	11	15	14,29	17,05
Итого по разделу V	822	288	103	-534	-185	-64,96	-64,24
Баланс	1865	1794	1748	-71	-46	-3,81	-2,58

Анализируя данные таблицы 1.14 можно сделать вывод, что общая сумма внеоборотных активов в 2015 году составила 1411 руб., основные фонды представлены остаточной стоимостью одного из помещений детской комнаты. В 2016 году она снизилась на 107 тыс. руб. (или на 7,58 %) и в 2017 году на 15,34 %, что составило 200 тыс. руб. за счёт начисленной амортизации помещения.

Рост оборотных активов составил 36 тыс. руб. или 7,93 % в 2016 году по сравнению с 2015 годом и 154 тыс. руб. или 31,43 % в 2017 году по сравнению с 2016 годом. Данное изменение происходило под воздействием ряда факторов.

Так в рассматриваемом периоде произошло увеличение запасов предприятия, которые растут в связи с тем, что необходимо закупать регулярно необходимые материалы для образовательного процесса.

Рост дебиторской задолженности произошёл на 5 тыс. руб. в 2016 году и на 16 тыс. руб. в 2017 году, что, наряду с ростом выручки в данном периоде, свидетельствует о расширении сферы деятельности. Дебиторская возросла несущественно из-за роста объёмов продаж.

Финансовые вложения предприятия составляли 136 тыс. руб. в 2015 году, 151 тыс. руб. в 2016 году и 173 тыс. руб. в 2017 году, увеличение произошло на 15 тыс. руб. или на 11,03 % в первый рассматриваемый период и на 22 тыс. руб. или на 14,57 % за последний период. Увеличение динамики роста финансовых вложений связано с увеличением чистой прибыли и размещением свободных денежных средств на депозите в банке.

Также отмечается увеличение денежных средств на 11 тыс. руб. в 2016 году и на 64 тыс. руб. в 2017 году. Денежные средства предприятия возросли ввиду получения чистой прибыли.

Далее следует рассмотреть динамику пассивной части баланса.

Статьи «капитал и резервы» баланса в целом возросли, здесь наблюдается положительная тенденция, в 2016 году и в 2017 году нераспределённая прибыль увеличилась на 44,81 % и на 9,28 % соответственно в связи с увеличением величины чистой прибыли. Это хороший показатель работы предприятия, свидетельствующий о том, что предприятие прибыльное. Сумма уставного капитала осталась неизменной с момента основания предприятия и составила 10 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства предприятия отсутствуют. Это означает, что предприятие не берёт долгосрочных банковских кредитов и займов.

Краткосрочные обязательства предприятия в части заёмных банковских средств снизились в 2016 году на 545 тыс. руб. или на 73,15 %, а в 2017 году снизились на

200 тыс. руб. или 100 % за счёт снижения задолженности перед банком по краткосрочному кредиту, взятому на частичную оплату под помещение праздничного агентства для детей.

Величина кредиторской задолженности сначала возросла с 136 тыс. руб. в 2015 году до 151 тыс. руб. в 2016 году, а затем увеличилась до 173 тыс. руб. в связи с дополнительной отсрочкой платежа со стороны поставщиков.

Таким образом, горизонтальный анализ баланса позволил выявить снижение валюты баланса за счёт снижения величины основных средств. При этом отмечается рост величины оборотных средств за счёт увеличения всех статей в динамике. В пассиве валюта баланса снизилась в связи с выплатой краткосрочных кредитов и займов. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, кредиторская задолженность немного растёт, занимая несущественную долю в валюте баланса.

Далее следует перейти к проведению вертикального анализа баланса. Результаты вертикального анализа баланса ООО «Непоседы» представлены в таблице 1.15.

Анализируя данные, представленные в таблице 1.15, можно сделать вывод, что валюта баланса уменьшалась с каждым годом, что является негативной тенденцией. Доля внеоборотных активов в общей структуре баланса снизилась с 75,66 % в 2015 году до 66,13 % в 2017 году, а доля оборотных активов возросла с 24,34 % до 36,84 %. Это позитивный фактор изменения структуры баланса, так как мобильность активов растёт. Наблюдается увеличение доли запасов в активах с 3,11 % в 2015 году до 5,61 % в 2017 году. Это обусловлено увеличением величины запасов в абсолютном выражении.

Что касается расчетов с дебиторами, то доля этой статьи в общей структуре баланса увеличилась с 3,65 % в 2015 году до 5,09 % в 2017 году, что негативно для предприятия, так как оно получает меньше наличных денежных средств. Увеличение обусловлено ростом выручки. Доля денежных средств и их эквивалентов в активах предприятия возросла в 2016 году на 1,00 % и в 2017 году на 3,94 %, что говорит о том, что предприятие работает эффективно, с прибылью.

Таблица 1.15 – Вертикальный анализ баланса

Статья баланса	Сумма			Доля			Изменение доли	
	На конец 2015 года	На конец 2016 года	На конец 2017 года	На конец 2015 года	На конец 2016 года	На конец 2017 года	2015 – 2016 гг.	2016 – 2017 гг.
	в тыс. руб.			в процентах				
Актив								
I. Внеоборотные активы								
Основные средства	1411	1304	1104	75,66	72,69	63,16	-2,97	-9,53
Итого по разделу I	1411	1304	1104	75,66	72,69	63,16	-2,97	-9,53
II. Оборотные активы								
Запасы	58	62	98	3,11	3,46	5,61	0,35	2,15
НДС	10	11	27	0,54	0,61	1,54	0,08	0,93
Дебиторская задолженность	68	73	89	3,65	4,07	5,09	0,42	1,02
Финансовые вложения	136	151	173	7,29	8,42	9,90	1,12	1,48
Денежные средства	182	193	257	9,76	10,76	14,70	1,00	3,94
Прочие оборотные активы	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу II	454	490	644	24,34	27,31	36,84	2,97	9,53
Баланс	1865	1794	1748	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Пассив								
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал	10	10	10	0,54	0,56	0,57	0,02	0,01
Нераспределенная прибыль	1033	1496	1635	55,39	83,38	93,54	28,00	10,15
Итого по разделу III	1043	1506	1645	55,92	83,94	94,11	28,02	10,17
IV. Долгосрочные обязательства								
Заёмные средства	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Краткосрочные обязательства								
Заёмные средства	745	200	0	39,95	11,15	0,00	-28,80	-11,15
Кредиторская задолженность	77	88	103	4,13	4,91	5,89	0,78	0,99
Итого по разделу V	822	288	103	44,08	16,05	5,89	-28,02	-10,16
Баланс	1865	1794	1748	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Что касается пассива баланса, то здесь увеличилась доля собственного капитала. Данное увеличение произошло за счет увеличения доли нераспределенной прибыли, которая в 2015 году составляла 55,39 %, в 2016 – 83,38 %, а в 2017 –

93,54 %. Эта положительная динамика обусловлена притоком чистой прибыли по предприятию. Величина уставного капитала не изменилась и составила 10 тыс. руб. во всех рассматриваемых периодах.

Долгосрочные обязательства отсутствовали в структуре баланса.

Доля краткосрочных обязательств снизилась, что вызвано снижением доли задолженности по кредитам при незначительном росте доли кредиторской задолженности.

Таким образом, вертикальный анализ баланса показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают основные средства, при этом доля финансовых вложений и денежных средств тоже существенна, что обусловлено притоком чистой прибыли. Доля всех статей в оборотных активах имеет тенденцию к росту, это является благоприятным фактором для предприятия. В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств и снижение доли краткосрочных заёмных средств, при этом долгосрочные банковские займы отсутствуют.

1.3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву которые группируются по степени срочности их погашения. Для расчета значений анализа ликвидности используется бухгалтерская отчетность: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на четыре группы.

A1 – наиболее ликвидные активы – к ним относятся денежные средства и финансовые вложения. Данная группа рассчитывается по формуле (1.1):

$$A1 = ДС + ФВ, \quad (1.1)$$

где ДС – денежные средства;

ФВ – финансовые вложения.

A2 – быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность предприятия (формула (1.2)):

$$A2 = ДЗ, \quad (1.2)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

A3 – медленно реализуемые активы – статьи раздела II актива, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы.

Данная группа рассчитывается по формуле (1.3):

$$A3 = З + ДБЗ + НДС + ПОА, \quad (1.3)$$

где З – запасы;

ДБЗ – долгосрочная дебиторская задолженность;

НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

ПОА – прочие оборотные активы.

A4 – трудно реализуемые активы – статьи раздела I актива баланса – Внеоборотные активы. Данная группа рассчитывается по формуле (1.4):

$$A4 = ВНА, \quad (1.4)$$

где ВНА – внеоборотные активы.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

П1 – наиболее срочные обязательства – к ним относится кредиторская задолженность.

Данная группа рассчитывается по формуле (1.5):

$$П1 = КЗ, \quad (1.5)$$

где КЗ – кредиторская задолженность.

П2 – краткосрочные пассивы – это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы. Данная группа рассчитывается по формуле (1.6):

$$П2 = КЗС + ЗВД + ПКО, \quad (1.6)$$

где КЗС – краткосрочные заемные средства;

ЗВД – задолженность участникам по выплате доходов;

ПКО – прочие краткосрочные обязательства.

П3 – долгосрочные пассивы – долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей. Данная группа рассчитывается по формуле (1.7):

$$П3 = ДО + ДБП + РПР, \quad (1.7)$$

где ДО – долгосрочные обязательства;

ДБП – доходы будущих периодов;

РПР – резервы предстоящих расходов и платежей.

П4 – постоянные, или устойчивые, пассивы – это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы». Данная группа рассчитывается по формуле (1.8):

$$П4 = СК, \quad (1.8)$$

где СК – капитал и резервы (собственный капитал организации).

Баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если выполняются неравенства (1.9):

$$\begin{cases} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{cases} \quad (1.9)$$

Группировка статей баланса по степени ликвидности и срочности погашения, приведена в таблице 1.16.

Таблица 1.16 – Группировка статей баланса

В тыс. руб.

Актив	На конец 2015 года	На конец 2016 года	На конец 2017 года	Пассив	На конец 2015 года	На конец 2016 года	На конец 2017 года
A1	318	344	430	П1	77	88	103
A2	68	73	89	П2	745	200	0
A3	68	73	125	П3	0	0	0
A4	1411	1304	1104	П4	1043	1506	1645
ВБ	1865	1794	1748	ВБ	1865	1793,92	1748

Анализ ликвидности баланса согласно неравенству, представленному в формуле (1.9), приведен в таблице 1.17.

Таблица 1.17 – Анализ ликвидности баланса

Норматив	На конец 2015 года	На конец 2016 года	На конец 2017 года
$A1 \geq П1$	$A1 > П1$	$A1 > П1$	$A1 > П1$
$A2 \geq П2$	$A2 < П2$	$A2 < П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 > П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$
Баланс	Не ликвидный	Не ликвидный	Абсолютно ликвидный

В соответствии с данными таблицы 1.17 видно, что на протяжении 2015 и 2016 гг. анализируемого периода предприятию не хватает быстрореализуемых активов для погашения краткосрочных обязательств, в 2015 году также не соблюдается четвёртое неравенство. В этих периодах баланс не обладает абсолютной ликвидностью, так как выполняются не все условия ликвидности баланса. В 2017 году соблюдены все условия ликвидности баланса предприятия, следовательно, баланс можно признать абсолютно ликвидным в этом периоде.

Наряду с абсолютными показателями рассчитываются показатели платежеспособности [12]. Чистый оборотный капитал (ЧОК) характеризует свободные средства, находящиеся в обороте у предприятия, рассчитывается по формуле (1.10):

$$\text{ЧОК} = \text{ОА} - \text{КО}, \quad (1.10)$$

где ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

По формуле (1.11) рассчитывается коэффициент абсолютной ликвидности (Кал), который показывает, какая доля краткосрочных обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов [12]:

$$\text{Кал} = \frac{\text{ДС}}{\text{КО}}, \quad (1.11)$$

где ДС – денежные средства.

По формуле (1.12) рассчитывается коэффициент срочной ликвидности предприятия (Ксл), который показывает, какая доля краткосрочных обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений:

$$\text{Ксл} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ}}{\text{КО}}, \quad (1.12)$$

где ФВ – финансовые вложения.

Коэффициент промежуточной ликвидности (Кпл) характеризует прогноз платежей предприятия в условиях своевременно проводимых расчётов, рассчитывается по формуле (1.13):

$$\text{Кпл} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ} + \text{ДЗ}}{\text{КО}}, \quad (1.13)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств. Он рассчитывается по формуле (1.14):

$$K_{тл} = \frac{ОбА}{КО} . \quad (1.14)$$

Коэффициент собственной платежеспособности предприятия (Ксп) характеризует способность предприятия возместить за счет оборотных активов краткосрочные обязательства. Коэффициент собственной платежеспособности рассчитывается по формуле (1.15):

$$K_{сп} = \frac{ЧОК}{КО} , \quad (1.15)$$

где ЧОК – чистый оборотный капитал.

Далее в соответствии с вышеуказанными формулами осуществлён расчёт показателей ликвидности. Значения показателей ликвидности предприятия ООО «Непоседы» за 2015 – 2017 гг. приведены в таблице 1.18.

Таблица 1.18 – Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	На конец 2015 года	На конец 2016 года	На конец 2017 года
Чистый оборотный капитал (ЧОК), в тыс. руб.	> 0,00	-368	202	541
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,15 – 0,20	0,22	0,67	2,50
Коэффициент срочной ликвидности (Ксл)	0,50 – 0,80	0,39	1,19	4,17
Коэффициент промежуточной ликвидности (Кпл)	0,50 – 0,80	0,47	1,45	5,04
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,00 – 2,00	0,55	1,70	6,25
Коэффициент собственной платежеспособности (Ксп)	> 0,10	-0,45	0,70	5,25

На основе данных, представленных в таблице 1.18 были графически изображены показатели ликвидности предприятия ООО «Непоседы» за 2015 – 2017 гг. (рисунок 1.4).

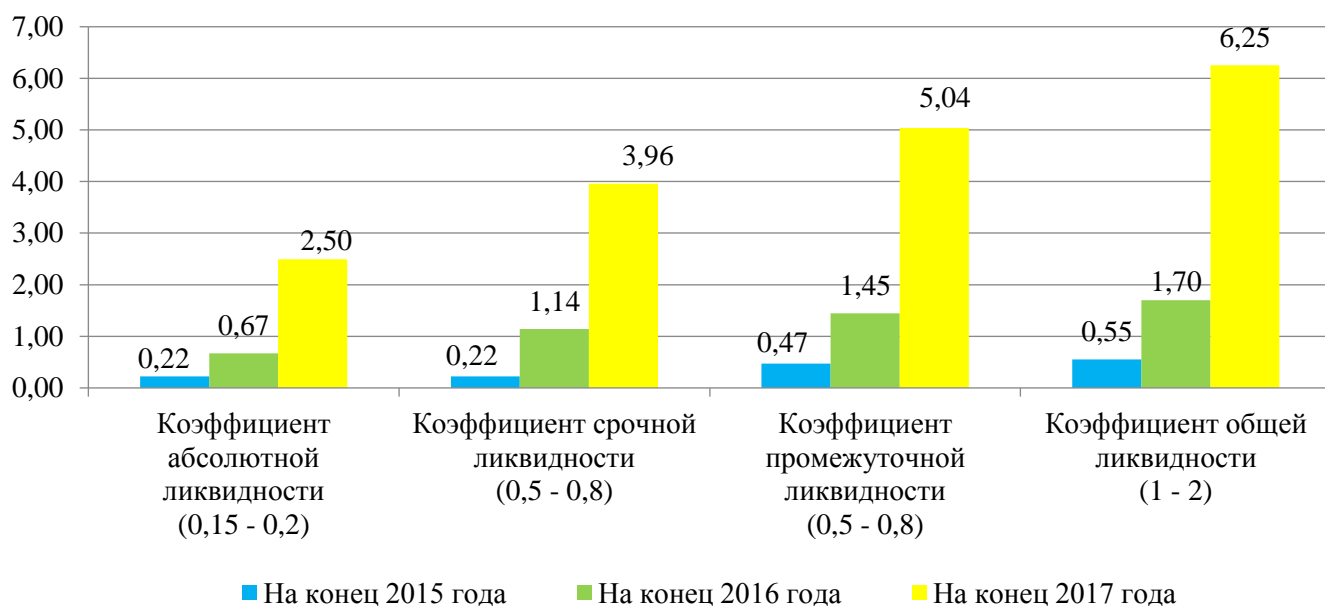


Рисунок 1.4 – Показатели ликвидности предприятия

По данным, представленным в таблице 1.18 и рисунка 1.4, можно выделить следующие моменты:

- у предприятия возрос чистый оборотный капитал, что означает увеличение свободных средств, находящихся в обороте, при этом на конец 2016 и 2017 годов отмечается положительная величина чистого оборотного капитала (это позитивный фактор, так как оборотных активов стало достаточно для покрытия краткосрочных обязательств), тогда как в 2015 году эта величина была отрицательной, что негативно характеризовало деятельность предприятия;

- значения абсолютной ликвидности на конец всех периодов находятся выше нормативных, что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере; значение коэффициента абсолютной ликвидности на конец 2017 г. говорит о том, что предприятие может погасить наиболее срочные обязательства в размере 250 % за счет имеющихся денежных средств;

- значения показателей срочной ликвидности меньше нормативной величины на конец 2015 года, что свидетельствует о том, что предприятие не может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся ликвидных средств (а именно, денежных средств и финансовых вложений) в данном периоде, на конец 2016 и 2017 гг. ситуация улучшилась, показатели достигли нормативных значений;

– значения показателей промежуточной ликвидности находятся ниже нормы на конец 2015 года и выше нормативных значений на конец 2016 и 2017 годов, что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере на конец рассматриваемого периода;

– коэффициент текущей ликвидности на конец 2015 года меньше нормативных значений, это означает, что предприятие не располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников, на конец 2016 года значение этого показателя соответствует нормативу, а на конец 2017 года превышает его, что говорит о достаточном объеме оборотных активов для погашения краткосрочных обязательств в этих периодах;

– коэффициент собственной платежеспособности имел отрицательные значения на конец 2015 года, что негативно характеризовало деятельность предприятия, на конец 2016 и 2017 годов этот коэффициент значительно возрос и достиг положительной величины, что свидетельствует о надёжности предприятия в части расчётов.

Таким образом, в целом на конец 2015 года состояние предприятия оценивается как неликвидное, так как оборотных активов недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств, хотя денежные средства у предприятия имеются. На конец 2016 и 2017 годов ситуация улучшается, состояние предприятия можно оценить как ликвидное, у него достаточно средств для оплаты своих обязательств, коэффициент собственной платёжеспособности принимает положительное значение, тогда как до этого был отрицательным, это свидетельствует о повышении надёжности предприятия в части расчётов.

1.3.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости

Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат. Трём показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования [30].

Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\pm \Phi^{\text{СОС}}$), рассчитывается по формуле (1.16):

$$\pm \Phi^{\text{СОС}} = \text{СОС} - \text{Зап}, \quad (1.16)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

Зап – запасы.

Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников ($\pm \Phi^{\text{КФ}}$), рассчитывается по формуле (1.17):

$$\pm \Phi^{\text{КФ}} = \text{КФ} - \text{Зап}, \quad (1.17)$$

где КФ – капитал функционирующий.

Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников ($\pm \Phi^{\text{ВИ}}$), рассчитывается по формуле (1.18):

$$\pm \Phi^{\text{ВИ}} = \text{ВИ} - \text{Зап}, \quad (1.18)$$

где ВИ – величина источников.

На основе показателей обеспеченности можно сформировать трёхфакторную модель типа финансовой устойчивости [30].

Абсолютная финансовая устойчивость – это такое состояние предприятия, когда оно использует только собственные средства, имеет высокую платежеспособность и не зависит от кредиторов. Абсолютная финансовая устойчивость рассчитывается по формуле (1.19):

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm \Phi^{\text{СОС}} \geq 0 \\ \pm \Phi^{\text{КФ}} \geq 0 \\ \pm \Phi^{\text{ВИ}} \geq 0 \end{array} \right\} \Rightarrow \{1;1;1\}. \quad (1.19)$$

Нормальная финансовая устойчивость – это такое состояние предприятия, когда оно использует собственные средства и долгосрочные заёмные средства, имеет нормальную платежеспособность и незначительно зависит от кредиторов. Формула для расчёта данного показателя выглядит следующим образом (1.20):

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm \Phi^{\text{сос}} < 0 \\ \pm \Phi^{\text{кф}} \geq 0 \\ \pm \Phi^{\text{ви}} \geq 0 \end{array} \right\} \Rightarrow \{0;1;1\}. \quad (1.20)$$

Неустойчивый тип финансовой устойчивости – это такое состояние предприятия, когда оно использует как собственные, так и заёмные средства, имеет низкую платежеспособность и зависит от кредиторов. Формула для расчёта данного показателя выглядит следующим образом (1.21):

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm \Phi^{\text{сос}} < 0 \\ \pm \Phi^{\text{кф}} < 0 \\ \pm \Phi^{\text{ви}} \geq 0 \end{array} \right\} \Rightarrow \{0;0;1\}. \quad (1.21)$$

Кризисный тип финансовой устойчивости – это такое состояние предприятия, когда ему не хватает ни собственных, ни заёмных средств для формирования запасов, оно полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства. Формула для расчёта данного показателя выглядит следующим образом (1.22):

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm \Phi^{\text{сос}} < 0 \\ \pm \Phi^{\text{кф}} < 0 \\ \pm \Phi^{\text{ви}} < 0 \end{array} \right\} \Rightarrow \{0;0;0\}. \quad (1.22)$$

С целью дальнейшего проведения анализа финансовой устойчивости рассматриваемой организации на конец 2015 – 2017 гг. составляется аналитическая таблица 1.19.

Таблица 1.19 – Анализ финансовой устойчивости

В тыс. руб.

Показатели	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.
Источники собственных средств	1043	1506	1645
Основные средства и иные внеоборотные активы	1411	1304	1104
Наличие собственных оборотных средств	-368	202	541
Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-368	202	541
Краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность	745	200	0
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	377	402	541
Величина запасов и затрат	58	62	98
Излишек или недостаток собственных источников формирования для погашения запасов и затрат	-426	140	443
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-426	140	443
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	319	340	443
Трёхфакторная модель	(0;0;1)	(1;1;1)	
Тип финансовой ситуации	Неустойчивое финансовое состояние предприятия	Абсолютно устойчивое финансовое состояние	

Проанализировав таблицу 1.19, можно сделать вывод о том, что на конец 2015 года предприятие имело неустойчивое финансовое состояние предприятия, значит, для формирования запасов требовались не только собственные источники финансирования, но и все заёмные источники формирования затрат. На конец 2016 и 2017 годов предприятие достигло состояния абсолютной финансовой устойчивости, значит, для формирования запасов достаточно лишь собственных источников.

Оценка финансовой устойчивости включает в себя показатели, характеризующие изменение состояния предприятия за текущий период.

Коэффициент финансовой независимости (автономии ($K_{авт}$)) характеризует зависимость предприятия от внешних займов и рассчитывается по формуле (1.23):

$$K_{авт} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (1.23)$$

где ВБ – валюта баланса.

Коэффициент задолженности (K_z) характеризует соотношение заемного и собственного капитала, рассчитывается по формуле (1.24) [30]:

$$K_z = \frac{ЗК}{СК}. \quad (1.24)$$

Коэффициент самофинансирования предприятия (K_c) показывает соотношение источников финансовых ресурсов, т.е. во сколько раз собственные источники финансовых ресурсов перевешивают заемные средства, рассчитываются по формуле (1.25):

$$K_c = \frac{СК}{ЗК}. \quad (1.25)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{сос}$) характеризует достаточность у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости, рассчитывается по формуле (1.26):

$$K_{сос} = \frac{СОС}{ОА}, \quad (1.26)$$

где СОС – собственные оборотные средства.

Коэффициент маневренности ($K_{манев}$) показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать ими, рассчитывается по формуле (1.27):

$$K_{\text{манев}} = \frac{\text{СОС}}{\text{СК}}. \quad (1.27)$$

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ($K_{\text{м/и}}$) показывает, сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных, рассчитывается по формуле (1.28):

$$K_{\text{м/и}} = \frac{\text{ОА}}{\text{ВНА}}. \quad (1.28)$$

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия приведен в таблице 1.20.

Таблица 1.20 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Рекомендуемое значение	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.
Коэффициент финансовой независимости ($K_{\text{авт}}$)	$> 0,5$	0,56	0,84	0,94
Коэффициент задолженности ($K_{\text{з}}$)	$< 1,0$	0,79	0,19	0,06
Коэффициент самофинансирования ($K_{\text{с}}$)	$> 1,0$	1,27	5,23	15,97
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{сос}}$)	$> 0,1$	-0,81	0,41	0,84
Коэффициент маневренности ($K_{\text{манев}}$)	0,2 – 0,5	-0,35	0,13	0,33
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ($K_{\text{м/и}}$)	-	0,32	0,38	0,58

Исходя из полученных результатов оценки финансовой устойчивости предприятия, можно сделать следующие выводы:

- коэффициент финансовой независимости на протяжении всех периодов соответствует нормативному значению, что связано с превышением величины собственных средств предприятия по сравнению с величиной заёмных, следовательно, предприятие не зависит от внешних источников финансирования;

- коэффициент задолженности имеет нормативное значение, это означает, что предприятие независимо от внешних источников;

– коэффициент самофинансирования соответствует нормативу, это означает, что большая часть имущества сформирована за счет собственных средств, что положительно характеризует предприятие;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами был ниже нормативного значения на конец 2015 года, тогда как на конец 2016 и 2017 годов стал в пределах нормы, так как величина собственного оборотного капитала на конец текущего периода положительная, что благоприятно для предприятия;

– коэффициент маневренности меньше нормы в связи с тем, что величина собственных оборотных средств предприятия отрицательная (2015 год) либо крайне мала (2016 год), это говорит о недостаточной величине собственных оборотных средств для финансирования текущей деятельности. В 2017 году отмечается нормативное значение данного показателя, что свидетельствует о достаточной величине собственных оборотных средств для финансирования текущей деятельности;

– коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов растёт в динамике, что свидетельствует о повышении мобильности активов.

Наглядно значения показателей финансовой устойчивости отражены на рисунке 1.5.

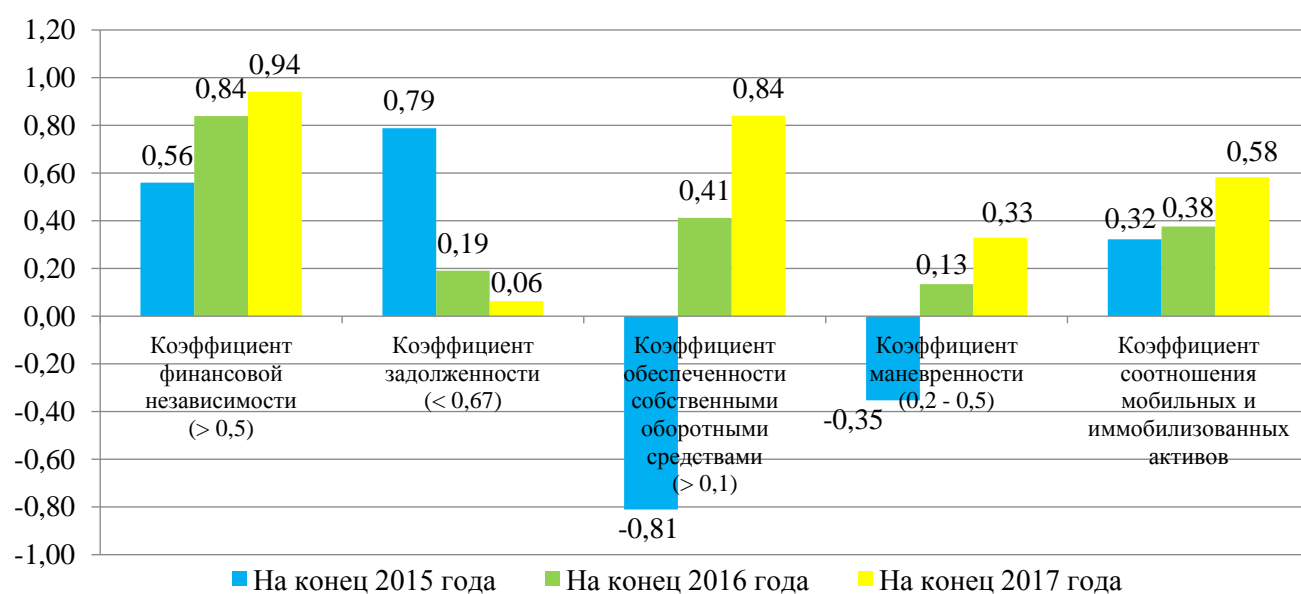


Рисунок 1.5 – Показатели финансовой устойчивости предприятия

Таким образом, в целом за рассматриваемый период финансовое состояние предприятия оценивается как устойчивое, финансовая устойчивость стабильная, нормативные значения многих показателей положительно характеризуют общее финансовое состояние и устойчивость предприятия. При этом на конец периодов ситуация по всем показателям улучшается. Однако, следует отметить не достаточную маневренность предприятия и обеспеченность собственными оборотными средствами на конец 2015 года.

1.3.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости)

Коэффициенты деловой активности позволяют охарактеризовать результаты и эффективность текущей основной производственной деятельности, проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства.

Коэффициент оборачиваемости активов ($Об_A$) показывает, сколько денежных единиц реализованной продукции или оказанных услуг принесла каждая денежная единица активов, рассчитывается по формуле (1.29) [30]:

$$Об_A = \frac{В}{\bar{A}}, \quad (1.29)$$

где $В$ – выручка от реализации услуг;

\bar{A} – среднегодовая сумма активов.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов ($Об_{ВНА}$) характеризует скорость оборота немобильных активов, рассчитывается по формуле (1.30):

$$Об_{ВНА} = \frac{В}{\overline{ВНА}}. \quad (1.30)$$

где $\overline{ВНА}$ – среднегодовая сумма внеоборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($Об_{ОА}$) характеризует эффективность использования (скорость оборота) оборотных активов. Он рассчитывается по формуле (1.31):

$$\text{Об}_{\text{ОА}} = \frac{В}{\overline{\text{ОА}}}, \quad (1.31)$$

где $\overline{\text{ОА}}$ – среднегодовая сумма оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости запасов предприятия (Об_3) показывает эффективность управления запасами на предприятии и рассчитывается по формуле (1.32):

$$\text{Об}_3 = \frac{С/с}{\overline{З}}, \quad (1.32)$$

где $\overline{З}$ – среднегодовая сумма запасов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия ($\text{Об}_{\text{ДЗ}}$) показывает скорость взыскания задолженности, рассчитывается по формуле (1.33) [30]:

$$\text{Об}_{\text{ДЗ}} = \frac{В}{\overline{\text{ДЗ}}}, \quad (1.33)$$

где $\overline{\text{ДЗ}}$ – среднегодовая сумма дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала предприятия ($\text{Об}_{\text{СК}}$) отражает скорость оборота собственного капитала, рассчитывается по формуле (1.34):

$$\text{Об}_{\text{СК}} = \frac{В}{\overline{\text{СК}}}, \quad (1.34)$$

где $\overline{\text{СК}}$ – среднегодовая сумма собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия ($\text{Об}_{\text{КЗ}}$) показывает состояние платёжной дисциплины и рассчитывается по формуле (1.35):

$$\text{Об}_{\text{кз}} = \frac{C/c}{\overline{\text{КЗ}}}, \quad (1.35)$$

где $\overline{\text{КЗ}}$ – среднегодовая сумма кредиторской задолженности.

Фондоотдача (Φ) – это экономический показатель, характеризующий уровень эффективности использования основных производственных фондов предприятия. Он рассчитывается по формуле (1.36):

$$\Phi = \frac{B}{\overline{\text{ОС}}}, \quad (1.36)$$

где $\overline{\text{ОС}}$ – среднегодовая сумма основных средств.

Продолжительность одного оборота в днях (П об) показывает за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции. Он рассчитывается по формуле (1.37):

$$\text{П об} = \frac{365}{\text{Коб}}, \quad (1.37)$$

где П об – продолжительность одного оборота;

365 – длительность расчетного периода;

Коб – коэффициент оборачиваемости.

Таким образом, рассмотрены основные формулы, по которым осуществляется расчёт показателей деловой активности (оборачиваемости).

Для расчета показателей деловой активности (оборачиваемости) используются документы бухгалтерской отчетности ООО «Непоседы»: бухгалтерский баланс, представленный в приложении А, и отчет о финансовых результатах, представленный в приложении Б.

Значения показателей деловой активности (оборачиваемости) предприятия ООО «Непоседы» за 2016 – 2017 годы приведены в таблице 1.21.

Таблица 1.21 – Показатели деловой активности

Показатель	За 2016 г.	За 2017 г.
Фондоотдача (Ф), в руб. / руб.	6,07	7,33
Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах		
Коэффициент оборачиваемости активов (Об _А)	4,50	4,98
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (Об _{ВНА})	6,07	7,33
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Об _{ОА})	17,44	15,56
Коэффициент оборачиваемости запасов (Об _З)	113,00	91,90
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Об _{ДЗ})	116,79	108,93
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Об _{СК})	6,46	5,60
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Об _{КЗ})	82,18	76,98
Периоды оборачиваемости, в днях		
Продолжительность одного оборота активов, дней	81	73
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	60	50
Продолжительность одного оборота оборотных активов	21	23
Продолжительность одного оборота запасов	3	4
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	3	3
Продолжительность оборота собственного капитала	56	65
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	4	5

В соответствии с данными таблицы 1.21 следует, что за 2017 год коэффициент оборачиваемости активов возрос на 0,48 оборота, что свидетельствует о повышении эффективности использования ресурсов ООО «Непоседы». Следовательно, снизилась продолжительность одного оборота активов, что является положительной тенденцией.

За рассматриваемый период возросли показатели оборачиваемости внеоборотных активов, что свидетельствует о повышении эффективности использования внеоборотных активов. Это является положительным фактором.

За рассматриваемый период снизились показатели оборачиваемости оборотных активов на 1,88 оборотов, что свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных активов. Это также является негативным фактором.

Коэффициент оборачиваемости запасов за рассматриваемый период снизился на 21,10 оборот (или на 19 %), это свидетельствует о том, что эффективность продаж предприятия снизилась, соответственно настолько же увеличив потребность в оборотном капитале.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился. К 2017 году значение показателя составляет 108,93 против 116,79 в 2016 году, что может свидетельствовать о задержке в расчётах по счетам дебиторов. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2017 году возрос, длительность расчетного периода составила не 4 дня (как в 2016 году), а 5 дней, что свидетельствует о том, что предприятие стало медленнее рассчитываться с поставщиками.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала снизился на 0,86 оборота, что свидетельствует о спаде эффективности использования собственного капитала. Наглядно значения показателей деловой активности предприятия за 2015 – 2017гг. отражены на рисунке 1.6.

В оборотах

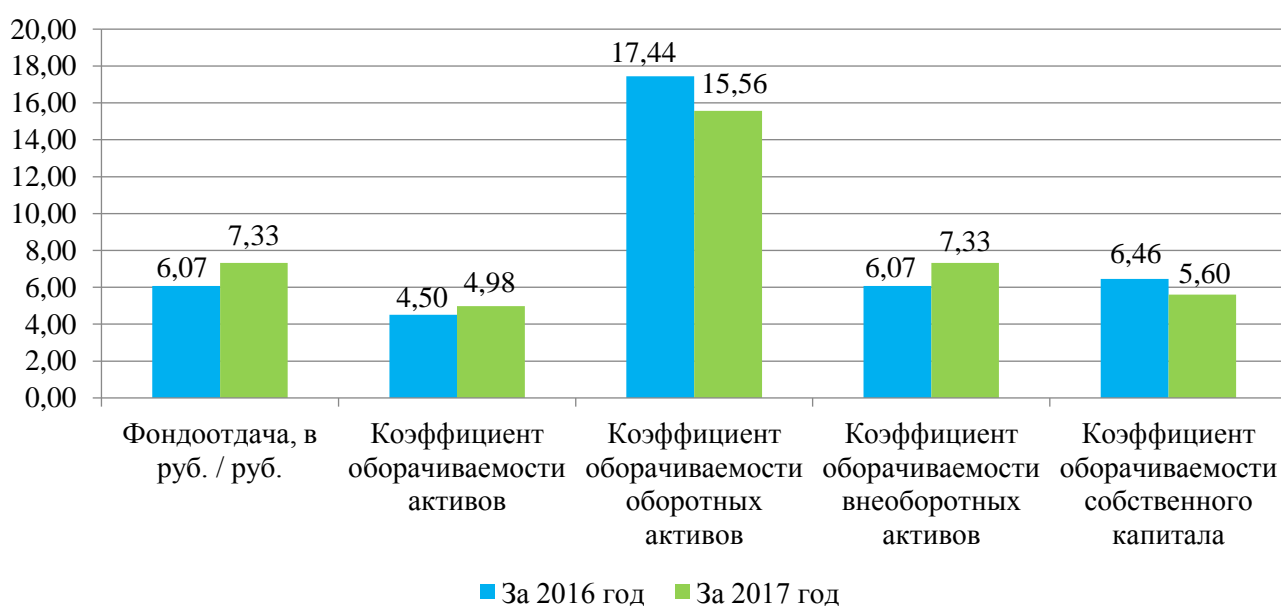


Рисунок 1.6 – Показатели оборачиваемости

Исходя из проведенного анализа деловой активности, можно сделать выводы:

– за рассматриваемые периоды предприятие имело удовлетворительные показатели деловой активности, при этом скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота;

– наблюдается рост оборачиваемости активов, внеоборотных активов и фондоотдачи, что может свидетельствовать о повышении эффективности использования имущества, а именно, основных фондов. Однако, следует обратить внимание, что основные фонды предприятия не обновлялись с 2014 года, в результате чего отмечается их снижение, а при одновременном росте выручки это привело к увеличению значений данных показателей.

1.3.5 Анализ рентабельности

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности [30].

Рентабельность производства ($R_{\text{пр-ва}}$) показывает величину прибыли приходящуюся на каждый рубль производственных ресурсов, рассчитывается по формуле (1.38):

$$R_{\text{пр-ва}} = \frac{\text{Прн}}{\text{ОС}} \cdot 100\% , \quad (1.38)$$

где Прн – прибыль до налогообложения.

Рентабельность совокупного актива ($R_{\text{са}}$) измеряет величину прибыли, приходящегося на каждый рубль актива и рассчитывается по формуле (1.39):

$$R_{\text{са}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{А}} \cdot 100\% , \quad (1.39)$$

где ЧП – чистая прибыль.

Рентабельность внеоборотных активов ($R_{вна}$) измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на 1 рубль, вложенный во внеоборотные активы, рассчитывается по формуле (1.40) [30]:

$$R_{вна} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВНА}} \cdot 100\%. \quad (1.40)$$

Показатель рентабельности оборотных активов ($R_{оба}$) демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам. Он рассчитывается по формуле (1.41):

$$R_{оба} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОА}} \cdot 100\%. \quad (1.41)$$

Показатель рентабельности собственного капитала ($R_{ск}$) рассчитывается по формуле (1.42), он позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия:

$$R_{ск} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \cdot 100\%. \quad (1.42)$$

Рентабельность инвестиций ($R_{И}$) – финансовый показатель, характеризующий доходность инвестиционных вложений, рассчитывается по формуле (1.43):

$$R_{И} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{И}} \cdot 100\% , \quad (1.43)$$

где $\bar{И}$ – среднегодовая сумма инвестиций (долгосрочные обязательства и долгосрочные финансовые вложения).

Для расчета показателей рентабельности предприятия используются документы бухгалтерской отчетности ООО «Непоседы»: бухгалтерский баланс, представленный в приложении А, и отчет о финансовых результатах, представленный в приложении Б. Значения показателей рентабельности приведены в таблице 1.22.

Таблица 1.22 – Показатели оценки рентабельности

Показатель	В процентах	
	За 2016 г.	За 2017 г.
Рентабельность реализованной продукции	7,12	6,51
Рентабельность производства	42,65	50,75
Рентабельность совокупного актива	25,31	27,61
Рентабельность внеоборотных активов	34,11	40,61
Рентабельность оборотных активов	98,09	86,24
Рентабельность собственного капитала	36,33	31,04
Рентабельность инвестиций	-	-

Исходя из полученных результатов оценки рентабельности предприятия, можно сделать следующие выводы:

- рентабельность продаж в 2017 году снизилась на 0,69 % по сравнению с 2016 годом, это связано с динамикой увеличения среднегодовой выручки с одной стороны и несущественной ростом прибыли от продаж с другой. Так на каждый рубль выручки приходится менее 7 копеек прибыли в 2017 году, тогда как в 2016 году приходилось свыше 7 копеек;

- рентабельность производства в 2017 году снизилась на 8,12 % по сравнению с 2016 годом, это связано с динамикой снижения основных средств и при несущественной величине запасов с одной стороны и хорошим ростом прибыли до налогообложения с другой. На каждый рубль производственных ресурсов приходится 51 копейка прибыли в 2017 году, тогда как в 2016 году приходилось 43 копейки;

- рентабельность активов в 2017 году возросла на 2,29 % за счет существенной динамики роста прибыли при снижении динамики активов; на каждый рубль совокупного актива приходится почти 28 копеек чистой прибыли в 2017 году;

- рентабельность внеоборотных активов в 2017 году возросла на 6,49 % (с 34,10 % до 40,59 %); таким образом, на каждый рубль внеоборотных активов в 2017 году приходится почти 41 копейка чистой прибыли;

- рентабельность оборотных активов снизилась и в 2017 году составила 11,88 %; так на каждый рубль оборотных активов приходится 86 копеек чистой прибыли;

– на конец 2017 года на рубль собственного капитала приходится 31 копейка чистой прибыли, что на 5 копеек меньше, чем в 2016 году;

– рентабельность инвестиций невозможно рассчитать, так как отсутствуют долгосрочные обязательства и долгосрочные финансовые вложения.

Наглядно показатели оценки рентабельности представлены в таблице 1.24, что отражено на рисунке 1.7.

В процентах

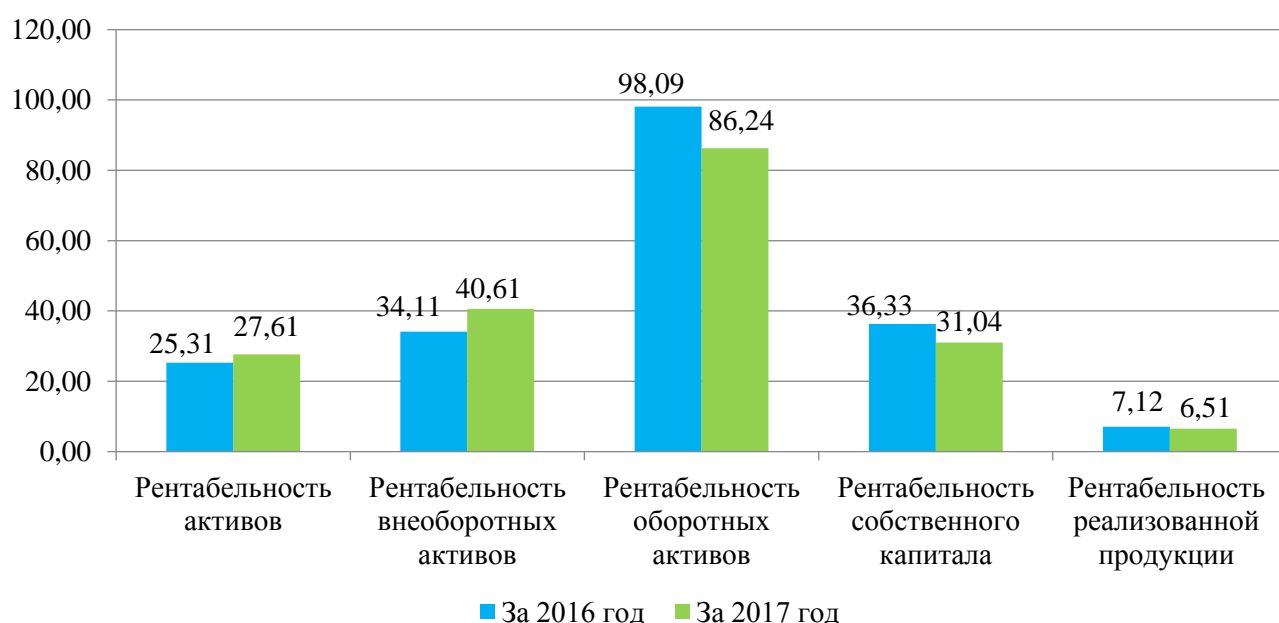


Рисунок 1.7 – Показатели рентабельности

Анализ рентабельности показал, что предприятие работает достаточно эффективно, однако, некоторые показатели рентабельности снижаются (рентабельность продаж, оборотных активов, собственного капитала), что говорит о снижении доходности и прибыльности предприятия по данным направлениям.

Выводы по разделу один

Праздничное агентство для детей «Непоседы» предлагает качественные услуги, реалистичные костюмы и ростовые куклы, эксклюзивные программы и шоу, 6 игровых комнат.

Стратегический анализ деятельности позволил выявить, что в сильных сторонах наиболее значимый фактор – это мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое). Среди слабых сторон наибольшее значение должно уделяться тому, что не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос. Лидирующую позицию в возможностях занимает большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей, наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами. Максимальную угрозу для предприятия составляют два фактора: у конкурентов появляются новые креативные услуги для детей, многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната.

Руководству предприятия в первую очередь стоит рассмотреть возможность расширения ассортимента услуг путём проведения кулинарных мастер-классов в детских игровых комнатах ООО «Непоседы». Реализация этого мероприятия позволит увеличить прибыльность и рентабельность предприятия и привлечь новых заказчиков.

Далее был проведён финансовый анализ деятельности предприятия.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить снижение валюты баланса за счёт снижения величины основных средств. При этом отмечается рост величины оборотных средств за счёт увеличения всех статей в динамике. В пассиве валюта баланса снизилась в связи с выплатой краткосрочных кредитов и займов. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, кредиторская задолженность немного растёт, занимая несущественную долю в валюте баланса.

Вертикальный анализ баланса показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают основные средства, при этом доля финансовых вложений и денежных средств тоже существенна, что обусловлено притоком чистой прибыли. Доля всех статей в оборотных активах имеет тенденцию к росту, это является благоприятным фактором для предприятия. В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств и снижение доли краткосрочных заёмных средств, при этом долгосрочные банковские займы отсутствуют.

На протяжении 2015 и 2016 гг. анализируемого периода предприятию не хватает быстрореализуемых активов для погашения краткосрочных обязательств,

в 2015 году также не соблюдается четвёртое неравенство. В этих периодах баланс не обладает абсолютной ликвидностью, так как выполняются не все условия ликвидности баланса. В 2017 году соблюдены все условия ликвидности баланса предприятия, следовательно, баланс можно признать абсолютно ликвидным в этом периоде.

В целом на конец 2015 года состояние предприятия оценивается как неликвидное, так как оборотных активов недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств, хотя денежные средства у предприятия имеются. На конец 2016 и 2017 годов ситуация улучшается, состояние предприятия можно оценить как ликвидное, у него достаточно средств для оплаты своих обязательств, коэффициент собственной платёжеспособности принимает положительное значение, тогда как до этого был отрицательным, это свидетельствует о повышении надёжности предприятия в части расчётов.

На конец 2015 года предприятие имело неустойчивое финансовое состояние предприятия, значит, для формирования запасов требовались не только собственные источники финансирования, но и все заёмные источники формирования затрат. На конец 2016 и 2017 годов предприятие достигло состояния абсолютной финансовой устойчивости, значит, для формирования запасов достаточно лишь собственных источников.

Финансовое состояние предприятия оценивается как устойчивое, финансовая устойчивость стабильная, нормативные значения многих показателей положительно характеризуют общее финансовое состояние и устойчивость предприятия. При этом на конец периодов ситуация по всем показателям улучшается. Однако, следует отметить не достаточную маневренность предприятия и обеспеченность собственными оборотными средствами на конец 2015 года.

Исходя из проведенного анализа деловой активности, можно сделать выводы:

– за рассматриваемые периоды предприятие имело удовлетворительные показатели деловой активности, при этом скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота;

– наблюдается рост оборачиваемости активов, внеоборотных активов и фондоотдачи, что может свидетельствовать о повышении эффективности использования имущества, а именно, основных фондов. Однако, следует обратить внимание, что основные фонды предприятия не обновлялись с 2014 года, в результате чего отмечается их снижение, а при одновременном росте выручки это привело к увеличению значений данных показателей.

Анализ рентабельности показал, что предприятие работает достаточно эффективно, однако, некоторые показатели рентабельности снижаются (рентабельность продаж, оборотных активов, собственного капитала), что говорит о снижении доходности и прибыльности предприятия по данным направлениям.

2 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «НЕПОСЕДЫ» ПУТЁМ РАСШИРЕНИЯ АССОРТИМЕНТА УСЛУГ

2.1 Сопоставление стратегической позиции предприятия и результатов финансового анализа

По результатам проведённого анализа стратегической среды предприятия выявлено, что в сильных сторонах наиболее значимый фактор – это мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое). Среди слабых сторон наибольшее значение должно уделяться тому, что не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос. Лидирующую позицию в возможностях занимает большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей, наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами. Максимальную угрозу для предприятия составляют два фактора: у конкурентов появляются новые креативные услуги для детей, многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната.

Основное решение, сформулированное по результатам стратегического анализа – расширение ассортимента услуг путём проведения кулинарных мастер-классов.

По результатам анализа текущего состояния ООО «Непоседы» выявлены как положительные, так и отрицательные моменты.

К положительным моментам следует отнести:

- рост величины оборотных средств за счёт увеличения всех статей в динамике;
- выплата краткосрочных кредитов и займов;
- нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике;
- доля финансовых вложений и денежных средств в валюте баланса существенна, что обусловлено притоком чистой прибыли;
- доля всех статей в оборотных активах имеет тенденцию к росту;
- в пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств и снижение доли краткосрочных заёмных средств, при этом долгосрочные банковские займы отсутствуют;

– на конец 2016 и 2017 годов состояние предприятия можно оценить как ликвидное, у него достаточно средств для оплаты своих обязательств;

– коэффициент собственной платёжеспособности принимает положительное значение, что свидетельствует о повышении надёжности в части расчётов;

– на конец 2016 и 2017 годов предприятие достигло состояния абсолютной финансовой устойчивости, значит, для формирования запасов достаточно лишь собственных источников;

– финансовое состояние оценивается как устойчивое, финансовая устойчивость стабильная, нормативные значения многих показателей положительно характеризуют общее финансовое состояние и устойчивость предприятия, при этом на конец периодов ситуация по всем показателям финансовой устойчивости улучшается;

– наблюдается рост оборачиваемости активов, внеоборотных активов и фондоотдачи, что может свидетельствовать о повышении эффективности использования имущества, а именно, основных фондов;

– анализ рентабельности предприятия показал, что предприятие работает достаточно эффективно.

Однако, наряду с положительными моментами есть и ряд негативных. Среди отрицательных моментов можно выявить следующие:

– снижение валюты баланса за счёт снижения величины основных средств;

– кредиторская задолженность растёт;

– преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают основные средства, что говорит о низкой мобильности активов;

– на конец 2015 года состояние предприятия оценивается как неликвидное, так как оборотных активов недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств, хотя денежные средства у предприятия имеются;

– на конец 2015 года коэффициент собственной платёжеспособности был отрицательным;

– на конец 2015 года предприятие имело неустойчивое финансовое состояние предприятия, значит, для формирования запасов требовались не только собственные источники финансирования, но и все заёмные источники формирования затрат;

– отмечается недостаточная маневренность предприятия и обеспеченность собственными оборотными средствами на конец 2015 года;

– за рассматриваемые периоды предприятие имело удовлетворительные показатели деловой активности, при этом скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота;

– некоторые показатели рентабельности снижаются (рентабельность продаж, оборотных активов, собственного капитала), что говорит о снижении доходности и прибыльности предприятия по данным направлениям.

Таким образом, выявлено, что многие значения рассчитанных показателей имеют неудовлетворительные значения, значит, расширение ассортимента услуг путём проведения кулинарных мастер-классов было экономически грамотным управленческим решением с учётом наличия пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами и наличием спроса на мастер-классы для детей.

2.2 Описание мероприятия

Современного ребенка удивить очень сложно, ведь его жизнь насыщена впечатлениями: огромное количество игр и игрушек, фильмы и мультсериалы. Однако есть совершенно уникальный вид развлечений – кулинарные мастер-классы, на которых ребенок проявляет и развивает свои лучшие качества: творчество, фантазию и внимание. Детский мастер-класс по кулинарии – это способ провести досуг и отличный вариант подарка на день рождения.

Увлекательные занятия позволяют маленьким посетителям учиться чему-то новому в форме игры. Пока идёт приготовление блюд (выпечка готовится в духовке, затвердевает шоколад и прочее) дети могут порезвиться в детской комнате. Данная услуга может оказываться в двух вариантах:

- запись в группы на месяц вперёд – занятия проходят несколько раз в неделю (2 – 3 раза);

- услуга предоставляется на день рождения или другой детский праздник.

Группы набираются от 10 до 15 человек. Возраст участников варьируется от 3 до 16 лет. В случае, если какой-то ребёнок заболел, деньги за участие не возвращаются, но заболевшего ребёнка может заменить любой другой ребёнок или взрослый. Повара обучают гостей приготовлению различных напитков, десертов и блюд, которые можно готовить и дома, например, пиццы или канапе. Также они делятся уникальными секретами выпечки. Занятия проходят под присмотром профессионалов. Детский кулинарный мастер-класс длится около 1 – 2 часов.

2.3 Маркетинговые исследования рынка

Кулинарные мастер-классы для детей в Челябинске в настоящее время проводят следующие организации (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Кулинарные мастер-классы для детей в Челябинске

Наименование	Описание	Стоимость	Средняя цена проведения одного мастер-класса, в руб.
«Оранжевый Ежик»	Тут делают сильный акцент на выпечку. Учат, например, готовить пиццу, панкейки и домашнее печенье, лепить вареники и пельмени. Более того, на собственных именинах малыш может сразить гостей наповал самолично приготовленным тортом.	Стоимость часового обучения (в зависимости от блюда) – 6000 – 7000 руб. (до 10 человек). В стоимость включены продукты, все оборудование: плитки, миксеры, фартуки и колпачки, посуда и услуги повара-аниматора.	6 000
Пиццерия «Papa Carlo»	Здесь доминируют различные пиццы с такими заманчивыми начинками, что от одного их описания разыгрывается зверский аппетит. В поварята сюда принимают детей с 6 лет.	Стоимость кулинарного часа от профессионального повара – 400 руб. на одного участника (минимум – 15 человек). Родителям в подарок – фотография маленького шефа и его кулинарный шедевр.	6 000

Окончание таблицы 2.1

Наименование	Описание	Стоимость	Средняя цена проведения одного мастер-класса, в руб.
Кулинарная студия «Базилик»	Самостоятельно под руководством повара готовят и съедают три блюда. Предоставляются продукты, рабочее место и повара-наставник из одного из ресторанов Челябинска. Можно совместить день рождения ребенка с детским мастер-классом.	Для посещения кулинарной школы покупается сертификат (1600 руб. на человека на 1 занятие), чье действие распространяется на любой мастер-класс в течение четырех месяцев, в том числе и детский. Длительность – 1 – 3 часа. Минимальное число участников – 5 человек.	8 000
Ресторан «San Remo»	Как правило, здесь готовят что-то сладкое двух-трех видов и консистенций, на то в ресторане и большая десертная карта.	Стоимость мастер-класса фиксированная, а время приготовления блюд – произвольное. В среднем это около 5 000 – 6 000 руб. (все включено).	5 000
Ресторан «Купеческий двор»	Самых младших дошколят обычно учат делать пряники и леденцы. Дети постарше, как правило, пекут блинчики и лепят пельмени. Старшие ребята готовят любые блюда – горячие, холодные, салаты и выпечку. Обучает их шеф-повар с командой помощников.	Стоимость любого занятия – 500 руб. Группа – 10 детей. Возраст – с 6 до 18 лет.	5 000
Досуговый конный центр «Пегас»	Настоящие продукты, новый опыт и дегустация конечного продукта в компании друзей и родителей. Обычно дети готовят десерт или салат, но в принципе возможны любые другие варианты – от окрошки до шашлыка.	Стоимость кулинарного мастер-класса: дети до 5 лет – 7 000 руб., от 5 до 8 лет – 9 000 руб. без ограничения числа человек.	7 000

Таким образом, выявлено, что минимальная стоимость максимально за 2 часа составляет 5 000 рублей.

Было проведено исследование с целью выявления числа потенциальных клиентов. Стоимость одного занятия кулинарных мастер-классов на рынке составляет от 500 до 800 рублей с человека при условии участия не менее, чем 10 человек. Планируется установить минимальную рыночную цену – 300 руб. за один мастер-класс при условии, что наберутся 3 группы от 10 человек, которые будут принимать участие в мастер-классах не менее 8 раз в месяц. Если ребёнок заболел, то предупредив минимум за 2 дня, можно будет обеспечить его участие с другой группой по согласованию. Если наполняемость группы меньше 10 человек, то группа не набирается. В месяц будет проходить по 8 занятий в каждой группе, следовательно, месячный абонемент составит 2 400 рублей. Проведение мастер-класса на день рождения оплачивается по такому же принципу (минимальная оплата – 2 400 руб. за один мастер-класс при условии числа детей до 10 человек, стоимость участия каждого дополнительного ребёнка – 240 руб. за человека).

Далее следует рассмотреть число заявок (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Спрос на услуги кулинарных мастер-классов

Наименование детской комнаты	Кулинария поблизости, с которыми достигнута предварительная договорённость по проведению мастер-классов с участием их поваров	Число желающих, в чел.	
		Абонемент на месяц	Мастер-класс на день рождения
«Территория детства» (ул. Салавата Юлаева, дом 32)	Кафе «Зебра» (ул. Салавата Юлаева, дом 28)	31	45
«Солнечный город» (ул. Энгельса, дом 44 б)	«Капкейки за Копейки» (ул. Энгельса, дом 50)	25	38
«Алиса» (Краснопольский проспект, дом 27/1)	-	-	-
«Апельсин» (ул. Цвиллинга, дом 50, 1 этаж)	«Патриот» (пельменная № 5 «Парус» (ул. Цвиллинга, 46 А)	21	28
«В некотором царстве» (ул. Цвиллинга, дом 50, 2 этаж)		32	46
«На Тополинке» (ул. Академика Королёва, дом 24)	«Meet Point» (ул. Ак. Королёва, дом 10)	23	56
Итого	-	132	213

В соответствии с представленными данными видно, что всего из числа желающих можно сформировать 12 групп. Причём в некоторых детских комнатах, желающих больше, чем 20 человек.

Анкета для проведения опроса родителей детей, посещающих детские комнаты ООО «Непоседы» (кроме детской комнаты, расположенной по адресу: г. Челябинск, Краснопольский проспект, дом 27/1), приведена в приложении В на рисунке В.1.

На начальном этапе можно будет взять в группу всех желающих, т.е. немного больше, чем 10 человек (до 15 человек), потому как после одно-двух месяцев занятий некоторые детки перестают заниматься. Однако, зачастую бывает, что многие другие дети «подтягиваются», так как родители, общаясь между собой, обмениваясь мнениями, тоже отдают своих деток на кулинарные мастер-классы. При увеличении числа желающих в процессе можно будет дополнительно приобрести необходимое оборудование (у предприятия имеются финансовые вложения в размере 173 000 руб., которые можно будет использовать в случае необходимости).

2.4 Инвестиционный план

Учитывая, что мастер-классы будут проходить в детских комнатах, то инвестиции по проекту необходимы только в приобретение специального инвентаря, а также в приобретение дополнительной мебели, которая понадобится для реализации проекта. Для того, чтобы реализовать мероприятие по внедрению услуг кулинарных мастер-классов для детей, необходимы денежные средства. На расчётном счёте предприятия имеется 257 000 руб. и ещё 173 000 руб. находится в банке на срочном вкладе. Таким образом, максимальная величина денежных средств, которые можно направить на проект, составляет 430 000 руб. Руководство предприятия приняло решение о возможности инвестирования денежных средств в проект в размере 223 250 руб.

Необходимые инвестиции для реализации мероприятия по внедрению услуг кулинарных мастер-классов для детей представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Необходимые инвестиции для реализации мероприятия

Наименование	Цена, в руб.	Количество, в шт.	Сумма, в руб.	Поставщик
Фартуки и колпаки поварские белые (детские)	500	150	75 000	ООО «Фортуна»
Стол (дополнительно к имеющимся)	6 000	4	24 000	ООО «Первый интернет-гипермаркет мебели»
Стул (дополнительно к имеющимся)	2 500	12	30 000	
Доставка	2 000	1	2 000	
Скатерти одноразовые цветные (на проведение первых двух мастер-классов)	100	48	4 800	ООО «Опт-ГлавСервис»
Разделочные доски	50	150	7 500	
Скалки	30	150	4 500	
Подносы	300	10	3 000	
Бейджики	2	200	400	
Набор формочек для выпечки	250	20	5 000	
Цветная бумага	350	5	1 750	
Мешочки для украшения изделия кремом (многоцветные)	50	200	10 000	
Люкс-вода (19 л)	350	10	3 500	
Ножницы	200	10	2 000	
Нож	50	200	10 000	
Вилка	30	200	6 000	
Ложка	30	200	6 000	
Пластиковые кружки (многоцветные)	25	200	5 000	
Пластиковые блюда (многоцветные)	35	200	7 000	
Пластиковые тарелки (многоцветные)	35	200	7 000	
Комплекты одноразовой посуды	39	200	7 800	
Проведение рекламных мероприятий собственными силами (печать листовок)	1	1 000	1 000	ООО «Непоседы»
Итого	-	-	223 250	-

Таким образом, определены необходимые инвестиции по проекту.

Далее следует представить календарный план по проекту, который представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Календарный план

Мероприятие	Начало	Окончание	Срок, в днях	Стоимость, в руб.
Преинвестиционный этап				
Разработка идеи мероприятия, сбор необходимой информации по реализации идеи	01.01.2018	15.02.2018	46	0
Анализ специфики проведения кулинарных мастер-классов	16.02.2018	28.02.2018	13	0
Анализ конкурентов, цен конкурентов	01.03.2018	15.03.2018	15	0
Опрос родителей на предмет востребованности услуги кулинарных мастер-классов для детей, предварительное формирование групп	16.03.2018	31.03.2018	16	0
Переговоры с руководством кулинарий и кафе вблизи детских комнат ООО «Непоседы» о возможности сотрудничества в области предоставления услуг кулинарных мастер-классов	01.04.2018	15.04.2018	15	0
Согласование условий и стоимости услуг, согласование времени проведения мастер-классов, выделение персонала для проведения мастер-классов с руководством кулинарий и кафе вблизи детских комнат ООО «Непоседы»	16.04.2018	30.04.2018	15	0
Анализ основных поставщиков необходимого инвентаря и мебели	01.05.2018	10.05.2018	10	0
Разработка бизнес-плана проекта	11.05.2018	31.05.2018	21	0
Заключение договоров с поставщиками фартуков и колпаков для детей	01.06.2018	15.06.2018	15	0
Заключение договоров с поставщиками мебели	01.06.2018	15.06.2018	15	0
Заключение договоров с поставщиками инвентаря и прочего для проведения кулинарных мастер-классов для детей	01.06.2018	15.06.2018	15	0
Инвестиционный этап				
Проведение рекламных мероприятий собственными силами (печать листовок)	16.06.2018	20.06.2018	5	1 000
Внесение информации об оказании новой услуги на сайт предприятия	16.06.2018	20.06.2018	5	0
Оплата по договору поставки фартуков и колпаков для детей	16.06.2018	20.06.2018	5	75 000

Окончание таблицы 2.4

Мероприятие	Начало	Окончание	Срок, в днях	Стоимость, в руб.
Оплата по договору поставки мебели	16.06.2018	20.06.2018	5	54 000
Оплата по договору поставки инвентаря и прочего для проведения кулинарных мастер-классов для детей	16.06.2018	20.06.2018	5	91 250
Доставка фартуков и колпаков для детей	21.06.2018	30.06.2018	10	0
Доставка мебели	21.06.2018	30.06.2018	10	2 000
Доставка инвентаря и прочего для проведения кулинарных мастер-классов для детей	21.06.2018	30.06.2018	10	0
Эксплуатационный этап				
Оказание услуг по проведению кулинарных мастер-классов	01.07.2018	-	-	-

Таким образом, в соответствии с календарным планом инвестиционные издержки составят 223 250 рублей. На рисунке 2.1 представлена диаграмма Ганта на основе составленного календарного плана.

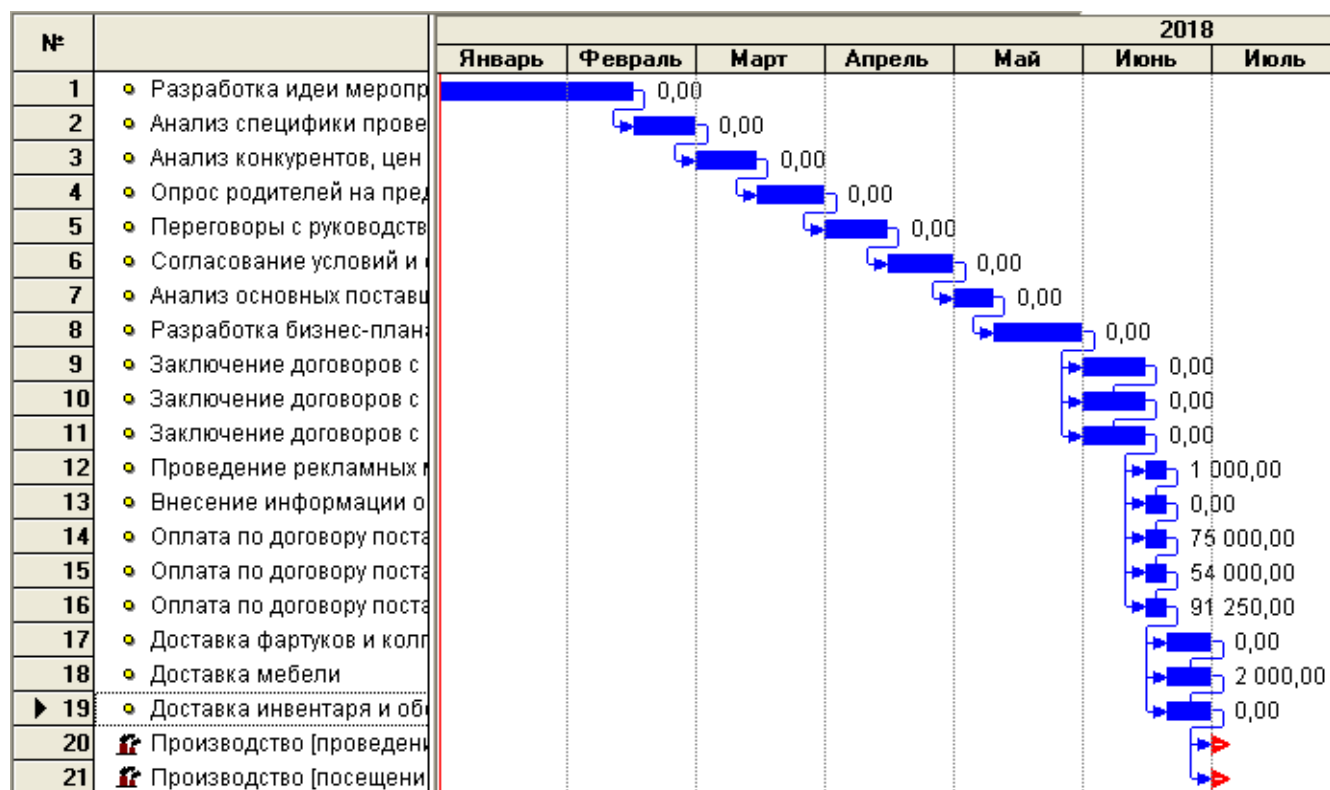


Рисунок 2.1 – Диаграмма Ганта

В календарном графике и на диаграмме Ганта отображены прединвестиционный, инвестиционный и эксплуатационный этапы разработки проекта. В свою очередь каждый из этих этапов разделён на подэтапы. На организацию прединвестиционного этапа денежные средства не затрачиваются, так как проводятся своими силами. Затраты на инвестиционный этап составляют 223 250 рублей. Эксплуатационный этап начинается с середины 2018 года (с 1 июля 2018 года).

2.5 Операционный план

2.5.1 Доходы проекта

Рассмотрим план доходов, представленный в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – План доходов

				В руб.
Наименование	Стоимость	Количество, в чел.	Число раз в год	Сумма в год
Посещение по абонементу (8 раз в месяц)	2 400	132	12	3 801 600
Проведение дня рождения	2 400	213	1	511 200
Итого	-	-	-	4 312 800

Прогнозная величина доходов по годам с учётом инфляции представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – План доходов

			В руб.
Наименование	2018 год (полгода)	2019 год	
Посещение по абонементу (8 раз в месяц)	1 900 800	3 896 640	
Проведение дня рождения	255 600	523 980	
Итого	2 156 400	4 420 620	

Таким образом, выручка от оказания услуг будет расти с учётом инфляции – 2,5%, прогнозируется, что объем продаж будет неизменным на весь срок реализации мероприятия.

2.5.2 Постоянные затраты

На практике существуют текущие издержки, содержащие в себе переменные и постоянные затраты. Сначала рассматриваются постоянные затраты по проекту.

Амортизация в программе «Project Expert» входит в постоянные издержки, однако, рассчитывается отдельно при формировании календарного плана в инвестиционном плане.

Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 100 000 рублей (пункт 1 статьи 256 НК РФ). Следует отметить, что каждая единица приобретаемого имущества составит менее 100 000 рублей, следовательно, амортизация начисляться не будет. Общие издержки за месяц представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Общие издержки (в месяц)

Наименование затрат	Сумма
Закупка моющих средств	100
Канцелярские расходы (бумага, канцелярские принадлежности и пр.)	100
Реклама (продвижение сайта в интернете, поиск по словам в интернете, визитки, листовки)	6 000
Итого	6 200

Далее следует рассмотреть план по персоналу. Весь основной персонал, который будет задействован в проекте, будет работать на своих основных местах (в кулинариях и кафе) и оформлен в ООО «Непоседы» по совместительству.

Некоторым сотрудникам планируется повысить заработную плату:

- директору – на 1 000 руб. в месяц;
- главному бухгалтеру – на 500 руб. в месяц;
- администратор детских игровых комнат – на 500 руб. в месяц;
- фотограф – на 500 руб. в месяц.

План по персоналу по проекту проведения кулинарных мастер-классов представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – План по персоналу

Наименование должности	Оклад, в руб.	Число, в чел.	Оплата труда в течение
Управление			
Директор (доплата к окладу)	1 000	1	периода производства
Главный бухгалтер (доплата к окладу)	500	1	периода производства
Производство			
Администратор детских игровых комнат (доплата)	500	12	периода производства
Фотограф (доплата)	500	2	периода производства
Маркетинг			
-	-	-	-
Итого	-	16	-

Таким образом, составлен план по персоналу проекта.

2.5.3 Переменные затраты

Дополнительные затраты на водоотведение и водоснабжение (дети будут мыть руки около трёх раз за один мастер-класс) составят порядка 50 рублей.

Персонал за участие в мастер-классе будет получать 650 руб. дополнительно за каждый проведённый мастер-класс. Затраты на продукты для приготовления блюд по данным кафе составят от 500 до 1000 руб. на проведение одного мастер-класса, в среднем 750 рублей. Премия кафе и кулинариям за согласие на участие в мастер-классах (сюда входит электроэнергия на работу духового шкафа, миксера и прочее) составит 200 руб. Прямые затраты на оказание новой услуги по статьям затрат представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Прямые затраты на оказание услуг

Наименование	Водоотведение и водоснабжение	Затраты на заработную плату	Премия кафе и кулинариям	Продукты питания	Итого
Посещение по абонементу (8 раз в месяц)	50	650	300	750	1750
Проведение дня рождения	50	650	300	750	1750

В руб.

Прямые затраты на оказание новой услуги представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Прямые затраты на оказание услуг

В руб.

Наименование	Сырьё и материалы	Заработная плата	Прочие	Итого
Посещение по абонементу (8 раз в месяц)	750	650	350	1750
Проведение дня рождения	750	650	350	1750

Далее следует рассмотреть налоги по проекту, налогообложение осуществляется в соответствии с НК РФ. Налоги по проекту представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Налоги по проекту

Наименование	Налогооблагаемая база	Ставки, в процентах
Страховые взносы	Фонд оплаты труда	30
Налог на имущество	Остаточная стоимость имущества	2,2
Налог на прибыль	Прибыль до налогообложения	20
Налог на добавленную стоимость	Добавленная стоимость	18

Таким образом, указаны основные налоги.

Далее проводился анализ и оценка эффективности проекта, который включает в себя несколько этапов: обоснование ставки дисконтирования, интегральные показатели эффективности проекта и анализ рисков.

2.6 План финансирования проекта

Нераспределенная прибыль на конец 2017 года составляет 1 635 тыс. руб., на расчётном счёте имеются средства в размере 257 тыс. руб., на единовременные инвестиционные затраты требуется 223 250 руб., поэтому для финансирования предлагаемого к реализации мероприятия предполагается использовать собственные денежные средства.

2.7 Результаты проекта

2.7.1 План прибылей и убытков

Далее следует сформировать план прибылей и убытков по мероприятию.

На рисунке 2.2 представлен план прибылей и убытков исходя из данных, рассчитанных ранее.

	1кв. 2018г.	2кв. 2018г.	3кв. 2018г.	4кв. 2018г.	1кв. 2019г.	2кв. 2019г.	3кв. 2019г.	4кв. 2019г.
▶ Валовый объем продаж			913728,81	913728,81	915612,24	921281,93	926986,74	932726,87
Потери								
Налоги с продаж								
Чистый объем продаж			913728,81	913728,81	915612,24	921281,93	926986,74	932726,87
Материалы и комплектующие			418792,37	418792,37	419641,96	422233,64	424848,22	427478,98
Сдельная зарплата			379616,25	379616,25	380386,36	382735,61	385105,60	387490,27
Суммарные прямые издержки			798408,62	798408,62	800028,33	804969,25	809953,82	814969,25
Валовая прибыль			115320,19	115320,19	115583,91	116312,69	117032,92	117757,62
Налог на имущество								
Административные издержки			254,24	254,24	254,24	254,24	254,24	254,24
Производственные издержки			254,24	254,24	254,24	254,24	254,24	254,24
Маркетинговые издержки			15254,24	15254,24	15254,24	15254,24	15254,24	15254,24
Зарплата административного персонала			5850,00	5850,00	5862,06	5898,36	5934,88	5971,63
Зарплата производственного персонала			27300,00	27300,00	27356,27	27525,67	27696,11	27867,62
Зарплата маркетингового персонала								
Суммарные постоянные издержки			48912,71	48912,71	48981,04	49186,74	49393,71	49601,96
Амортизация								
Проценты по кредитам								
Суммарные непроизводственные издержки								
Другие доходы								
Другие издержки		189194,92						
Убытки предыдущих периодов					1409,50	1409,50	1409,50	1409,50
Прибыль до выплаты налога		-189194,92	66407,48	66407,48	66602,87	67125,95	67639,21	68155,66
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль								
Прибыль от курсовой разницы								
Налогооблагаемая прибыль					65193,37	65716,45	66229,72	66746,16
Налог на прибыль					13038,67	13143,29	13245,94	13349,23
Чистая прибыль		-189194,92	66407,48	66407,48	53564,20	53982,66	54393,27	54806,43

Рисунок 2.2 – План прибылей и убытков, в руб.

В соответствии с приведённым планом прибылей и убытков по проекту определена чистая прибыль предприятия, которая появится, начиная с третьего квартала 2018 года.

Бухгалтерский баланс по проекту проведения кулинарных мастер-классов за 2018 – 2019 годы приведён на рисунке 2.3.

	1кв. 2018г.	2кв. 2018г.	3кв. 2018г.	4кв. 2018г.	1кв. 2019г.	2кв. 2019г.	3кв. 2019г.	4кв. 2019г.
▶ Денежные средства	257000,00	33750,00	157346,17	223753,64	281775,54	335941,99	390520,20	445512,71
Счета к получению								
Сырье, материалы и комплектующие								
Незавершенное производство								
Запасы готовой продукции			5616,82	5616,82	5639,99	5674,91	5710,05	5745,41
Банковские вклады и ценные бумаги								
Краткосрочные предоплаченные расходы		34055,08						
Суммарные текущие активы	257000,00	67805,08	162962,99	229370,47	287415,52	341616,90	396230,25	451258,11
Основные средства								
Накопленная амортизация								
Остаточная стоимость основных средств:								
Земля								
Здания и сооружения								
Оборудование								
Предоплаченные расходы								
Другие активы								
Инвестиции в основные фонды								
Инвестиции в ценные бумаги								
Имущество в лизинге								
СУММАРНЫЙ АКТИВ	257000,00	67805,08	162962,99	229370,47	287415,52	341616,90	396230,25	451258,11
Отсроченные налоговые платежи			28750,42	28750,42	33231,28	33450,00	33670,08	33891,52
Краткосрочные займы								
Счета к оплате								
Полученные авансы								
Суммарные краткосрочные обязательства			28750,42	28750,42	33231,28	33450,00	33670,08	33891,52
Долгосрочные займы								
Обыкновенные акции								
Привилегированные акции								
Капитал внесенный сверх номинала								
Резервные фонды								
Добавочный капитал								
Нераспределенная прибыль	257000,00	67805,08	134212,56	200620,04	254184,24	308166,90	362560,17	417366,60
Суммарный собственный капитал	257000,00	67805,08	134212,56	200620,04	254184,24	308166,90	362560,17	417366,60
СУММАРНЫЙ ПАССИВ	257000,00	67805,08	162962,99	229370,47	287415,52	341616,90	396230,25	451258,11

Рисунок 2.3 – Бухгалтерский баланс, в руб.

После того как определены план прибылей и убытков по проекту (форма 2) и бухгалтерский баланс по проекту (форма 1), следует перейти к составлению кэш-фло (поток денежных средств) (форма 5).

2.7.2 Кэш-фло

Рассчитаем прогнозные значения потоков денежных средств при внедрении проекта на 2018 – 2019 гг. Кэш-фло по основной, инвестиционной и финансовой деятельности представлен на рисунке 2.4.

	1 кв. 2018г.	2 кв. 2018г.	3 кв. 2018г.	4 кв. 2018г.	1 кв. 2019г.	2 кв. 2019г.	3 кв. 2019г.	4 кв. 2019г.
▶ Поступления от продаж			1078200,00	1078200,00	1080422,44	1087112,68	1093844,35	1100617,71
Затраты на материалы и комплектующие			498080,00	494175,00	495193,62	498259,98	501345,33	504449,78
Затраты на сдельную заработную плату			294320,00	292012,50	292614,41	294426,35	296249,51	298083,96
Суммарные прямые издержки			792400,00	786187,50	787808,03	792686,33	797594,84	802533,74
Общие издержки			18600,00	18600,00	18600,00	18600,00	18600,00	18600,00
Затраты на персонал			25500,00	25500,00	25552,56	25710,79	25870,00	26030,19
Суммарные постоянные издержки			44100,00	44100,00	44152,56	44310,79	44470,00	44630,19
Вложения в краткосрочные ценные бумаги								
Доходы по краткосрочным ценным бумагам								
Другие поступления								
Другие выплаты								
Налоги			118103,83	181505,02	190439,96	195949,11	197201,31	198461,26
Кэш-фло от операционной деятельности			123596,17	66407,48	58021,89	54166,46	54578,21	54992,51
Затраты на приобретение активов								
Другие издержки подготовительного периода		223250,00						
Поступления от реализации активов								
Приобретение прав собственности (акций)								
Продажа прав собственности								
Доходы от инвестиционной деятельности								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности		-223250,00						
Собственный (акционерный) капитал								
Займы								
Выплаты в погашение займов								
Выплаты процентов по займам								
Лизинговые платежи								
Выплаты дивидендов								
Кэш-фло от финансовой деятельности								
Баланс наличности на начало периода	257000,00	257000,00	33750,00	157346,17	223753,64	281775,54	335941,99	390520,20
Баланс наличности на конец периода	257000,00	33750,00	157346,17	223753,64	281775,54	335941,99	390520,20	445512,71

Рисунок 2.4 – Кэш-фло по проекту, в руб.

По данным рисунка 2.4 видно, что во все периоды расчёта проекта остаток на счету остается положительным, это значит, что ни в один из периодов проекту не грозит нехватка денежных ресурсов. Кэш-фло от операционной деятельности у данного предприятия во всех периодах положительное.

Далее рассчитаем основные интегральные показатели оценки эффективности внедряемого проекта.

2.7.3 Расчёт ставки дисконтирования

Так как источником финансирования являются собственные средства предприятия, то ставку дисконтирования рассчитаем по методу расчета стоимости капитальных активов CAPM (формула 2.1):

$$r = R + \beta \cdot (R_m - R), \quad (2.1)$$

где β – коэффициент, измеряющий относительный уровень дохода проекта по сравнению со средним доходом проектов того же типа;

R_m – средняя доходность отрасли;

R – безрисковая ставка доходности.

В качестве безрисковых активов возьмём ставку рефинансирования, которая составляет 7,25 % годовых [38].

β -коэффициент приведён в соответствии со спецификой отрасли (сфера услуг) и равен 1,01 (приложение Г).

Для определения ставки доходности отрасли были рассмотрены ПИФы за год (с 28.04.2017 г. по 28.04.2018 г.) год: «Солид – Глобус» («СОЛИД Менеджмент») (26,22 %), «САН – Смешанные инвестиции» («САН») (21,45 %) и «РСХБ – Лучшие отрасли» («РСХБ Управление Активами») (20,64 %). Среднее значение составило 22,77 % [28].

Средняя ставка доходности отрасли согласно представленной методике рассчитывается по формуле (2.2):

$$1 + R_m = \left(1 + \frac{E_m}{100}\right) / \left(1 + \frac{i}{100}\right), \quad (2.2)$$

где R_m – реальная средняя ставка доходности отрасли;

E_m – номинальная средняя ставка доходности отрасли (средняя доходность по трем ПИФам: 22,77 %);

i – темп инфляции, 2,5 % годовых [32].

Реальная средняя ставка доходности отрасли составит:

$$R_m = \frac{1 + 0,2277}{1 + 0,025} - 1 = 0,1978 \text{ или } 19,78\%.$$

Подставляя полученные значения реальной средней ставки доходности в формулу (2.3), получается, что ставка дисконтирования составляет следующее значение:

$$r = 7,25 + 1,01 \cdot (19,78 - 7,25) = 19,91 \%$$

Подставив все значения в формулу получим ставку дисконтирования, равную 19,91 %. С помощью расчета интегральных показателей и рассчитанной ставки дисконта проведем оценку эффективности проекта.

2.7.4 Анализ показателей эффективности проекта

При анализе инвестиционной деятельности предприятия используются такие критерии как NPV, PI, IRR и DPP [2].

Критерий чистой приведённой стоимости (NPV) характеризует возможный прирост благосостояния владельцев, он рассчитывается по формуле (2.3) [2]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t} - I_0, \quad (2.3)$$

где C_t – чистый денежный поток;

I_0 – первоначальные инвестиции;

r – ставка дисконтирования;

t – период проекта.

Подставляя значения из рисунка 2.4 в формулу (2.3), получается, что чистый дисконтированный доход составит 151 692 рубля за 2 года реализации проекта.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) по экономическому содержанию отражает предельное значение ставки процента, при которой чистая приведённая стоимость равна нулю. Внутренняя норма рентабельности определяется по формуле (2.4) [2]:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \cdot (r_2 - r_1), \quad (2.4)$$

где r_1 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором NPV_1 больше 0;

r_2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором NPV_2 меньше 0.

Подставляя имеющиеся значения в формулу, определяется внутренняя норма рентабельности, $IRR = 567,10 \%$. Такое значение IRR говорит о том, что максимальная ставка равна $567,10 \%$, а в исходном уравнении при расчёте чистой приведенной стоимости $r = 19,91 \%$, то есть при ставке дисконтирования равной $567,10 \%$ чистый дисконтированный доход равен нулю.

Индекс доходности (PI) – это отношение суммы дисконтированных притоков к сумме дисконтированных оттоков по проекту, рассчитывается по формуле [2]:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}}{I_0}, \quad (2.5)$$

где C_t – чистый денежный поток;

I_0 – первоначальные инвестиции;

r – ставка дисконтирования;

t – период проекта.

Индекс доходности, представленный формулой (2.5), отражает эффективность дисконтированных инвестиций по дисконтированному доходу и равен 1,68. Данное значение индекса доходности свидетельствует о том, что дисконтированных притоков за весь период существования проекта почти в 1,68 раза больше, чем дисконтированных инвестиций.

Простой срок окупаемости (PP) – период, за который чистая прибыль от проекта покрывает первоначальные капиталовложения, он рассчитывается по формуле:

$$PP = \frac{I_0}{NP}, \quad (2.6)$$

где I_0 – первоначальные инвестиции по мероприятию;

NP – среднегодовая чистая прибыль.

Простой срок окупаемости равен 13,9 месяцев. Такое значение срока окупаемости свидетельствует о том, что через 13,9 месяцев проект полностью окупится.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – период, за который дисконтированные притоки от реализации мероприятия покроют дисконтированные инвестиции и рассчитывается по формуле (2.7):

$$DPP = \frac{I_0}{\sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}} \cdot 365. \quad (2.7)$$

Дисконтированный срок окупаемости больше простого срока окупаемости из-за расчёта дисконтированных потоков и составляет 14 месяцев.

Полученные данные в результате моделирования проекта представлены на рисунке 2.5.

Показатель	Рубли	Доллар
▶ Ставка дисконтирования, %	19,91	19,91
Период окупаемости - PB, мес.	14	14
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	14	14
Средняя норма рентабельности - ARR, %	92,22	92,22
Чистый приведенный доход - NPV	151 692	2 661
Индекс прибыльности - PI	1,68	1,68
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	567,10	567,10
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	41,91	41,91

Рисунок 2.5 – Эффективность инвестиций

Исходя из результатов рисунка 2.5, можно сделать вывод о том, что проект является прибыльным, а значит эффективным. Одним из основных показателей является NPV. С помощью данного критерия прогнозная оценка изменения экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта составляет 151 692 рубля. Проект покрывает не только свои непосредственные расходы, но и упущенную выгоду.

Внутренняя норма рентабельности равна 567,10 %, что является средней величиной, способной учесть возникающие в связи с реализацией мероприятия риски. Индекс доходности (PI) позволяет оценить отдачу вложенных средств и запас устойчивости. Индекс доходности является относительным критерием и идеально дополняет критерий NPV. Поскольку $PI > 1$, мероприятие следует принять. Дисконтированный срок окупаемости равен 14 месяцев. Простой срок окупаемости меньше дисконтированного и составляет 13,9 месяцев.

Таким образом, все исследуемые показатели свидетельствуют о том, что проект стоит принимать.

2.8 Анализ рисков

2.8.1 Анализ чувствительности

Анализ чувствительности применяется, если нужно выявить стабильность и силу влияния одной из составляющих проекта. Базовый критерий, на котором основывается анализ чувствительности, – это чистый дисконтированный доход [2].

Были рассмотрены и введены данные, которые непосредственно связаны с проектом, реализуемым предприятием ООО «Непоседы». Расчет производился в диапазоне изменений от -60 % до +60 % с шагом расчета 20 %.

Чтобы проанализировать чувствительность, использованы следующие параметры: цена сбыта, объём сбыта, зарплата персонала, общие и прямые издержки (рисунок 2.6).

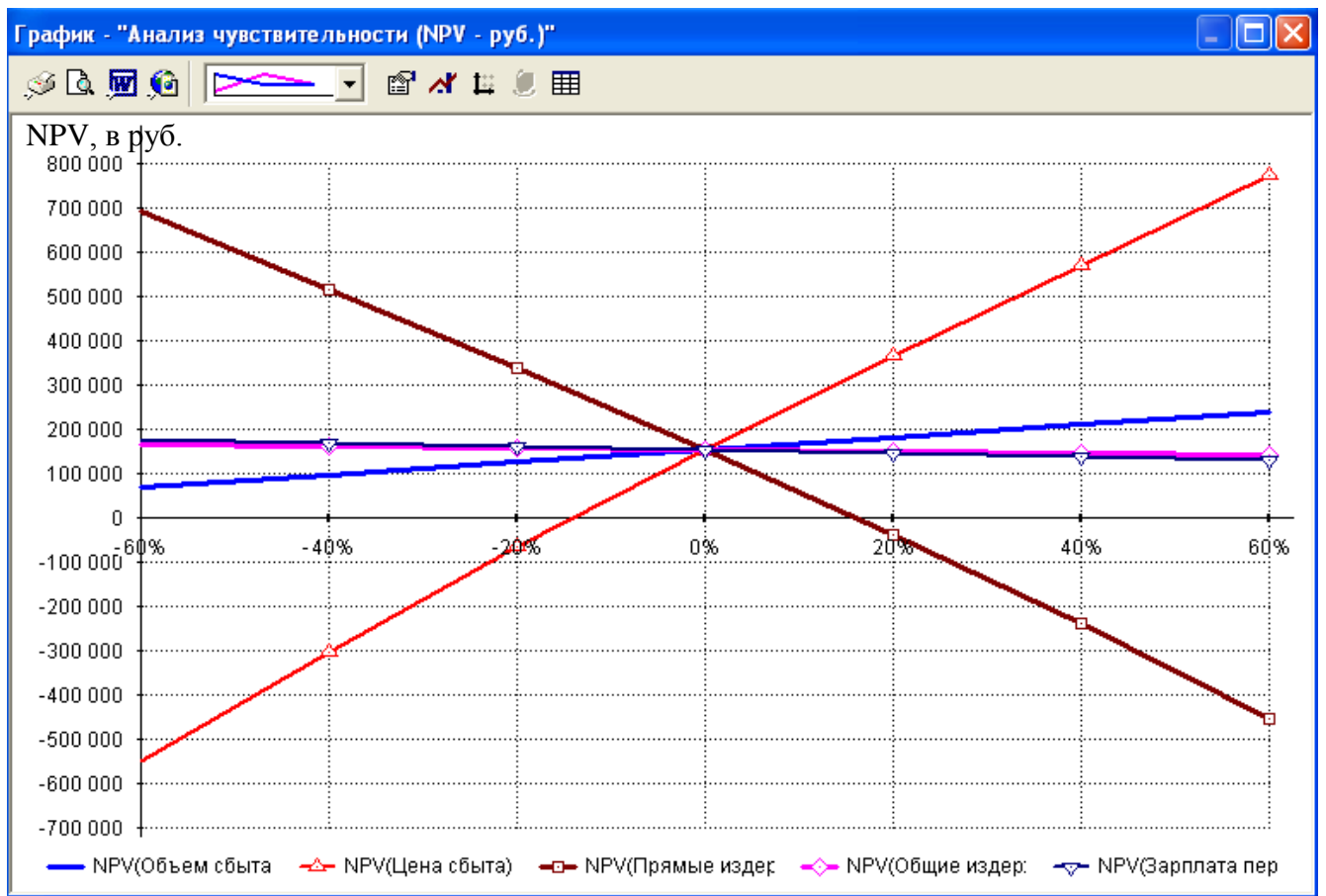


Рисунок 2.6 – Анализ чувствительности проекта

Анализ чувствительности показал, что проект наиболее чувствителен к изменению цены сбыта. При уменьшении цены сбыта на 14 % NPV проекта станет отрицательным. Снижение цены невозможно, так как цены на рынке будут минимальные при высоком качестве оказания услуг. Что касается остальных параметров проекта, то при их изменении более, чем на 15 % в разные стороны проект остаётся прибыльным, следовательно, эти показатели не влияют существенным образом на изменение NPV. Таким образом, проект можно признать как проект с приемлемым уровнем риска и принять к реализации.

2.8.2 Анализ безубыточности

Анализ безубыточности показывает, сколько предприятие способно заработать прибыли, если обеспечит себе определенный объем продаж выпускаемой продукции в количественном выражении [2].

Точка безубыточности – это такой показатель, при котором предприятие будет иметь нулевой финансовый результат, то есть когда мы не имеем прибыли, но и не несем убытков [2].

Точка безубыточности по предлагаемому к реализации проекту (Тб/у) рассчитывается по формуле (2.8):

$$Тб/у = \frac{ПЗ}{В - ПерЗ} \cdot 100\%, \quad (2.8)$$

где ПЗ – сумма постоянных расходов на весь объем реализации продукции;

В – выручка от реализации продукции;

ПерЗ – переменные расходы на продукцию.

Маржинальная прибыль – это разность дохода, полученного от реализации и переменных затрат. Она является источником покрытия постоянных затрат и источником образования прибыли [13].

Маржинальная прибыль по проекту (МП) рассчитывается как разница между выручкой и переменными затратами по формуле (2.9):

$$МП = В - ПерЗ. \quad (2.9)$$

Определение запаса финансовой прочности (ЗФП) или по-другому, резерва прибыльности (РП), характеризует на сколько процентов можно снизить плановый объем продаж до безубыточного состояния. Запас финансовой прочности рассчитывается по формуле (2.10) [13]:

$$ЗФП = \frac{(В - Тб/у)}{В} \cdot 100\%. \quad (2.10)$$

Расчет точки безубыточности, запаса финансовой прочности и операционного рычага по проекту проведения кулинарных мастер-классов для детей за 2018 – 2019 гг. приведен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Расчет точки безубыточности за год на 31.12.2019 г.

В руб.

Показатель	Проведение детского дня рождения	Посещение по абонементу (8 раз в месяц)	Итого
Объем сбыта, в шт.	213,00	1 584,00	1 797,00
Цена	2 057,10	2 057,10	-
Выручка	438 162,19	3 258 445,59	3 696 607,78
Объем сбыта, в процентах	11,85	88,15	100,00
Удельные переменные затраты	1 796,80	1 797,48	-
Суммарные переменные затраты	382 718,04	2 847 202,60	3 229 920,64
Постоянные затраты	23 369,96	173793,49	,45
Маржинальная прибыль	55 444,15	411242,99	466 687,14
Доля маржинального дохода в выручке, в процентах	12,65	12,62	12,62
Балансовая прибыль	25 659,36	189 959,60	216 746,55
Точка безубыточности, в шт.	89,78	669,41	-
Точка безубыточности, в руб.	184 687,32	1 377 036,57	1 561 722,78
Запас финансовой прочности, в руб.	253 474,87	1 881 409,02	2 134 885,00
Запас финансовой прочности, в процентах	57,85	57,74	57,75
Операционный рычаг	2,16	2,16	2,16

Как видно из полученных данных, запланированный объем продаж ООО «Непоседы» по всем услугам превышает безубыточный объем продаж, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль.

Следует отметить, что объем продаж может только возрастать по мере того как новые клиенты будут узнавать о новой услуге.

В течение всего срока проекта цена будет увеличиваться с учётом инфляции на 2,5 % ежегодно.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по проведению дней рождений в 2019 году наглядно представлены на рисунке 2.7.

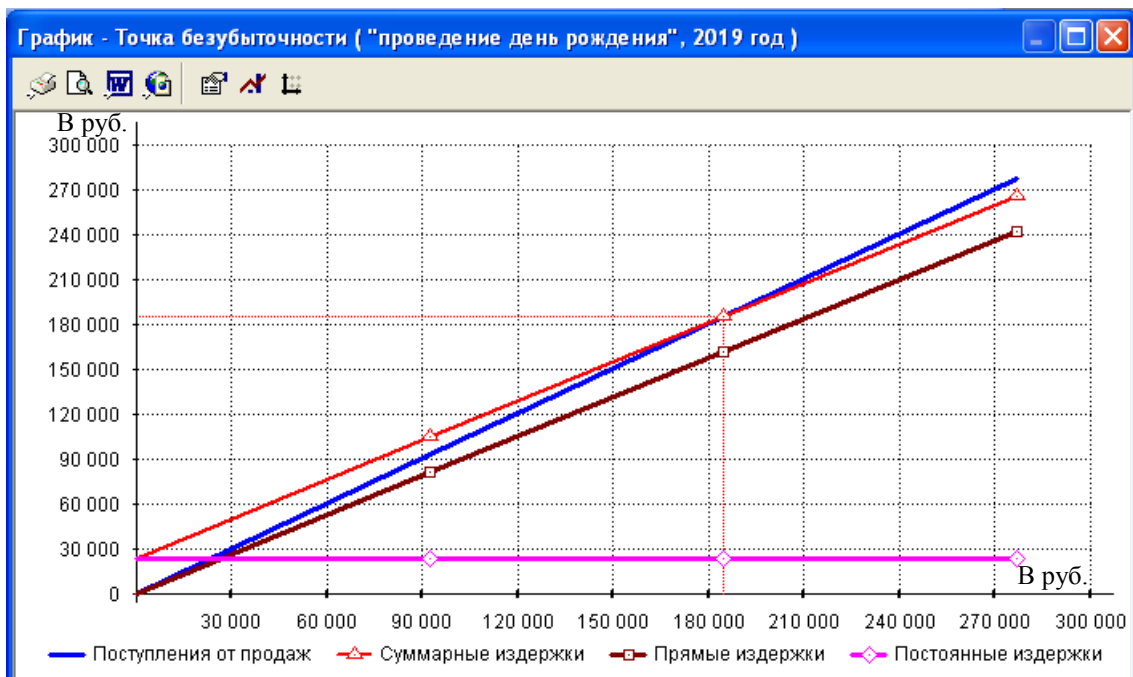


Рисунок 2.7 – Анализ безубыточности в денежном выражении в 2019 году по проведению дней рождений

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по посещениям по абонементу (8 раз в месяц) в 2019 году представлены на рисунке 2.8.

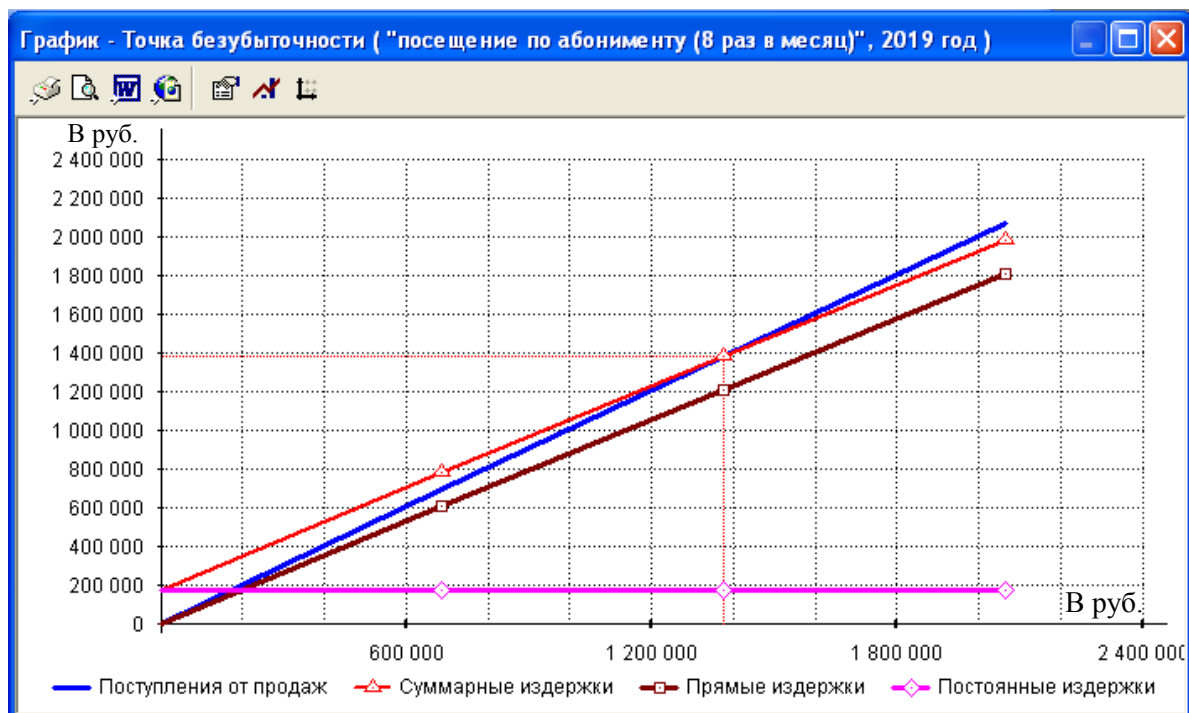


Рисунок 2.8 – Анализ безубыточности в денежном выражении в 2019 году по посещениям по абонементу (8 раз в месяц)

Запланированный объем продаж по проведению дней рождений превышает безубыточный объем продаж в 2019 году, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Проект имеет хороший запас финансовой прочности – 57,85 %.

Запланированный объем продаж по посещениям по абонементу (8 раз в месяц) также превышает безубыточный объем продаж в 2019 году, запас финансовой прочности – 57,74 %.

Таким образом, снижение объёма продаж: на 57,85 % по проведению дней рождений; на 57,74 % по посещениям по абонементу (8 раз в месяц) по сравнению с прогнозным значением даст нулевую доходность в 2019 году.

Далее следует провести анализ рисков, используя метод Монте-Карло.

2.8.3 Анализ Монте-Карло

Анализ Монте-Карло показывает как изменяются показатели проекта при изменении сразу нескольких рыночных параметров [2]. Данные статистического анализа проекта показаны на рисунке 2.9.

Эффективность инвестиций	Среднее	Неопределенность
Дисконтированный период окупаемости, мес.	10	0,12
Индекс прибыльности	1,75	0,15
Чистый приведенный доход	168 432	0,24
Внутренняя норма рентабельности	822,48	0,13
Период окупаемости, мес.	10	0,19
Средняя норма рентабельности	96,39	0,15
► Модиф. внутренняя норма рентабельности	40,72	0,16

Рисунок 2.9 – Эффективность инвестиций по результатам анализа Монте-Карло

В качестве входных параметров для вероятностного анализа были использованы те факторы, которые оказали наибольшее влияние на чистую приведенную стоимость проекта по результатам анализа чувствительности (цена сбыта, объём сбыта, зарплата персонала, общие и прямые издержки). Диапазон изменений параметров – от +10% до -10%. Число расчетов – 1 000.

По результатам проведённого анализа устойчивость проекта – 100%. Следует отметить, что все значения, которые получились в результате расчета анализа Монте-Карло, похожи с расчетами в общем анализе эффективности инвестиций.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по оказанию новой услуги по параметру «Дисконтированный срок окупаемости» представлены на рисунке 2.10.

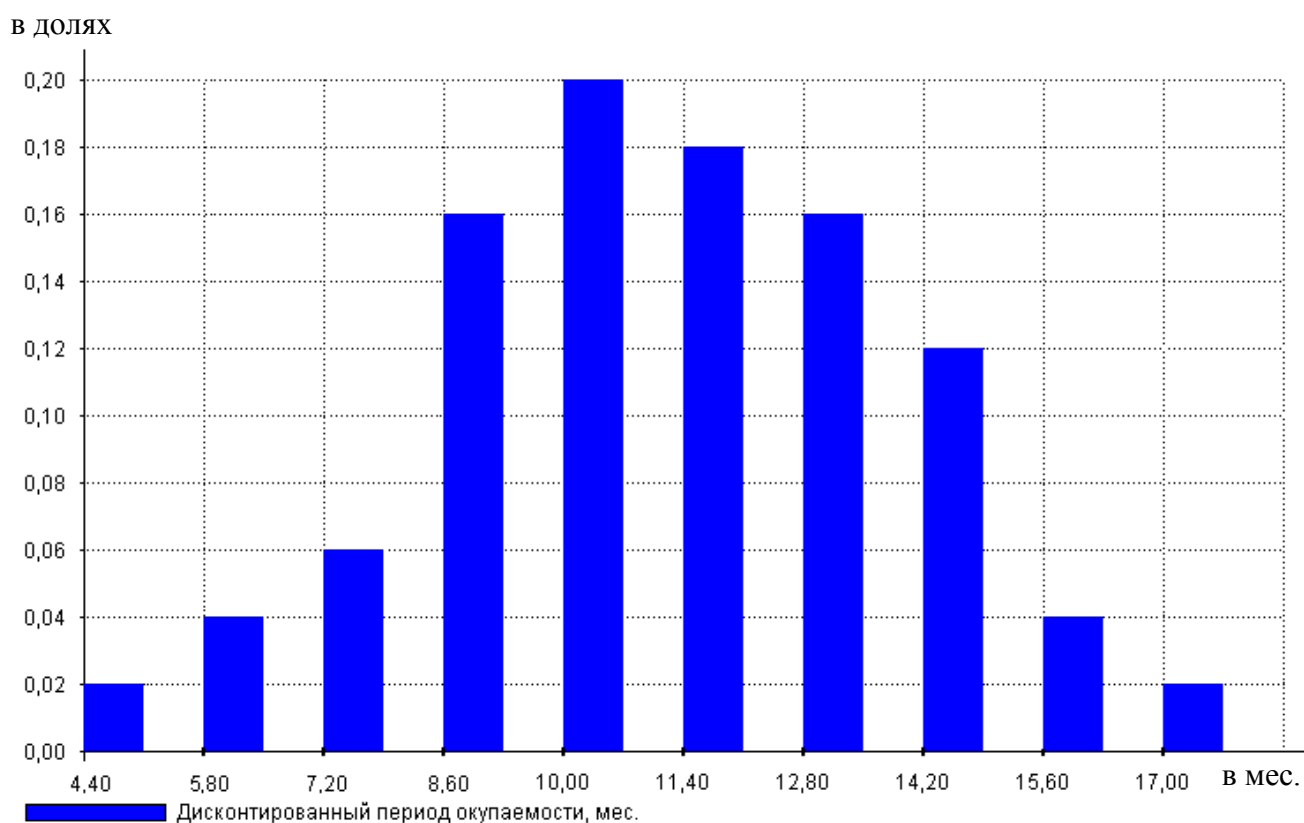


Рисунок 2.10 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Дисконтированный срок окупаемости»

Анализ показал, что 100 % значений попали в диапазон от 4,4 до 17 месяцев при исходном значении 14 месяцев. Полученные данные, при условии, что срок проекта 24 месяца говорят о низком риске получения убытков от реализации проекта.

С вероятностью 88 % проект окупиться в срок, так как неопределённость составляет 12 %, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 10 месяцев.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Период окупаемости» представлены на рисунке 2.11.

в долях

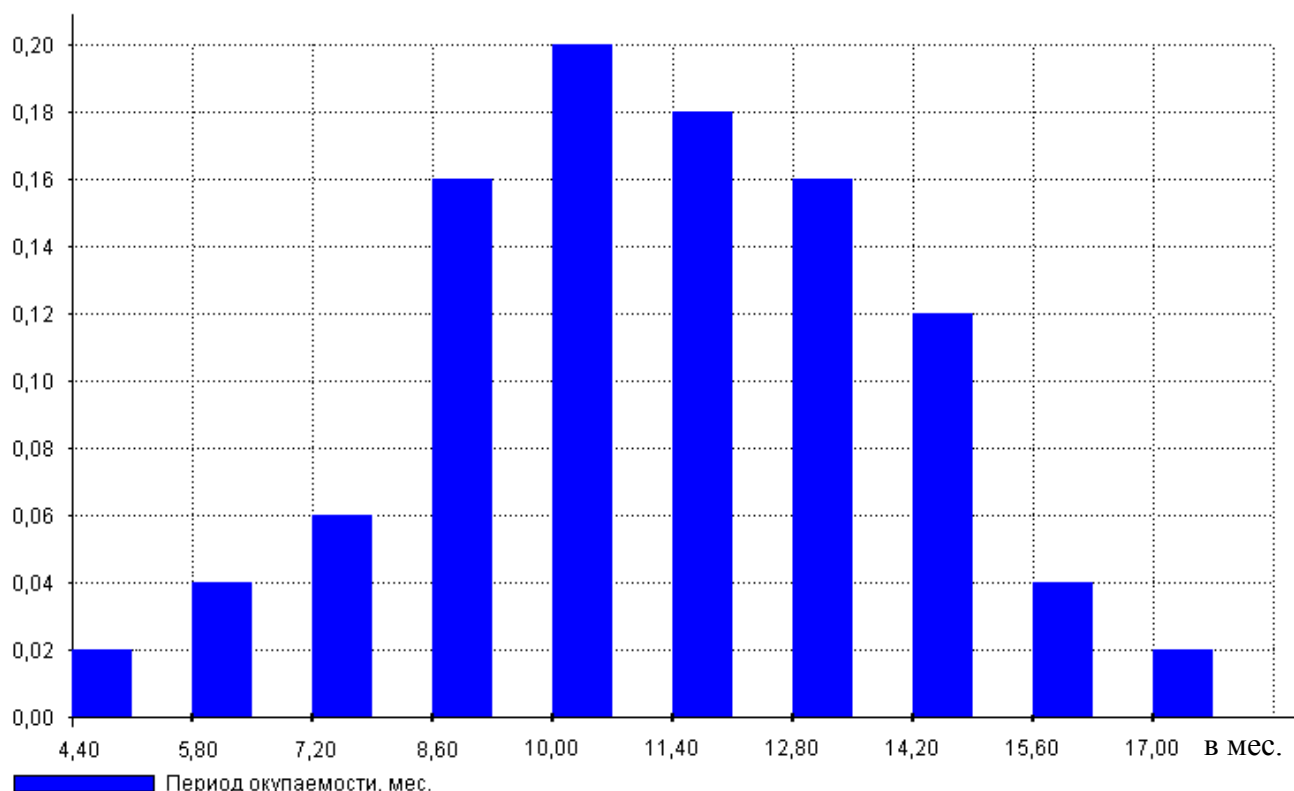


Рисунок 2.11 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Простой срок окупаемости»

Анализ показал, что около 98 % значений попали в диапазон от 5,8 до 17 месяцев при исходном значении 14 месяцев. Полученные данные, при условии, что срок проекта 24 месяца говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

С вероятностью 81 % проект по расширению ассортимента услуг путём проведения кулинарных мастер-классов для детей окупиться в срок, так как неопределённость составляет 19 %, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 10 месяцев.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Средняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.12.

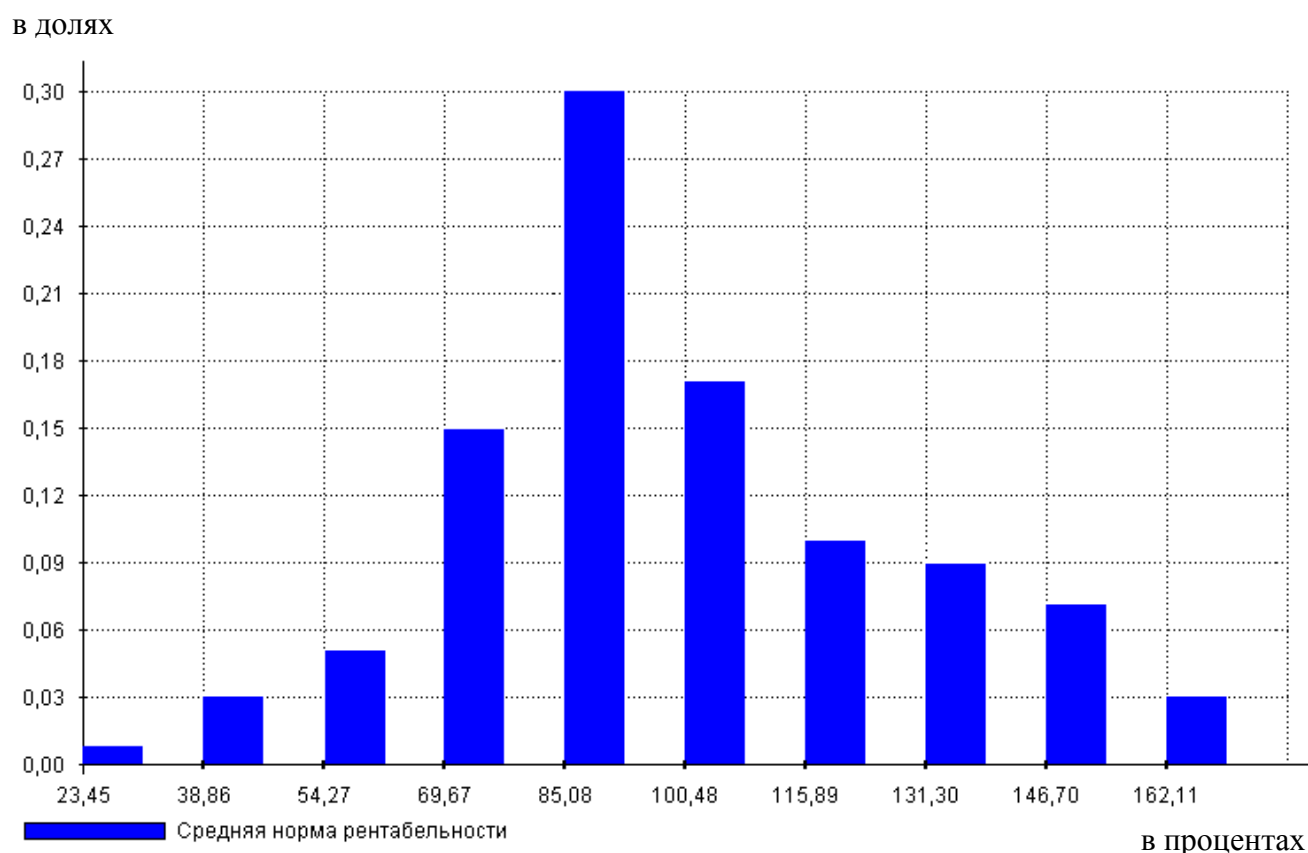


Рисунок 2.12 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Средняя норма рентабельности»

Анализ показал, что около 96 % значений попали в диапазон от 54,27 % до 162,11 % при исходном значении 92,22 %. Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составила 19,91 %, говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 85 % проект даст среднюю норму рентабельности 92,22 %, так как неопределённость составляет 15 %, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 96,39 %.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Чистый приведённый доход» представлены на рисунке 2.13.

В ДОЛЯХ

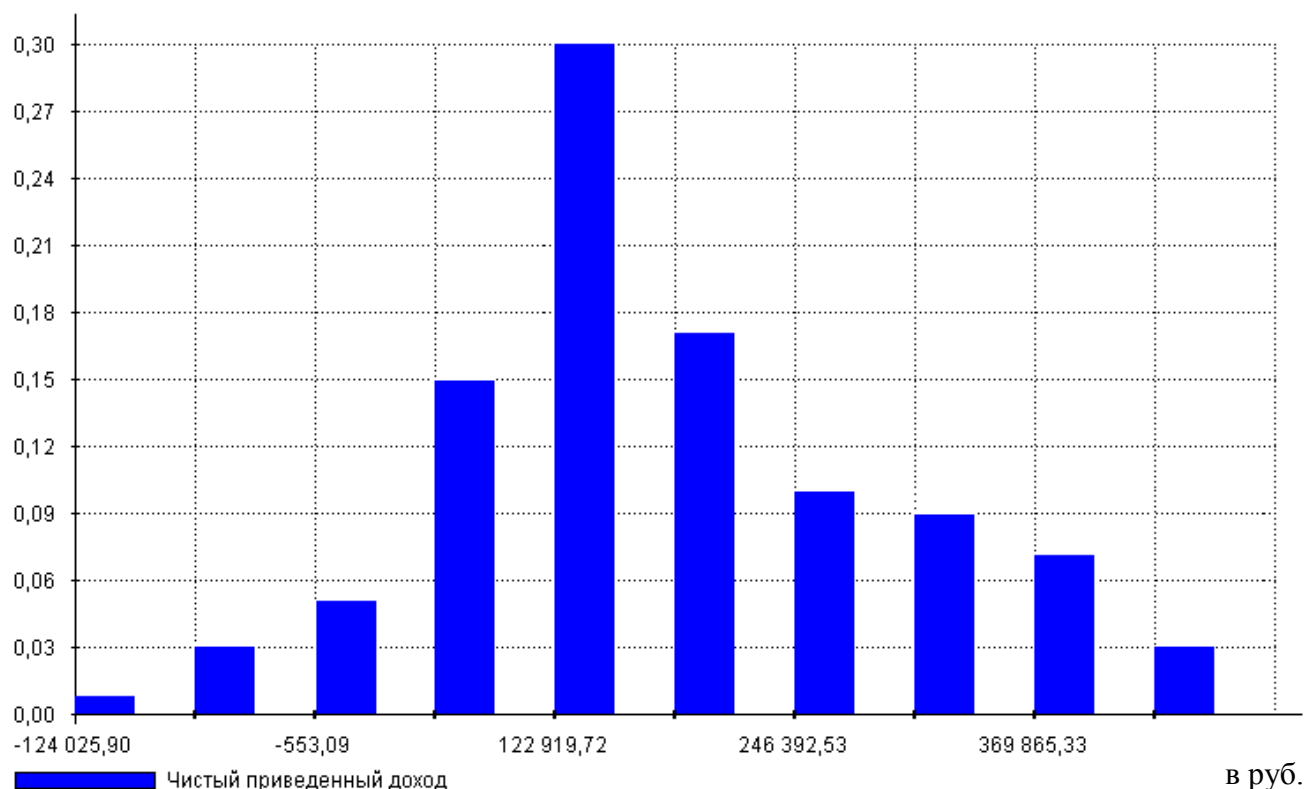


Рисунок 2.13 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Чистый дисконтированный доход»

Анализ показал, что около 73 % значений попали в диапазон от 122 919,73 руб. до 369 865,33 руб. при исходном значении 151 692 рубля. Вероятность того, что чистый дисконтированный доход будет ниже нуля составляет 9 %. Полученные данные свидетельствуют о том, что чистый дисконтированный доход в большинстве случаев остаётся положительной величиной и говорит о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 76 % проект даст чистый приведённый доход 151 692 рубля, так как неопределённость составляет 24 %, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 168 432 рубля.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Индекс прибыльности» представлены на рисунке 2.14.

в долях

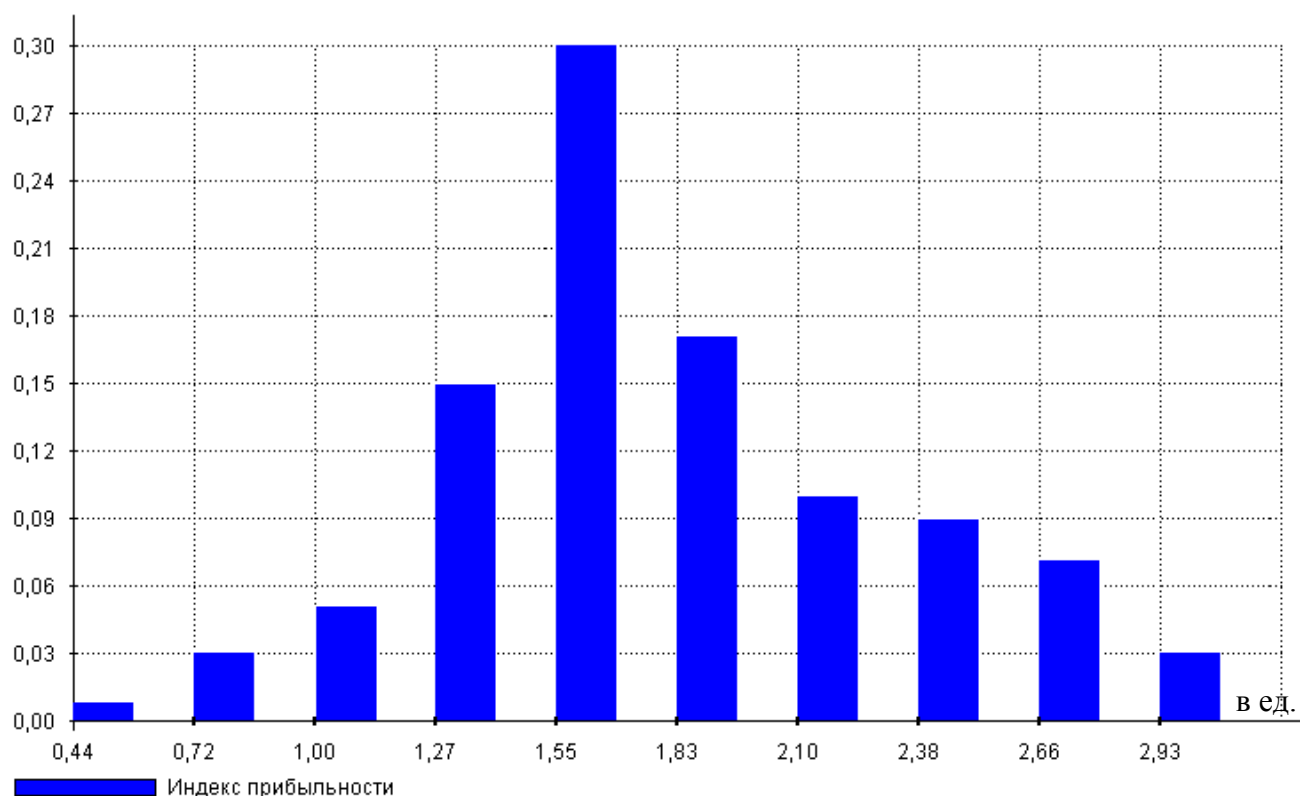


Рисунок 2.14 – Анализ Монте-Карло по параметру «Индекс прибыльности»

Анализ показал, что 96 % значений попали в диапазон от 1,00 до 2,93 при исходном значении 1,68. Полученные данные говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта, так как в 91 % случаев ожидаемое значение превысит единицу.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 85 % проект даст на каждый вложенный рубль 55 копеек прибыли, так как неопределённость составляет 15 %, а среднее значение индекса доходности в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло также составило 1,35.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Внутренняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.15.

Анализ показал, что около 86 % значений попали в диапазон от 600 % до 900 % при исходном значении 567,10 %. Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составляет 19,91 %, говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

В ДОЛЯХ

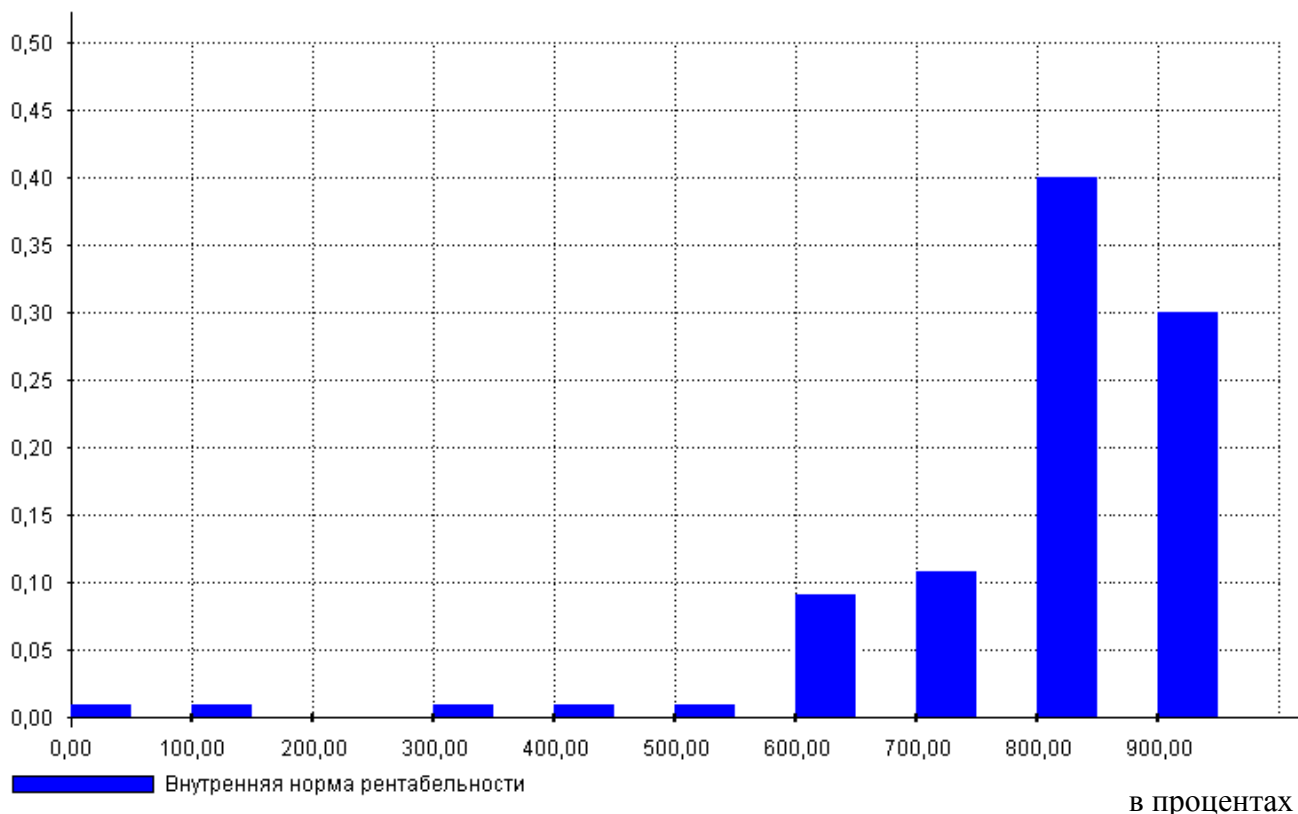


Рисунок 2.15 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «IRR»

Результаты анализа показали, что с вероятностью 87 % проект даст внутреннюю норму рентабельности 567,10 %, так как неопределённость составляет 16 %, тогда как среднее значение данного показателя в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» составило 822,48 %.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Модифицированная внутренняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.16.

Анализ показал, что около 95 % значений попали в диапазон от 600 % до 900 % при исходном значении 41,91 %. Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составляет 19,91 %, говорят о невысоком риске получения убытков от реализации данного проекта. Результаты анализа показали, что с вероятностью 84 % проект даст модифицированную внутреннюю норму рентабельности 41,91 %, так как неопределённость составляет 16 %, а среднее значение данного показателя в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 40,72 %.

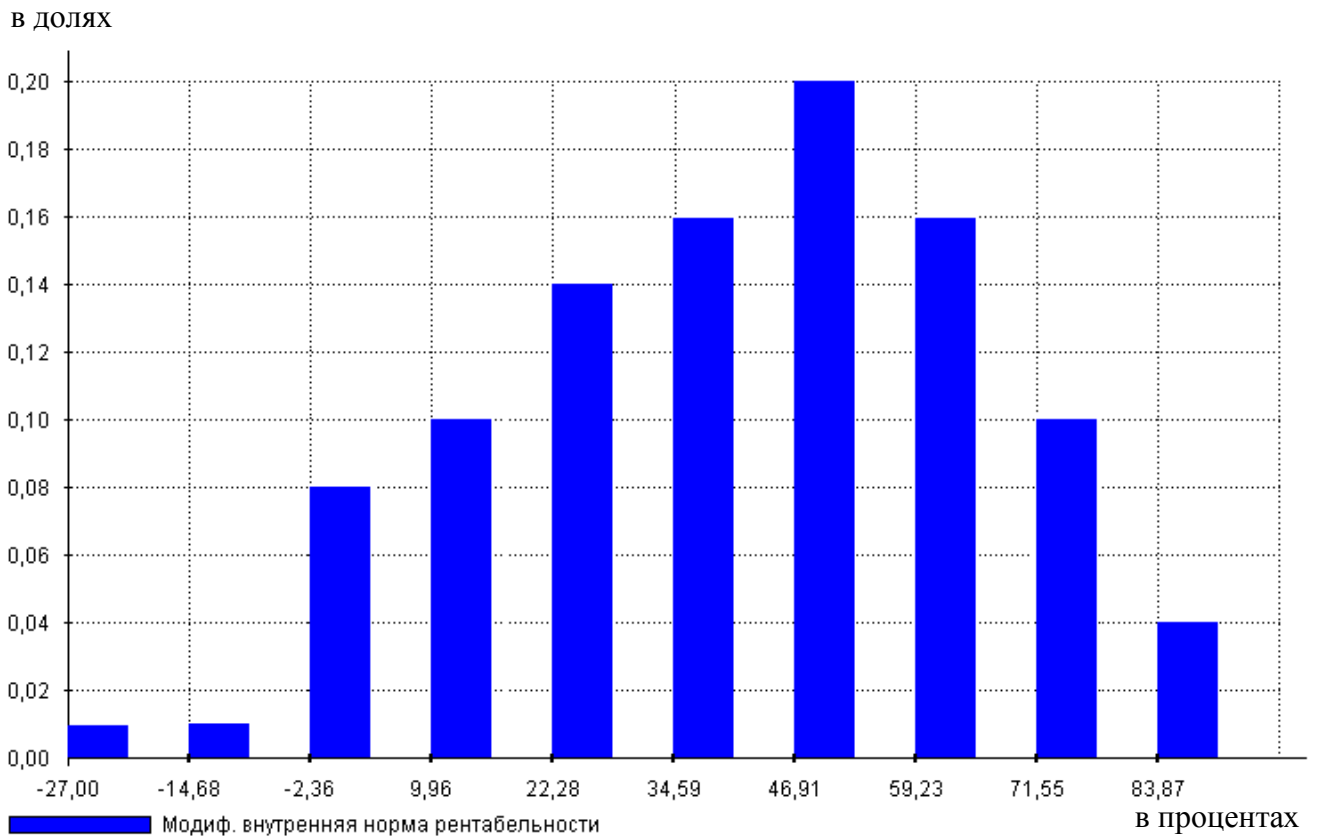


Рисунок 2.16 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Модифицированная внутренняя норма рентабельности»

Таким образом, необходимо заметить, что организация кулинарных мастер-классов для детей, обладает привлекательными характеристиками, выявленными в ходе использования метода Монте-Карло.

Все показатели находятся в пределах нормативов, что свидетельствует о возможности принятия проекта к реализации.

Выводы по разделу два

В рамках проекта планируется организация кулинарных мастер-классов для детей. Подготовка проекта займет 6 месяцев, с 1 июля 2018 года начнется оказание новых услуг.

Финансирование проекта планируется за счет собственных средств – нераспределенной прибыли.

Рассчитанные показатели эффективности проекта говорят о целесообразности реализации данного проекта. Так чистый дисконтированный доход имеет положительное значение и составляет 151 692 руб. за 2 года реализации проекта. Индекс доходности больше единицы (1,68), внутренняя норма рентабельности составляет 567,10 %, простой период окупаемости составит 13,9 месяцев, а дисконтированный – 14 месяцев. Следовательно, проект принесет прибыль, он экономически эффективен. Данный проект может быть рекомендован для реализации.

Проведенный анализ рисков показал, что изменение цены, а точнее её уменьшение, оказывает наибольшее (негативное) воздействие на результативный показатель (чистый приведённый доход).

В соответствии с анализом безубыточности, можно сказать, что средний запас финансовой прочности на конец 2019 года составит свыше 50%.

По результатам проведённого анализа Монте-Карло устойчивость проекта – 100%. Следует отметить, что все значения, которые получились в результате расчета анализа Монте-Карло, похожи с расчетами в общем анализе эффективности инвестиций.

Таким образом, проект необходимо принять к реализации.

3 СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗНОЙ ОТЧЁТНОСТИ И АНАЛИЗ ПРОГНОЗНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЁТОМ И БЕЗ УЧЁТА РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЯ В СРАВНЕНИИ С ТЕКУЩИМ ПЕРИОДОМ

3.1 Прогнозирование финансовой отчётности

Актуальность задач, связанных с прогнозированием финансового состояния предприятия, отражена в одном из используемых определений финансового анализа, согласно которому финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии предприятия и результатах его деятельности в прошлом с целью оценки будущих условий и результатов деятельности. Таким образом, главной задачей финансового анализа является снижение неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее. При таком подходе финансовый анализ может использоваться как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, целесообразности инвестиций; как средство оценки мастерства и качества управления; как способ прогнозирования будущих финансовых результатов. Финансовое прогнозирование позволяет в значительной степени улучшить управление предприятием за счет обеспечения координации всех факторов производства и реализации, взаимосвязи деятельности всех подразделений, и распределения ответственности [26].

Прогнозная финансовая отчётность ООО «Непоседы» строилась при использовании метода пропорциональных зависимостей. Данный метод основан на предположении, что значения статей баланса и отчёта о финансовых результатах изменяются с учётом динамики предыдущих лет. Сначала формируется отчёт о финансовых результатах, где рассчитывается чистая прибыль, а затем формируется нераспределённая прибыль в бухгалтерском балансе на основе данных отчёта о финансовых результатах. Прогнозный отчёт о финансовых результатах с учётом динамики изменения представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах

В тыс. руб.

Показатели	За 2017 г.	За 2018 г.	За 2019 г.	За 2018 г.	За 2019 г.	За 2018 г.	За 2019 г.
	Теку- щий пе- риод	Прогнозный пе- риод без меро- приятия		Прогнозный пе- риод по меро- приятию		Прогнозный пе- риод с меропри- ятием	
Выручка	8 823	9 537	10 309	1 827	3 697	11 364	14 006
Себестоимость продаж	7 352	7 950	8 596	1 652	3 341	9 602	11 937
Валовая прибыль	1 471	1 587	1 713	175	356	1 762	2 069
Коммерческие расходы	204	245	295	30	61	275	356
Управленческие расходы	693	751	813	12	25	763	838
Прибыль (убыток) от продаж	574	591	604	133	270	724	874
Проценты к получению	26	30	34	0	0	30	34
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	55	61	67	0	0	61	67
Прочие расходы	44	46	48	189	0	235	48
Прибыль (убыток) до налогообложения	611	636	657	-56	270	580	927
Текущий налог на прибыль	122	127	131	0	53	127	184
Чистая прибыль	489	508	526	-56	217	452	743

В соответствии с данными таблицы 3.1 следует отметить основные статьи, на которые повлияло мероприятие.

Выручка от основной деятельности по предприятию увеличилась на величину выручки по мероприятию. Себестоимость увеличилась на величину постоянных и переменных затрат по мероприятию. Также изменилась величина налога на прибыль предприятия. Налог на прибыль начисляется на прибыль до налогообложения, его ставка равна 20 %. Прочие расходы увеличились на величину кредитных выплат, проценты к уплате возросли за счёт процентов, выплачиваемых по кредитным обязательствам проекта.

На рисунке 3.1 графически представлено изменение показателей финансовых результатов деятельности ООО «Непоседы» в прогнозном периоде с учетом реализации мероприятия.

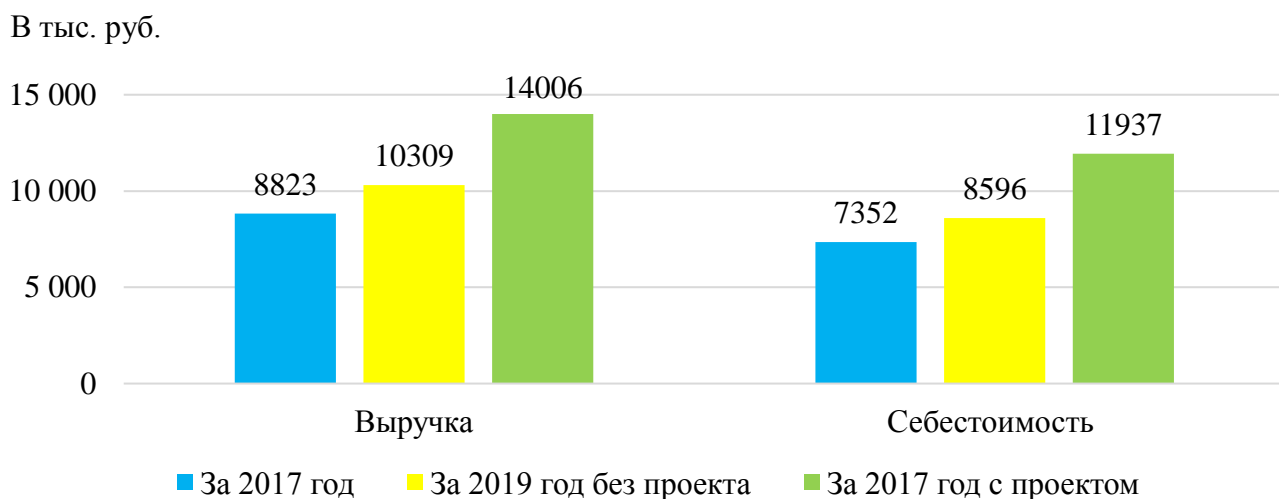


Рисунок 3.1 – Изменение показателей финансовых результатов деятельности ООО «Непоседы»

В соответствии с рисунком 3.1 можно сделать вывод, что к 2019 году с учётом реализации мероприятия показатели значительно улучшатся: выручка возрастет к концу прогнозного периода с проектом до 14 006 тыс. руб. по сравнению с 8 823 тыс. руб. в 2017 году.

Себестоимость увеличится до 11 937 тыс. руб. к 2019 году с учётом реализации мероприятия по сравнению с 7 352 тыс. руб. в 2017 году.

На рисунке 3.2 графически представлено изменение показателей чистой прибыли в плановом периоде.

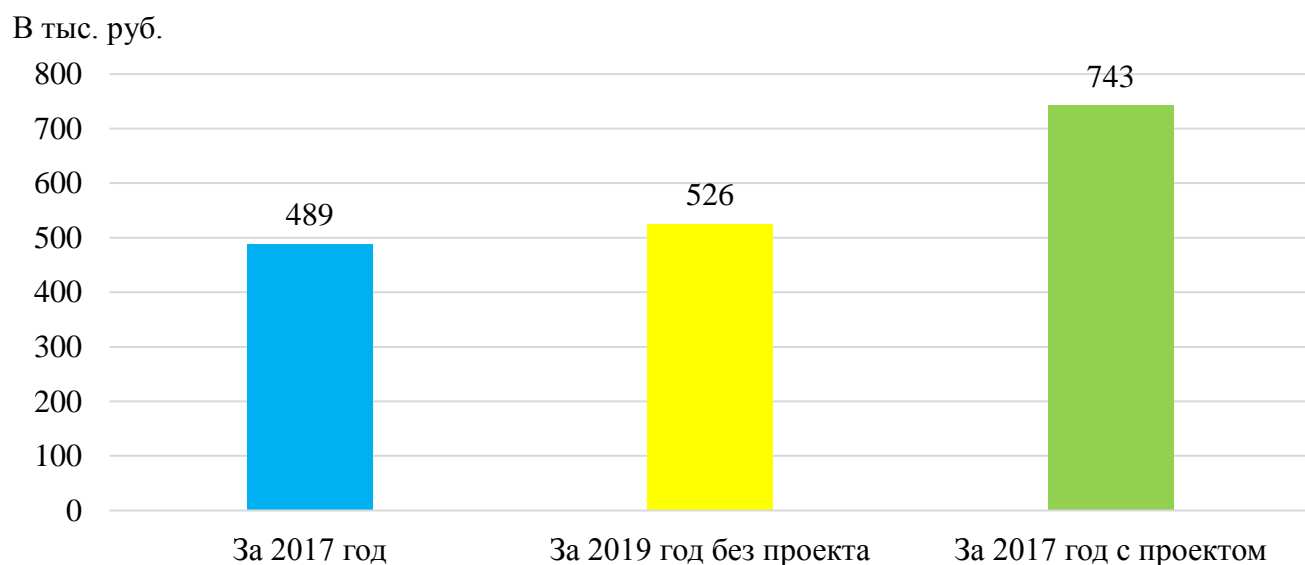


Рисунок 3.2 – Изменение показателей чистой прибыли ООО «Непоседы»

В соответствии с рисунком 3.2 можно сделать вывод, что к концу 2019 года чистая прибыль с учётом реализации мероприятия возрастёт до 743 тыс. руб. по сравнению с 489 тыс. руб. в 2017 году.

Прогнозный бухгалтерский баланс составляется с учётом динамики предыдущих лет с учётом реализации мероприятия. Прогнозный бухгалтерский баланс ООО «Непоседы» с учётом мероприятия и без учёта его реализации в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Прогнозный бухгалтерский баланс

В тыс. руб.

Наименование	На	На	На	На	На	На	На
	31.12. 2017 г.	31.12. 2018 г.	31.12. 2019 г.	31.12. 2018 г.	31.12. 2019 г.	31.12. 2018 г.	31.12. 2019 г.
	Теку- щий период	Прогнозный период без ме- роприятия		Прогнозный период по ме- роприятию		Прогнозный период с меро- приятием	
АКТИВ							
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Основные средства	1 104	1 049	996	0	0	1 049	996
Итого по разделу I	1 104	1 049	996	0	0	1 049	996
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	98	130	172	6	6	136	178
НДС по приобретенным ценностям	27	48	85	0	0	48	85
Дебиторская задолженность	89	102	117	0	0	102	117
Финансовые вложения	173	195	220	0	0	195	220
Денежные средства	257	749	1 226	224	445	973	1 671
Итого по разделу II	644	1 224	1 821	230	451	1 454	2 272
БАЛАНС	1 748	2 273	2 817	230	451	2 503	3 268
ПАССИВ							
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	10	10
Нераспределенная прибыль	1 635	2 143	2 669	201	417	2 344	3 086
Итого по разделу III	1 645	2 153	2 679	201	417	2 354	3 096
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	103	119	138	29	34	148	172
Итого по разделу V	103	119	138	29	34	148	172
БАЛАНС	1 748	2 273	2 817	230	451	2 503	3 268

Отметим основные статьи, на которые повлияло мероприятие в результате реализации:

– запасы предприятия ООО «Непоседы» (увеличение на конец 2018 года на величину инвестиционных вложений, так как их стоимость приобретаемого имущества менее 100 тыс. руб. за единицу, поэтому данные денежные средства сразу относятся на затраты, а не к основным средствам);

– денежные средства (снижение на конец 2018 года за счёт инвестирования денежных средств предприятия в проект, увеличение на конец 2018 года на за счёт притока чистой прибыли от реализации мероприятия; увеличение на конец 2019 года за счёт притока чистой прибыли от реализации мероприятия);

– нераспределённая прибыль (увеличение на конец 2018 года и на конец 2019 года за счёт притока чистой прибыли от реализации мероприятия);

– валюта баланса ООО «Непоседы» (увеличение на конец 2018 и на конец 2019 года за счёт благоприятного воздействия реализации проекта на предприятие).

Далее следует представить изменение основных статей, на которые повлияла реализация мероприятия. Динамика изменения запасов и затрат ООО «Непоседы» представлена на рисунке 3.3.



Рисунок 3.3 – Изменение запасов и затрат ООО «Непоседы»

В соответствии с рисунком 3.3 видно, что в 2019 году наблюдается существенное увеличение запасов за счёт реализации мероприятия ввиду приобретения имущества, стоимостью менее 100 тыс. руб. за единицу.

Динамика изменения денежных средств ООО «Непоседы» представлено на рисунке 3.4.

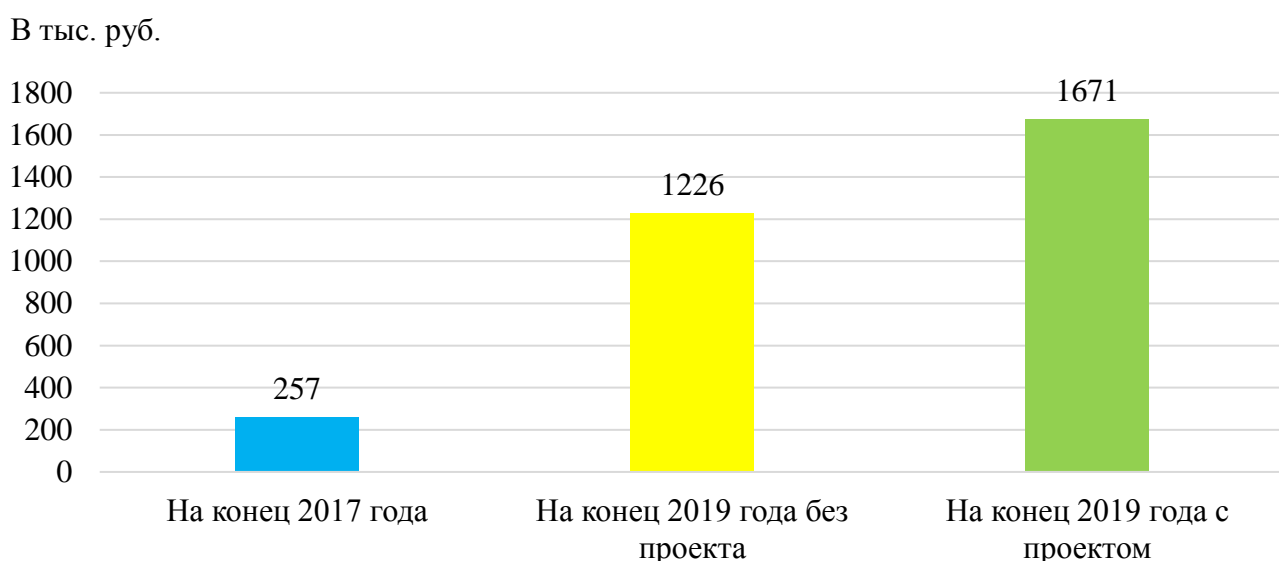


Рисунок 3.4 – Изменение денежных средств ООО «Непоседы»

В соответствии с рисунком 3.4 видно, что в 2019 году наблюдается существенное увеличение денежных средств за счёт притока чистой прибыли по мероприятию.

Изменение нераспределённой прибыли ООО «Непоседы» представлено на рисунке 3.5.

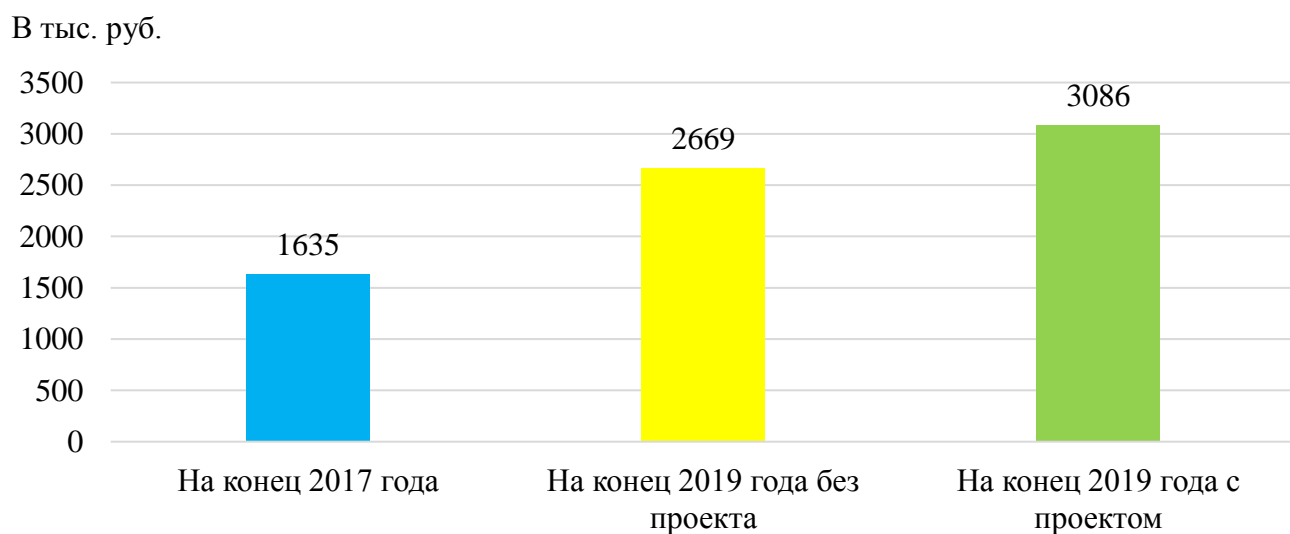


Рисунок 3.5 – Изменение нераспределённой прибыли ООО «Непоседы»

В соответствии с представленным графиком (рисунок 3.5) видно, что нераспределённая прибыль возрастает в динамике за счёт прироста чистой прибыли по мероприятию. Изменение валюты баланса представлено на рисунке 3.6.



Рисунок 3.6 – Изменение валюты баланса ООО «Непоседы»

В соответствии с представленным графиком (рисунок 3.6) видно, что валюта баланса возрастает в динамике за счёт увеличения величины собственных средств.

Таким образом, реализация мероприятия приведёт к существенному улучшению финансового состояния предприятия, увеличатся денежные средства и нераспределённая прибыль в балансе. В прогнозном отчёте о финансовых результатах увеличится выручка и все виды прибыли, причём с учётом реализации мероприятия значения существенно лучше, чем без реализации.

3.2 Финансово-экономический анализ прогнозного состояния предприятия

3.2.1 Анализ динамики и структуры баланса

Сравнительный горизонтальный анализ баланса предприятия ООО «Непоседы» на конец 2017 года и на конец 2019 года с проектом и без проекта проведён на основе данных таблицы 1.14, представленной в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты сравнительного горизонтального анализа баланса предприятия ООО «Непоседы» приведены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Горизонтальный анализ баланса

В тыс. руб.

Статья баланса	На конец 2017 года	На конец 2019 года без проекта	На конец 2019 года с проек- том	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное, в процентах	
				2017 / 2019 гг. без проекта	2017 / 2019 гг. с про- ектом	2017 / 2019 гг. без проекта	2017 / 2019 гг. с про- ектом
Актив							
I. Внеоборотные активы							
Основные средства	1 104	996	996	-108	-108	-9,75	-9,75
Итого по разделу I	1 104	996	996	-108	-108	-9,75	-9,75
II. Оборотные активы							
Запасы	98	172	178	74	80	75,51	81,63
НДС	27	85	85	58	58	215,87	215,87
Дебиторская задолженность	89	117	117	28	28	31,41	31,41
Финансовые вложения	173	220	220	47	47	27,24	27,24
Денежные средства	257	1 226	1 671	969	1 414	377,11	550,26
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу II	644	1 821	2 272	1 177	1 628	182,69	252,72
Баланс	1 748	2 817	3 268	1 069	1 520	61,15	86,95
Пассив							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	1 635	2 669	3 086	1 034	1 451	63,25	88,75
Итого по разделу III	1 645	2 679	3 096	1 034	1 451	62,86	88,21
IV. Долгосрочные обязательства							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	-	-
V. Краткосрочные обязательства							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	-	-
Кредиторская задолженность	103	138	172	35	69	33,79	66,79
Итого по разделу V	103	138	172	35	69	33,79	66,79
Баланс	1 748	2 817	3 268	1 069	1 520	61,15	86,95

Анализируя данные таблицы 3.3 можно сделать вывод, что общая сумма внеоборотных активов в 2017 году составляла 1104 тыс. руб., основные фонды представлены остаточной стоимостью одного из помещений детских комнат. К концу

2019 года с проектом и без проекта она снизится на 108 тыс. руб. (или на 9,75 %) и составит 996 тыс. руб., снижение произойдёт за счёт начисленной амортизации помещения.

Рост оборотных активов предприятия произойдёт на 1 177 тыс. руб. на конец 2019 года без проекта (или на 182,69 %) по сравнению с концом 2017 года и на 1 628 тыс. руб. на конец 2019 года с проектом (или 252,72 %) по сравнению с 2017 годом. Данное изменение происходило под воздействием ряда факторов.

Так в рассматриваемом периоде произошло увеличение запасов предприятия, которые растут в связи с тем, что необходимо закупать регулярно необходимые материалы и игрушки для детских комнат. На конец 2019 года без проекта запасы возрастут на 74 тыс. руб. (или на 75,51 %) по сравнению с концом 2017 года и на 80 тыс. руб. на конец 2019 года с проектом (или 81,63 %) по сравнению с 2017 годом за счёт приобретения малоценного имущества предприятия по проекту.

Рост дебиторской задолженности произойдёт на 28 тыс. руб. (или на 31,41 %) на конец 2019 года с проектом и без проекта, что, наряду с ростом выручки в данном периоде, свидетельствует о расширении сферы деятельности. Дебиторская возросла несущественно из-за роста объёмов продаж.

Финансовые вложения предприятия составляли 173 тыс. руб. в 2017 году, в 2019 году прогнозируется их рост с учётом сохраняющейся динамики предыдущих лет на 47 тыс. руб. или на 27,24 %. Увеличение динамики роста финансовых вложений связано с увеличением чистой прибыли и размещением свободных денежных средств на депозите в банке.

Также отмечается увеличение денежных средств на 969 тыс. руб. в 2019 году без проекта и на 1 414 тыс. руб. в 2019 году с проектом по сравнению с данными 2017 года. Денежные средства предприятия возрастут ввиду получения чистой прибыли по предприятию и по проекту.

Далее следует рассмотреть динамику пассивной части баланса.

Статья «капитал и резервы» баланса возрастёт, здесь наблюдается положительная тенденция, на конец 2019 года без проекта нераспределённая прибыль увеличится на 1 034 тыс. руб. (или на 63,25 %) по сравнению с концом 2017 года, а на

конец 2019 года с проектом нераспределённая прибыль увеличится на 1 451 тыс. руб. (или на 88,75 %) по сравнению с концом 2017 года в связи с увеличением величины чистой прибыли. Это хороший показатель работы предприятия, свидетельствующий о том, что предприятие прибыльное.

Сумма уставного капитала осталась неизменной с момента основания предприятия и составила 10 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства предприятия отсутствуют. Это означает, что предприятие не берёт долгосрочных банковских кредитов и займов.

Краткосрочные обязательства предприятия ООО «Непоседы» в части заёмных банковских средств составят нулевое значение к концу 2017 года, прогнозируется, что и в прогнозном периоде с проектом и в прогнозном периоде без проекта значение не изменится.

Величина кредиторской задолженности увеличится на 35 тыс. руб. в 2019 году без проекта и на 69 тыс. руб. в 2019 году с проектом по сравнению с данными текущего периода (2017 года), что обусловлено некоторой отсрочкой платежа за полученные материалы, игрушки и прочее.

Таким образом, горизонтальный анализ баланса предприятия ООО «Непоседы» позволил выявить рост валюты баланса несмотря на снижение величины основных средств за счёт роста оборотных активов (преимущественно запасов и денежных средств). Отмечается рост величины оборотных средств за счёт увеличения всех статей в динамике. В пассиве валюта баланса возрастет в связи с ростом нераспределённой прибыли. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, кредиторская задолженность немного растёт, занимая несущественную долю в валюте баланса. Долгосрочные и краткосрочные заёмные средства имеют нулевое значение во всех рассматриваемых периодах.

Далее следует перейти к проведению вертикального анализа баланса предприятия. Сравнительный вертикальный анализ баланса предприятия ООО «Непоседы» на конец 2017 года и на конец 2019 года с проектом и без проекта проведён на основе данных таблицы 1.15, представленной в первом разделе выпускной квалификационной работы.

Результаты вертикального анализа баланса ООО «Непоседы» представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.4 – Вертикальный анализ баланса

Статья баланса	Сумма			Доля			Изменение доли	
	На конец 2017 года	На конец 2019 года без проекта	На конец 2019 года с проектом	На конец 2017 года	На конец 2019 года без проекта	На конец 2019 года с проектом	2017 / 2019гг. без проекта	2017 / 2019гг. с проектом
	в тыс. руб.			в процентах				
Актив								
I. Внеоборотные активы								
Основные средства	1 104	996	996	63,16	35,37	30,49	-27,79	-32,67
Итого по разделу I	1 104	996	996	63,16	35,37	30,49	-27,79	-32,67
II. Оборотные активы								
Запасы	98	172	178	5,61	6,11	5,45	0,50	-0,16
НДС	27	85	85	1,54	3,03	2,61	1,48	1,07
Дебиторская задолженность	89	117	117	5,09	4,15	3,58	-0,94	-1,51
Финансовые вложения	173	220	220	9,90	7,81	6,74	-2,08	-3,16
Денежные средства	257	1 226	1 671	14,70	43,53	51,14	28,83	36,44
Итого по разделу II	644	1 821	2 272	36,84	64,63	69,51	27,79	32,67
Баланс	1 748	2 817	3 268	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Пассив								
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал	10	10	10	0,57	0,36	0,31	-0,22	-0,27
Нераспределенная прибыль	1 635	2 669	3 086	93,54	94,75	94,44	1,22	0,90
Итого по разделу III	1 645	2 679	3 096	94,11	95,11	94,74	1,00	0,64
IV. Долгосрочные обязательства								
Заёмные средства	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Краткосрочные обязательства								
Заёмные средства	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кредиторская задолженность	103	138	172	5,89	4,89	5,26	-1,00	-0,64
Итого по разделу V	103	138	172	5,89	4,89	5,26	-1,00	-0,64
Баланс	1 748	2 817	3 268	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Анализируя данные, представленные в таблице 3.4, можно сделать вывод, что валюта баланса возрастала с каждым годом, что является позитивной тенденцией. Доля внеоборотных активов в общей структуре баланса снизится с 63,16% на конец 2017 года до 35,37 % на конец 2019 года без проекта и до 30,49 % на конец 2019 года с проектом, а доля оборотных активов возрастёт с 36,84 % на конец 2017 года до 64,63 % на конец 2019 года без проекта и до 69,51 % на конец 2019 года с проектом. Это позитивный фактор изменения структуры баланса, так как мобильность активов растёт.

Наблюдается увеличение доли запасов в активах с 5,61 % на конец 2017 года до 6,11 % на конец 2019 года без проекта и снижение до 5,45 % на конец 2019 года с проектом. Это обусловлено несущественным увеличением величины запасов в абсолютном выражении по сравнению с динамикой роста активов.

Что касается расчетов с дебиторами, то доля этой статьи в общей структуре баланса снизилась с 5,09 % на конец 2017 года до 4,15 % на конец 2017 года без проекта и до 3,58 % – на конец 2019 года с проектом, что благоприятно для предприятия, так как снижение доли дебиторской задолженности обусловлено несущественным её увеличением в абсолютном выражении. Другие статьи баланса вырастут гораздо более быстрыми темпами, чем дебиторская задолженность.

Доля денежных средств и их эквивалентов в активах предприятия возрастёт на конец 2019 года без проекта на 28,83 % по сравнению с данными 2017 года и на конец 2019 года на 36,44 % по сравнению с концом 2017 года, что говорит о том, что предприятие работает эффективно, с прибылью.

Что касается пассива баланса, то здесь увеличится доля собственного капитала. Данное увеличение произойдёт за счет увеличения доли нераспределенной прибыли, которая на конец 2017 года составляла 93,52 %, на конец 2019 года составит 94,75 %, а на конец 2019 года с проектом – 94,44 %. Эта положительная динамика обусловлена притоком чистой прибыли по предприятию и по мероприятию.

Величина уставного капитала не изменится и составит 10 тыс. руб. во всех рассматриваемых периодах. Долгосрочные обязательства также будут отсутствовать в структуре баланса, как и ранее.

Доля краткосрочных обязательств предприятия снизится, что вызвано снижением доли кредиторской задолженности на конец 2019 года без проекта на 1,00 % по сравнению с данными 2017 года и на конец 2019 года на 0,64 % по сравнению с концом 2017 года за счёт незначительного роста данной статьи в абсолютном выражении.

Таким образом, вертикальный анализ баланса показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса на конец 2017 года занимали внеоборотные активы, тогда как на конец 2019 года стали занимать оборотные активы, что свидетельствует о повышении мобильности активов и является позитивным фактором. При этом доля финансовых вложений и денежных средств существенна, что обусловлено притоком чистой прибыли как по предприятию, так и от реализации проекта. Доля всех статей, за исключением дебиторской задолженности, в оборотных активах имеет тенденцию к росту, это является благоприятным фактором для предприятия.

В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств за счёт притока чистой прибыли по предприятию и от реализации проекта. А также отмечается снижение доли заёмных средств за счёт снижения доли кредиторской задолженности, при этом долгосрочные и краткосрочные банковские займы на конец 2019 года с проектом и без проекта будут отсутствовать.

Далее следует провести сравнительный анализ ликвидности и платежеспособности предприятия в текущем периоде и в прогнозном периоде и выявить основные тенденции.

3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Группировка статей баланса по степени ликвидности и срочности погашения предприятия ООО «Непоседы» на конец 2017 года и на конец 2019 года с проектом и без проекта проведена на основе данных таблицы 1.16 и формул (1.1) – (1.9), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Группировка статей баланса

В тыс. руб.

Актив	На конец 2017 года	На конец 2019 года без проекта	На конец 2019 года с проектом	Пассив	На конец 2017 года	На конец 2019 года без проекта	На конец 2019 года с проектом
A1	430	1 446	1 891	П1	103	138	172
A2	89	117	117	П2	0	0	0
A3	125	257	263	П3	0	0	0
A4	1 104	996	996	П4	1 645	2 679	3 096
ВБ	1 748	2 817	3 268	ВБ	1 748	2 817	3 268

Анализ ликвидности баланса согласно неравенству, представленному в формуле (1.9), приведен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Анализ ликвидности баланса

Норматив	На конец 2017 года	На конец 2019 года без проекта	На конец 2019 года с проектом
$A1 \geq П1$	$A1 > П1$	$A1 > П1$	$A1 > П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$
Баланс	Абсолютно ликвидный	Абсолютно ликвидный	Абсолютно ликвидный

В соответствии с данными таблицы 3.6 видно, что во всех рассматриваемых периодах (на конец 2017 года, на конец 2019 года без проекта и на конец 2019 года с проектом) соблюдены все условия ликвидности баланса предприятия, следовательно, баланс предприятия можно признать абсолютно ликвидным в данных периодах.

Наряду с абсолютными показателями рассчитываются показатели платежеспособности.

Значения показателей ликвидности предприятия ООО «Непоседы» на конец 2017 года и на конец 2019 года с проектом и без проекта рассчитаны на основе данных таблицы 1.18 и формул (1.10) – (1.15), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты анализа ликвидности представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	На конец 2017 года	На конец 2019 года без проекта	На конец 2019 года с проектом
Чистый оборотный капитал (ЧОК), в тыс. руб.	> 0	541	1683	2100
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,15 – 0,2	2,50	8,90	9,73
Коэффициент срочной ликвидности (Ксл)	0,5 – 0,8	2,50	10,15	11,01
Коэффициент промежуточной ликвидности (Кпл)	0,5 – 0,8	5,04	11,34	11,69
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,0 – 2,0	6,25	13,21	13,22
Коэффициент собственной платежеспособности (Ксп)	> 0	5,25	12,21	12,22

На основе данных, представленных в таблице 3.7 были графически изображены показатели ликвидности предприятия ООО «Непоседы» за 2015 – 2017 гг. (рисунок 3.7).

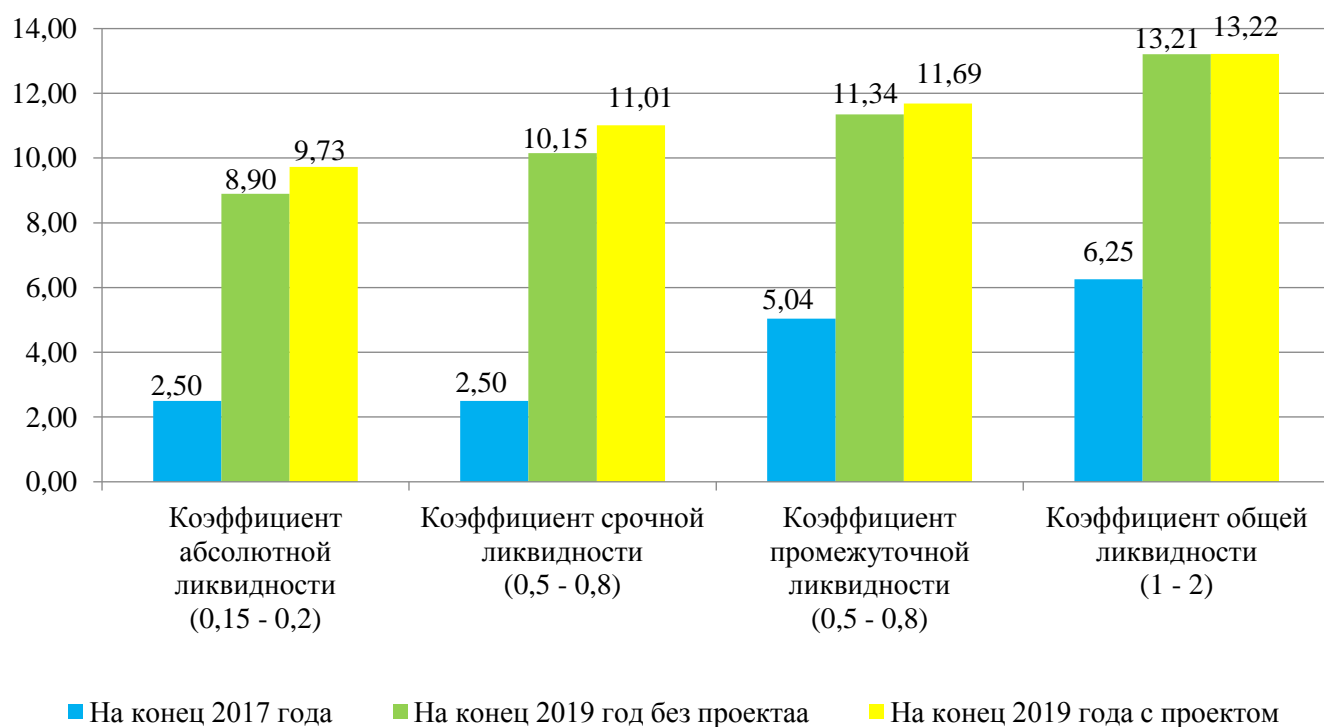


Рисунок 3.7 – Показатели ликвидности предприятия

По данным, представленным в таблице 3.7 и рисунка 3.7, можно выделить следующие моменты:

– в прогнозном периоде у предприятия возрастёт чистый оборотный капитал, что означает увеличение свободных средств, находящихся в обороте. Причём увеличение чистого оборотного капитала на конец 2019 года с проектом будет больше, чем без проекта, что свидетельствует о необходимости реализации проекта;

– значения абсолютной ликвидности на конец всех периодов находятся выше нормативных, что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере. Превышение нормативных значений говорит о том, что свободные денежные средства можно направить на реализацию новых проектов;

– значения показателей срочной ликвидности выше нормативной величины на конец всех рассматриваемых периодов, что свидетельствует о том, что предприятие может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся ликвидных средств, а также у предприятия останутся средства на реализацию новых проектов;

– значения показателей промежуточной ликвидности находятся выше нормы на конец всех рассматриваемых периодов, что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере;

– коэффициент текущей ликвидности на конец всех рассматриваемых периодов превышает нормативные значения, что говорит о достаточном объёме оборотных активов для погашения краткосрочных обязательств в этих периодах, а также о наличии ликвидных активов для реализации новых проектов;

– коэффициент собственной платежеспособности соответствует нормативным значениям во всех рассматриваемых периодах, что свидетельствует о надёжности предприятия в части расчётов.

Таким образом, состояние предприятия можно оценить как ликвидное, у него достаточно средств для оплаты своих обязательств, а также имеются свободные денежные средства и другие ликвидные активы для реализации новых проектов. Коэффициент собственной платёжеспособности и чистый оборотный капитал имеют

положительное значение во всех рассматриваемых периодах, что свидетельствует о высокой надёжности предприятия в части расчётов.

3.2.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости

С целью дальнейшего проведения анализа финансовой устойчивости ООО «Непоседы» осуществлён анализ абсолютных показателей на конец 2017 года и на конец 2019 года с проектом и без проекта, которые рассчитаны на основе данных таблицы 1.19 и формул (1.16) – (1.22), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты анализа приведены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Анализ финансовой устойчивости

Показатели	В тыс. руб.		
	На конец 2017 года	На конец 2019 года без проекта	На конец 2019 года с проектом
Источники собственных средств	1645	2679	3096
Основные средства и иные внеоборотные активы	1104	996	996
Наличие собственных оборотных средств	541	1683	2100
Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	541	1683	2100
Краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность	0	0	0
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	541	1683	2100
Величина запасов и затрат	98	172	178
Излишек или недостаток собственных источников формирования для погашения запасов и затрат	443	1511	1922
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	443	1511	1922
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	443	1511	1922
Трёхфакторная модель	(1;1;1)		
Тип финансовой ситуации	Абсолютно устойчивое финансовое состояние		

Проанализировав таблицу 3.8, можно сделать вывод о том, что предприятие характеризуется состоянием абсолютной финансовой устойчивости во всех рассматриваемых периодах, значит, для формирования запасов достаточно лишь собственных источников.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Непоседы» на конец 2017 года и на конец 2019 года с проектом и без проекта осуществлён на основе данных таблицы 1.20 и формул (1.23) – (1.28), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты приведены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Рекомендуемое значение	На конец 2017 года	На конец 2019 года без проекта	На конец 2019 года с проектом
Коэффициент финансовой независимости (Кавт)	> 0,5	0,94	0,95	0,95
Коэффициент задолженности (Кз)	< 1,0	0,06	0,05	0,06
Коэффициент самофинансирования (Кс)	> 1,0	15,97	19,44	18,02
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Ксос)	> 0,1	0,84	0,92	0,92
Коэффициент маневренности (Кманев)	0,2 – 0,5	0,33	0,63	0,68
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (Км/и)	-	0,58	1,83	2,28

Исходя из полученных результатов сравнительной оценки финансовой устойчивости предприятия в текущем и прогнозном периодах можно сделать следующие выводы:

- коэффициент финансовой независимости предприятия на протяжении всех периодов соответствует нормативному значению, что связано с превышением величины собственных средств предприятия по сравнению с величиной заёмных, следовательно, предприятие не зависит от внешних источников финансирования;

- коэффициент задолженности имеет нормативное значение, это означает, что предприятие независимо от внешних источников. Значение коэффициента снижается в динамике и говорит о снижении финансовой зависимости;

– коэффициент самофинансирования соответствует нормативу, это означает, что большая часть имущества сформирована за счет собственных средств, что положительно характеризует предприятие;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами находится в пределах нормативного значения, так как величина собственного оборотного капитала на конец текущего периода положительная, что благоприятно для предприятия;

– коэффициент маневренности выше нормы, что свидетельствует о достаточной величине собственных оборотных средств для финансирования текущей деятельности;

– коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов растёт в динамике, что свидетельствует о повышении мобильности активов.

Наглядно значения показателей финансовой устойчивости отражены на рисунке 3.8.

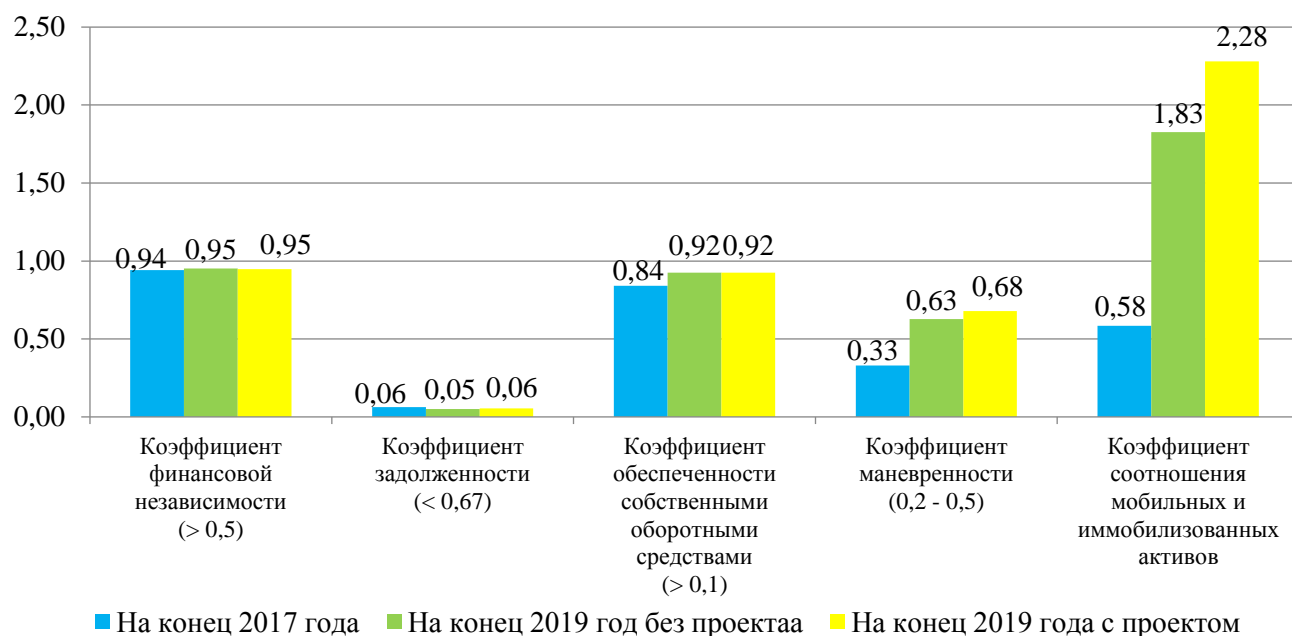


Рисунок 3.8 – Показатели финансовой устойчивости предприятия

Таким образом, в целом за рассматриваемый период финансовое состояние предприятия оценивается как устойчивое, финансовая устойчивость стабильная, нормативные значения многих показателей положительно характеризуют общее

финансовое состояние и устойчивость предприятия. При этом на конец периодов ситуация по всем показателям улучшается. Следует отметить достаточную маневренность предприятия и обеспеченность собственными оборотными средствами.

3.2.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости)

Значения показателей деловой активности предприятия ООО «Непоседы» за 2017 год и за 2019 год с проектом и без проекта рассчитаны на основе данных таблицы 1.21 и формул (1.29) – (1.37), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты анализа приведены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Показатели деловой активности

Показатель	За 2017 год	За 2019 год без проекта	За 2019 год с проектом
Фондоотдача (Ф), в руб. / руб.	7	10	14
Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах			
Коэффициент оборачиваемости активов (ОбА)	4,98	4,05	4,85
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (ОбВНА)	7,33	10,08	13,70
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (ОбОА)	15,56	6,77	7,52
Коэффициент оборачиваемости запасов (ОбЗ)	91,90	56,96	76,07
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (ОбДЗ)	108,93	94,15	127,92
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (ОбСК)	5,60	4,27	5,14
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (ОбКЗ)	76,98	66,91	74,62
Периоды оборачиваемости, в днях			
Продолжительность одного оборота активов	73	90	75
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	50	36	27
Продолжительность одного оборота оборотных активов	23	54	49
Продолжительность одного оборота запасов	4	6	5
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	3	4	3
Продолжительность оборота собственного капитала	65	86	71
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	5	5	5

Наглядно значения показателей деловой активности предприятия за 2017 – 2019 гг. без проекта и с проектом отражены на рисунке 3.9.

В оборотах

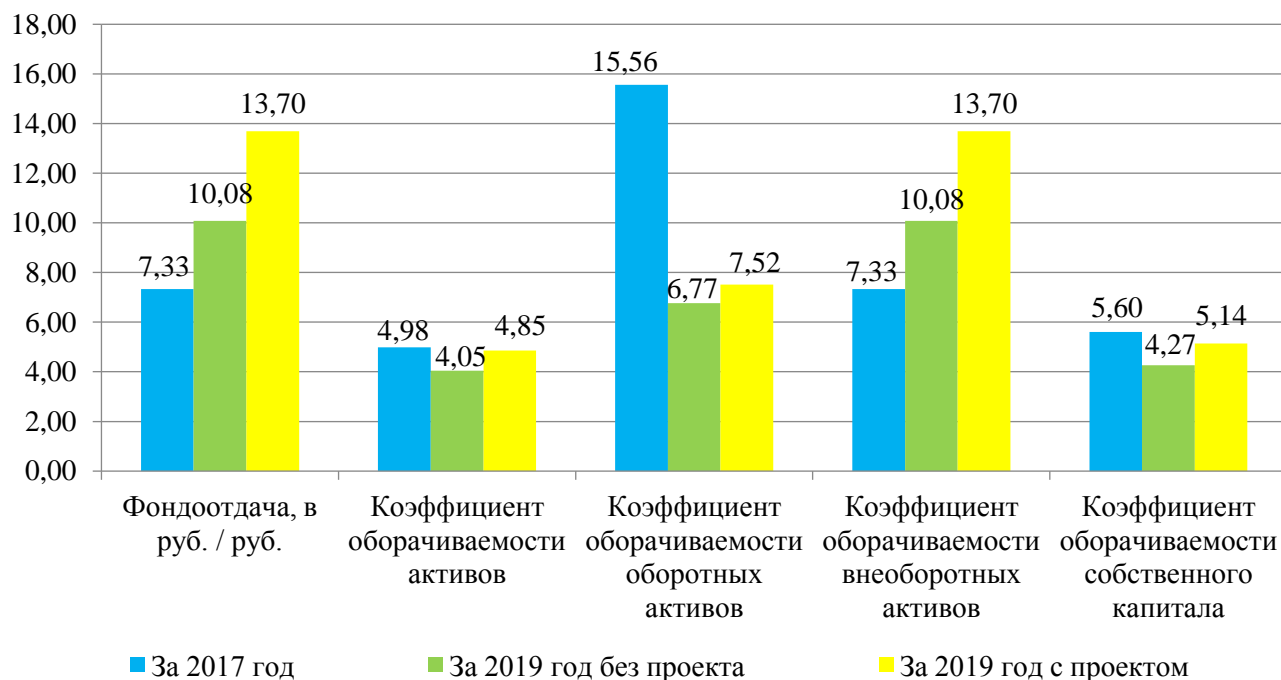


Рисунок 3.9 – Показатели оборачиваемости

В соответствии с данными таблицы 3.10 и рисунка 3.9 следует, что в период с 2017 года по конец 2019 года без проекта коэффициент оборачиваемости активов снизится на 0,93 оборота, а с проектом – лишь на 0,13 оборота, что свидетельствует о снижении эффективности использования ресурсов ООО «Непоседы». Следовательно, увеличилась продолжительность одного оборота активов, что является негативной тенденцией. Снижение коэффициента оборачиваемости активов обусловлено преобладающей динамикой роста активов по сравнению с динамикой роста выручки. Однако, с проектом показатели лучше, чем без проекта.

За рассматриваемый период возросли показатели оборачиваемости внеоборотных активов, что свидетельствует о повышении эффективности использования внеоборотных активов. Это является положительным фактором.

За рассматриваемый период снизились показатели оборачиваемости оборотных активов на 8,79 оборота в 2019 году без проекта по сравнению со значениями 2017

года и на 8,04 оборота в 2019 году с проектом по сравнению со значениями 2017 года, что свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных активов. Снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов обусловлено преобладающей динамикой роста оборотных активов по сравнению с динамикой роста выручки. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Коэффициент оборачиваемости запасов за рассматриваемый период снизился на 34,94 оборота в 2019 году без проекта по сравнению со значениями 2017 года и на 15,83 оборота в 2019 году с проектом по сравнению со значениями 2017 года, это свидетельствует о том, что эффективность продаж предприятия снизилась, соответственно настолько же увеличив потребность в оборотном капитале. Снижение коэффициента оборачиваемости запасов обусловлено преобладающей динамикой роста запасов по сравнению с динамикой роста себестоимости. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 14,78 оборотов в 2019 году без проекта по сравнению со значениями 2017 года и увеличился на 18,99 оборотов в 2019 году с проектом. Рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности при условии реализации проекта говорит о повышении эффективности расчётов с дебиторами.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала снизился на 1,33 оборота в 2019 году без проекта по сравнению со значениями 2017 года и на 0,46 оборота в 2019 году с проектом по сравнению со значениями 2017 года, что свидетельствует о спаде эффективности использования собственного капитала. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 10,07 оборотов в 2019 году без проекта по сравнению со значениями 2017 года и на 2,36 оборота в 2019 году с проектом. Снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности говорит о снижении эффективности расчётов с поставщиками. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Исходя из проведенного анализа деловой активности предприятия, можно сделать выводы:

– за рассматриваемые периоды предприятие имело удовлетворительные показатели деловой активности, при этом скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота;

– фондоотдача и рентабельность внеоборотных активов росли в динамике, что благоприятно для предприятия;

– при условии реализации проекта предприятие будет иметь лучшие значения показателей оборачиваемости, нежели без реализации проекта, что свидетельствует о целесообразности принятия проекта по организации кулинарных мастер-классов для детей к реализации.

3.2.5 Анализ рентабельности

Значения показателей рентабельности предприятия ООО «Непоседы» за 2017 год и за 2019 год с проектом и без проекта рассчитаны на основе данных таблицы 1.22 и формул (1.38) – (1.43), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы.

Значения показателей рентабельности предприятия ООО «Непоседы» в прогнозном периоде по сравнению со значениями текущего периода приведены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Показатели оценки рентабельности

Показатель	В процентах		
	За 2017 год	За 2019 год без проекта	За 2019 год с проектом
Рентабельность продаж ($P_{\text{продаж}}$)	6,51	5,86	6,24
Рентабельность производства ($P_{\text{пр-ва}}$)	50,75	64,26	90,66
Рентабельность совокупного актива ($P_{\text{са}}$)	27,61	20,66	25,74
Рентабельность внеоборотных активов ($P_{\text{вна}}$)	40,61	51,41	72,63
Рентабельность оборотных активов ($P_{\text{оба}}$)	86,24	34,53	39,87
Рентабельность собственного капитала ($P_{\text{ск}}$)	131,63	37,72	43,62
Рентабельность инвестиций ($P_{\text{и}}$)	-	-	-

Наглядно показатели оценки рентабельности предприятия ООО «Непоседы», представленные в таблице 3.11, отражены на рисунке 3.10.

В процентах

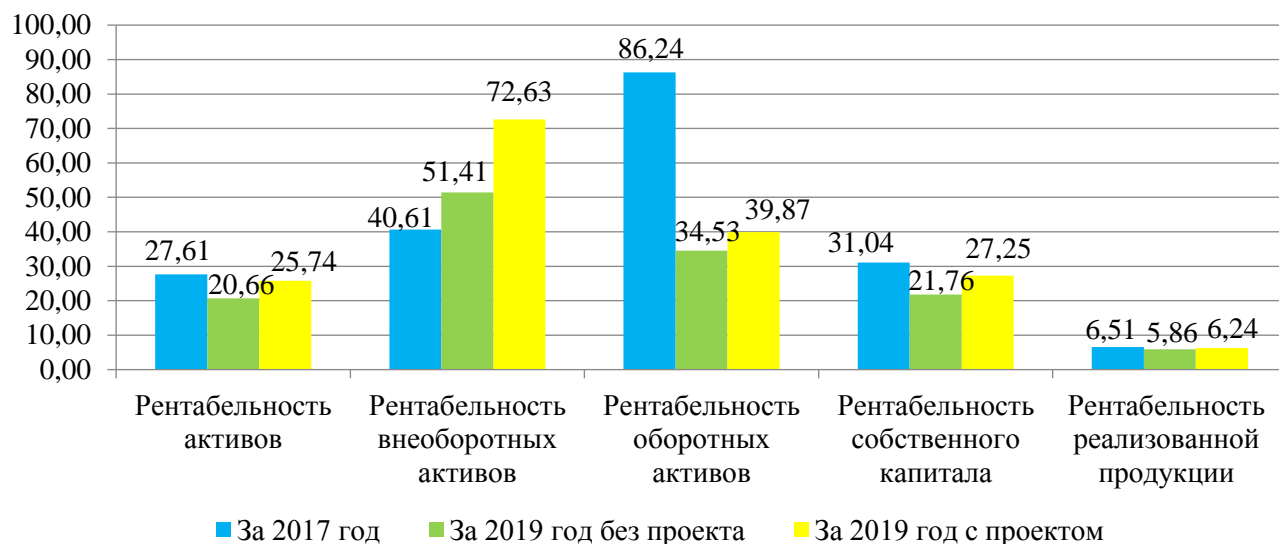


Рисунок 3.10 – Показатели рентабельности предприятия ООО «Непоседы»

Исходя из полученных результатов оценки рентабельности предприятия ООО «Непоседы», можно сделать следующие выводы:

– рентабельность продаж снизится в 2019 году без проекта по сравнению со значением 2017 года на 0,64 %, это связано с динамикой увеличения среднегодовой выручки без проекта с одной стороны и несущественной ростом прибыли от продаж без проекта с другой. Так на каждый рубль выручки приходится 7 копеек прибыли в 2017 году, 5,9 копеек – в 2019 году без проекта и 6,2 копеек в 2019 году с проектом. Большие значения показателя в 2019 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность производства в 2019 году без проекта возрастёт на 13,51 % по сравнению с 2017 годом и в 2019 году с проектом возросла на 39,91 % по сравнению с 2017 годом, это связано с динамикой снижения основных средств и при несущественном увеличении величины запасов с одной стороны и существенным ростом прибыли до налогообложения с другой стороны, особенно при условии реализации проекта;

– рентабельность совокупного актива снизится в 2019 году без проекта по сравнению со значением 2017 года на 6,95 %, это связано с динамикой увеличения среднегодовых активов и несущественной ростом прибыли от продаж без проекта с другой. Так на каждый рубль активов приходится 28 копеек прибыли в 2017 году, 21 копейка – в 2019 году без проекта и 26 копеек в 2019 году с проектом. Большие значения показателя в 2019 году с проектом, чем без проекта, свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность внеоборотных активов в 2019 году без проекта возрастёт на 10,79 % по сравнению с 2017 годом и в 2019 году с проектом возросла на 32,02 % по сравнению с 2017 годом, это связано с динамикой снижения внеоборотных активов с одной стороны и существенным ростом чистой прибыли с другой стороны, особенно при условии реализации проекта;

– рентабельность оборотных активов предприятия ООО «Непоседы» снизится в прогнозном периоде как с учётом реализации проекта, так и без его реализации ввиду преобладающей динамики роста оборотных активов по сравнению с динамикой роста чистой прибыли. При этом значение данного показателя в прогнозном периоде с проектом выше, чем без проекта, что говорит о целесообразности его реализации;

– рентабельность собственного капитала снизится в 2019 году без проекта по сравнению со значением 2017 года на 9,28 %, это связано с динамикой увеличения среднегодовых активов и несущественной ростом прибыли от продаж без проекта с другой. Так на каждый рубль активов приходится 31 копейка прибыли в 2017 году, 22 копейки – в 2019 году без проекта и 27 копеек в 2019 году с проектом. Большие значения показателя в 2019 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность инвестиций предприятия ООО «Непоседы» невозможно рассчитать, так как отсутствуют долгосрочные обязательства и долгосрочные финансовые вложения.

Проведя анализ рентабельности предприятия, можно сказать, что предприятие работает достаточно эффективно, однако, многие показатели рентабельности сни-

жаются без учёта реализации проекта, тогда как с реализацией проекта они имеют большие значения, что говорит о большей доходности и прибыльности предприятия при условии реализации проекта.

Выводы по разделу три

В третьем разделе выпускной квалификационной работы была сформирована прогнозная финансовая отчётность предприятия с учётом реализации проекта и без учёта его реализации. Далее были рассчитаны основные финансовые показатели, позволяющие провести оценку финансово-экономического состояния предприятия. Полученные значения в прогнозном периоде сравнивались со значениями текущего периода. Были получены следующие результаты.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить рост валюты баланса несмотря на снижение величины основных средств за счёт роста оборотных активов (преимущественно запасов и денежных средств). Отмечается рост величины оборотных средств за счёт увеличения всех статей в динамике. В пассиве валюта баланса возрастёт в связи с ростом нераспределённой прибыли. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, кредиторская задолженность немного растёт, занимая несущественную долю в валюте баланса.

Вертикальный анализ баланса показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса на конец 2017 года занимали внеоборотные активы, тогда как на конец 2019 года стали занимать оборотные активы, что свидетельствует о повышении мобильности активов и является позитивным фактором. При этом доля финансовых вложений и денежных средств тоже существенна, что обусловлено притоком чистой прибыли как по предприятию, так и от реализации проекта. Доля всех статей, за исключением дебиторской задолженности, в оборотных активах имеет тенденцию к росту, это является благоприятным фактором для предприятия. В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств за счёт притока чистой прибыли по предприятию и от реализации проекта. А также отмечается снижение доли заёмных средств за счёт снижения доли кредиторской задолженности,

при этом долгосрочные и краткосрочные банковские займы на конец 2019 года с проектом и без проекта будут отсутствовать.

Во всех рассматриваемых периодах соблюдены все условия ликвидности баланса предприятия, следовательно, баланс предприятия можно признать абсолютно ликвидным в данных периодах. Состояние предприятия можно оценить как ликвидное, у него достаточно средств для оплаты своих обязательств, а также имеются свободные денежные средства и другие ликвидные активы для реализации новых проектов. Коэффициент собственной платёжеспособности и чистый оборотный капитал имеют положительное значение во всех рассматриваемых периодах, что свидетельствует о высокой надёжности предприятия в части расчётов.

Предприятие характеризуется состоянием абсолютной финансовой устойчивости во всех рассматриваемых периодах, значит, для формирования запасов достаточно лишь собственных источников. За рассматриваемый период финансовое состояние предприятия оценивается как устойчивое, нормативные значения показателей положительно характеризуют общее финансовое состояние и устойчивость предприятия. При этом на конец периодов ситуация по всем показателям улучшается. Следует отметить достаточную маневренность предприятия и обеспеченность собственными оборотными средствами.

За рассматриваемые периоды предприятие имело удовлетворительные показатели деловой активности, при этом скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции. Фондоотдача и рентабельность внеоборотных активов росли в динамике, что благоприятно для предприятия. При условии реализации проекта предприятие будет иметь лучшие значения показателей оборачиваемости, нежели без реализации проекта, что свидетельствует о целесообразности принятия проекта по организации кулинарных мастер-классов для детей к реализации. Проведя анализ рентабельности предприятия, можно сказать, что предприятие работает достаточно эффективно, однако, некоторые показатели рентабельности снижаются без учёта реализации проекта, тогда как с реализацией проекта они возрастают, что говорит о большей доходности и прибыльности предприятия при условии реализации проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе выполнения работы были использованы следующие методы: PEST-анализ, анализ конкурентных сил (модель пяти сил конкуренции Портера), системный подход, SWOT-анализ, горизонтальный анализ, вертикальный анализ, анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ деловой активности и рентабельности, анализ чувствительности, безубыточности, сценариев, методы планирования и прогнозирования.

В первой главе выпускной квалификационной работы рассмотрено праздничное агентство для детей «Непоседы», которое предлагает качественные услуги, реалистичные костюмы и ростовые куклы, эксклюзивные программы и шоу, 6 игровых комнат.

Стратегический анализ деятельности позволил выявить, что в сильных сторонах наиболее значимый фактор – это мастер-классы для детей (приготовление еды, скульптура, рисование и многое другое). Среди слабых сторон наибольшее значение должно уделяться тому, что не проводятся мастер-классы, на которые имеется спрос. Лидирующую позицию в возможностях занимает большое внимание родителей к полезному и интересному досугу для детей, наличие пекарен рядом с некоторыми детскими комнатами. Максимальную угрозу для предприятия составляют два фактора: у конкурентов появляются новые креативные услуги для детей, многим детям в результате частых посещений надоедает детская комната.

Руководству предприятия в первую очередь стоит рассмотреть возможность расширения ассортимента услуг путём проведения кулинарных мастер-классов в детских игровых комнатах ООО «Непоседы». Реализация этого мероприятия позволит увеличить прибыльность и рентабельность предприятия и привлечь новых заказчиков.

Далее был проведён финансовый анализ деятельности предприятия.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить снижение валюты баланса за счёт снижения величины основных средств. При этом отмечается рост величины оборотных средств за счёт увеличения всех статей в динамике. В пассиве валюта

баланса снизилась в связи с выплатой краткосрочных кредитов и займов. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, кредиторская задолженность немного растёт, занимая несущественную долю в валюте баланса.

Вертикальный анализ баланса показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают основные средства, при этом доля финансовых вложений и денежных средств тоже существенна, что обусловлено притоком чистой прибыли. Доля всех статей в оборотных активах имеет тенденцию к росту, это является благоприятным фактором для предприятия. В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств и снижение доли краткосрочных заёмных средств, при этом долгосрочные банковские займы отсутствуют.

На протяжении 2015 и 2016 гг. анализируемого периода предприятию не хватает быстрореализуемых активов для погашения краткосрочных обязательств, в 2015 году также не соблюдается четвёртое неравенство. В этих периодах баланс не обладает абсолютной ликвидностью, так как выполняются не все условия ликвидности баланса. В 2017 году соблюдены все условия ликвидности баланса предприятия, следовательно, баланс можно признать абсолютно ликвидным в этом периоде.

На конец 2015 года состояние предприятия оценивается как неликвидное, так как оборотных активов недостаточно для покрытия краткосрочных обязательств, хотя денежные средства у предприятия имеются. На конец 2016 и 2017 годов ситуация улучшается, состояние предприятия можно оценить как ликвидное, у него достаточно средств для оплаты своих обязательств, коэффициент собственной платёжеспособности принимает положительное значение, тогда как до этого был отрицательным, это свидетельствует о повышении надёжности в части расчётов.

На конец 2015 года предприятие имело неустойчивое финансовое состояние предприятия, значит, для формирования запасов требовались не только собственные источники финансирования, но и все заёмные источники формирования затрат. На конец 2016 и 2017 годов предприятие достигло состояния абсолютной финансовой устойчивости, значит, для формирования запасов достаточно лишь собственных источников.

Финансовое состояние предприятия оценивается как устойчивое, финансовая устойчивость стабильная, нормативные значения многих показателей положительно характеризуют общее финансовое состояние и устойчивость предприятия. При этом на конец периодов ситуация по всем показателям улучшается. Однако, следует отметить не достаточную маневренность предприятия и обеспеченность собственными оборотными средствами на конец 2015 года.

Исходя из проведенного анализа деловой активности, можно сделать выводы:

– за рассматриваемые периоды предприятие имело удовлетворительные показатели деловой активности, при этом скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота;

– наблюдается рост оборачиваемости активов, внеоборотных активов и фондоотдачи, что может свидетельствовать о повышении эффективности использования имущества, а именно, основных фондов. Однако, следует обратить внимание, что основные фонды предприятия не обновлялись с 2014 года, в результате чего отмечается их снижение, а при одновременном росте выручки это привело к увеличению значений данных показателей.

Анализ рентабельности показал, что предприятие работает достаточно эффективно, однако, некоторые показатели рентабельности снижаются (рентабельность продаж, оборотных активов, собственного капитала), что говорит о снижении доходности и прибыльности предприятия по данным направлениям.

Во второй главе в рамках проекта планируется организация кулинарных мастер-классов для детей. Подготовка проекта займет 6 месяцев, с 1 июля 2018 года начнется оказание новых услуг.

Финансирование проекта планируется за счет собственных средств – нераспределенной прибыли.

Рассчитанные показатели эффективности проекта говорят о целесообразности реализации данного проекта. Так чистый дисконтированный доход имеет положительное значение и составляет 151 692 руб. за 2 года реализации проекта. Индекс доходности больше единицы (1,68), внутренняя норма рентабельности составляет

567,10 %, простой период окупаемости составит 13,9 месяцев, а дисконтированный – 14 месяцев. Следовательно, проект принесет прибыль, он экономически эффективен. Данный проект может быть рекомендован для реализации.

Проведенный анализ рисков показал, что изменение цены, а точнее её уменьшение, оказывает наибольшее (негативное) воздействие на результативный показатель (чистый приведённый доход).

В соответствии с анализом безубыточности, можно сказать, что средний запас финансовой прочности на конец 2019 года составит свыше 50%.

По результатам проведённого анализа Монте-Карло устойчивость проекта – 100%. Следует отметить, что все значения, которые получились в результате расчета анализа Монте-Карло, похожи с расчетами в общем анализе эффективности инвестиций. Таким образом, проект необходимо принять к реализации.

В третьем разделе выпускной квалификационной работы была сформирована прогнозная финансовая отчётность предприятия с учётом реализации проекта и без учёта его реализации. Далее были рассчитаны основные финансовые показатели, позволяющие провести оценку финансово-экономического состояния предприятия. Полученные значения в прогнозном периоде сравнивались со значениями текущего периода. Были получены следующие результаты.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить рост валюты баланса несмотря на снижение величины основных средств за счёт роста оборотных активов (преимущественно запасов и денежных средств). Отмечается рост величины оборотных средств за счёт увеличения всех статей в динамике. В пассиве валюта баланса возрастёт в связи с ростом нераспределённой прибыли. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, кредиторская задолженность немного растёт, занимая несущественную долю в валюте баланса.

Вертикальный анализ баланса показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса на конец 2017 года занимали внеоборотные активы, тогда как на конец 2019 года стали занимать оборотные активы, что свидетельствует о повышении мобильности активов и является позитивным фактором. При этом доля финансовых вложений и денежных средств тоже существенна, что обусловлено

притоком чистой прибыли как по предприятию, так и от реализации проекта. Доля всех статей, за исключением дебиторской задолженности, в оборотных активах имеет тенденцию к росту, это является благоприятным фактором для предприятия. В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств за счёт притока чистой прибыли по предприятию и от реализации проекта. А также отмечается снижение доли заёмных средств за счёт снижения доли кредиторской задолженности, при этом долгосрочные и краткосрочные банковские займы на конец 2019 года с проектом и без проекта будут отсутствовать.

Во всех рассматриваемых периодах соблюдены все условия ликвидности баланса предприятия, следовательно, баланс предприятия можно признать абсолютно ликвидным в данных периодах. Состояние предприятия можно оценить как ликвидное, у него достаточно средств для оплаты своих обязательств, а также имеются свободные денежные средства и другие ликвидные активы для реализации новых проектов. Коэффициент собственной платёжеспособности и чистый оборотный капитал имеют положительное значение во всех рассматриваемых периодах, что свидетельствует о высокой надёжности предприятия в части расчётов.

Предприятие характеризуется состоянием абсолютной финансовой устойчивости во всех рассматриваемых периодах, значит, для формирования запасов достаточно лишь собственных источников. За рассматриваемый период финансовое состояние предприятия оценивается как устойчивое, нормативные значения показателей положительно характеризуют общее финансовое состояние и устойчивость предприятия. При этом на конец периодов ситуация по всем показателям улучшается. Следует отметить достаточную маневренность предприятия и обеспеченность собственными оборотными средствами.

За рассматриваемые периоды предприятие имело удовлетворительные показатели деловой активности, при этом скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции. Фондоотдача и рентабельность внеоборотных активов росли в динамике, что благоприятно для предприятия. При условии реализации проекта предприятие будет иметь лучшие значения показателей оборачиваемости, нежели без реализации проекта, что свидетель-

ствуется о целесообразности принятия проекта по организации кулинарных мастер-классов для детей к реализации. Проведя анализ рентабельности предприятия, можно сказать, что предприятие работает достаточно эффективно, однако, некоторые показатели рентабельности снижаются без учёта реализации проекта, тогда как с реализацией проекта они возрастают, что говорит о большей доходности и прибыльности предприятия при условии реализации проекта.

Цель выпускной квалификационной работы достигнута, поставленные задачи решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учебное пособие / Л.А. Баев. – Челябинск: Каменный пояс, 2009. – 312 с.
- 2 Баев, Л.А. Финансовое управление предприятием: учебное пособие / Л.А. Баев. – Челябинск, ЮУрГУ, 2009. – 254 с.
- 3 Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 301 с.
- 4 Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: в 2-х т. пер. с англ. / под ред. В.В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2015. – 669 с.
- 5 Валютный кризис 2014 – 2015 гг. в России – [https://ru.wikipedia.org/wiki/Валютный_кризис_в_России_\(2014_–_2015\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Валютный_кризис_в_России_(2014_–_2015))
- 6 Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: учебное пособие / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 2012. – 464 с.
- 7 Детские детские комнаты: цели, задачи. – <http://kroshechka.com/detskie-razvivayushhie-centry-celi-zadachi>
- 8 Динамика изменения ключевой ставки Центрального Банка РФ с 2015 года. – <http://advocatshmelev.narod.ru/dengi/kluchevaya-stavka.html>
- 9 Динамика курса Доллара США и Евро к Российскому рублю. – https://www.tursvodka.ru/information/exchange_rates/dynamic/
- 10 Доходность российских еврооблигаций «Russia-30» со сроком погашения 30 лет. – <http://www.rusbonds.ru/tyield.asp?tool=6043>
- 11 Дошкольное образование: чему обучают будущих школьников? – <https://tengrinews.kz/explorer/doshkol-noe-obrazovanie.html>
- 12 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2016. – 528 с.
- 13 Ефимова, О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия / О.В. Ефимова. – М.: Интел-Синтез, 2012. – 325 с.
- 14 Значения ключевой ставки. – <http://advocatshmelev.narod.ru/dengi/kluchevaya-stavka.html>

- 15 Как оформить государственную субсидию малому бизнесу в 2018 – 2019 гг.? – <http://crediti-bez-problem.ru/kak-oformit-gosudarstvennuyu-subsidiyu-malomu-biznesu-v-2018-2019-godax.html>
- 16 Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2016. – 216 с.
- 17 Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учебное пособие / Б. Коласс. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2015. – 576 с.
- 18 Котлер, Ф. Основы маркетинга / под ред. О.Г. Радынова, Ю.И. Куколев. – М.: Бизнес-книга, 2017. – 1098 с.
- 19 Кредиты юридическим лицам в Сбербанке – условия получения. – <https://feib.ru/kredity/kredity-yuridicheskim-licam-v-sberbanke-usloviya-polucheniya.html>
- 20 Любушин, Н.П. Экономический анализ предприятия: учебное пособие / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: Юнити, 2015. – 470с.
- 21 Мероприятие «Дарите радость детям!». – <http://www.7-raduga.ru/shows/volshebnye-puzыri-2016/>
- 22 Мескон, М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2015. – 800 с.
- 23 Население России. – https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_России
- 24 Новейшие технологии XXI века: Оригинальные стартапы 2018 года, которых еще не было в России. – <http://e-tiketka.ru/sobstvenniy-biznes/idei-biznesa/biznes-idei-kotoryh-net-ne-bylo-v-rossii-2018>
- 25 Пособие на первого ребенка с 2018 года. – <http://posobie-expert.ru/ezhemesyanye-posobiya/na-1-rebenka/>
- 26 Программа «Материнский капитал». – <http://pro-materinskiy-kapital.ru>
- 27 Развлечения для детей в Челябинске и Челябинской области. – <https://www.kidsreview.ru/chelyabinsk/catalog/kulturnye-otdykh-i-razvlecheniya/razvlecheniya-dlya-detei-v-chelyabinske>
- 28 Рейтинг ПИФов по доходности. – <http://pif.investfunds.ru/funds>

- 29 Россия на краю демографической ямы: как повысить рождаемость в стране. – 14.06.2017. – https://www.m24.ru/articles/deti/14062017/143725?utm_source=CopyBuf
- 30 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 400 с.
- 31 Среднемесячные значения курса USD ЦБ РФ с 05.10.2015 по 03.10.2017. – <http://index.minfin.com.ua/chart/?3>
- 32 Уровень инфляции в России (по годам). – 15.02.2018. – <https://bankirsha.com/uroven-inflyacii-v-rossiyskoj-federacii-po-godam.html>
- 33 Финансовый менеджмент: теория и практика / А.В. Стоянова. – М.: Перспектива, 2015. – 405 с.
- 34 Шоу Селезнёвых. – <https://seleznevshow.com/about.html>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс

В тыс. руб.

Наименование статьи	На конец 2015 года	На конец 2016 года	На конец 2017 года
Актив			
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	0	0	0
Основные средства	1411	1304	1104
Прочие внеоборотные активы	0	0	0
Итого по разделу I	1411	1304	1104
II. Оборотные активы			
Запасы	58	62	98
НДС по приобретенным ценностям	10	11	27
Дебиторская задолженность	68	73	89
Финансовые вложения	136	151	173
Денежные средства	182	193	257
Прочие оборотные активы	0	0	0
Итого по разделу II	454	490	644
БАЛАНС	1865	1794	1748
Пассив			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	10	10	10
Добавочный капитал	0	0	0
Нераспределенная прибыль	1033	1496	1635
Итого по разделу III	1043	1506	1645
IV. Долгосрочные обязательства			
Заёмные средства	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства			
Заёмные средства	745	200	0
Кредиторская задолженность	77	88	103
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0
Итого по разделу V	822	288	103
БАЛАНС	1865	1794	1748

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах

В тыс. руб.

Показатели	За 2015 г.	За 2016 г.	За 2017 г.
Выручка	7552	8234	8823
Себестоимость продаж	6288	6780	7352
Валовая прибыль	1264	1454	1471
Коммерческие расходы	142	184	204
Управленческие расходы	593	684	693
Прибыль (убыток) от продаж	529	586	574
Проценты к получению	20	23	26
Проценты к уплате	149	40	0
Прочие доходы	45	51	55
Прочие расходы	40	41	44
Прибыль (убыток) до налогообложения	405	579	611
Текущий налог на прибыль	81	116	122
Чистая прибыль (нераспределенная) прибыль	324	463	489

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Анкета

Добрый день!

Мы постоянно развиваемся и стараемся удивлять Вас нашими предложениями. Вот и сейчас хотим предложить Вам новую услугу:

кулинарные мастер-классы для детей.

В мастер-класс входит приготовление блюда, чаепитие и полчаса игры в детской комнате.

От Вас: хорошее настроение и вторая обувь.

Стоимость услуги составит 300 руб. за одного ребёнка.

Мастер-классы будут проходить 8 раз в месяц (2 раза в неделю).

Оплата необходима за весь курс – 2 400 руб. за месяц.

Если ребёнок заболел, то вместо него может прийти другой ребёнок (дети Ваших друзей, знакомых) или по согласованию не менее, чем за день до мастер-класса перенести это занятие на другой день (с другой группой).

В следующем месяце Ваши дети научатся готовить:

- пиццу;
- капкейки;
- имбирные пряники;
- фруктовый витаминный салат;
- заварные пирожные;
- шоколадный торт;
- творожные пирожные.

Укажите, пожалуйста, администратору детской комнаты, есть ли у Вас желание посещать наши мастер-классы и в какие дни и какое время Вам было бы удобнее.

Спасибо за внимание! Всегда рады Вам и Вашим малышам!

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Значения β -коэффициентов для отраслей

Сектор	Отрасли, входящие в сектор	Коэффициент β
Сырье и материалы (Basic materials)	Химическая, горная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность, металлургия	0,83
Тяжелая промышленность (Capital goods)	Аэрокосмическая, оборонная промышленность, тяжелое машиностроение, строительство промышленных объектов и производство стройматериалов	0,69
Производство товаров циклического спроса (Consumer cyclical)	Автомобилестроение, текстильная, мебельная промышленность, производство одежды, аудио и видеоаппаратуры, ювелирное дело	1,03
Производство товаров потребительского нециклического спроса (Consumer non cyclical)	Пищевая, рыбная, табачная промышленность, производство алкогольных и безалкогольных напитков, сопутствующих товаров	0,23
Энергетическое сырье (Energy)	Угольная, нефтяная и газовая промышленность	0,55
Финансовые институты (Financial)	Банки, страховые и инвестиционные компании	0,81
Здравоохранение (Healthcare)	Фармацевтическая промышленность, биотехнология, медицина: обслуживание населения и производство аппаратуры	0,49
Услуги (Services)	Реклама, массмедиа, городское хозяйство, общественное питание, казино, школы, торговля	1,01
Высокие технологии (Technologies)	Телекоммуникации, компьютерная индустрия, программирование, производство научно-технической аппаратуры	2,02
Транспорт (Transportation)	Авто-, авиа-, железнодорожный и водный транспорт	0,66
Коммунальное хозяйство и энергетика (Utilities)	Электро-, газо- и водоснабжение	0,23

Рисунок Г.1 – Отраслевые значения β -коэффициентов по некоторым отраслям