

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра экономики промышленности и управления проектами

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой ЭПиУП,
к. э. н., доцент
_____ Н.С. Дзензелюк
« ____ » _____ 2018г.

Повышение эффективности деятельности ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» за счет
расширения ассортимента продукции

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ - 380302.2018.231. ВКР

Руководитель,
ст. преподаватель кафедры ЭПиУП
_____ И.В. Смирнова
_____ 2018г.

Автор,
студентка группы ЭУ – 579/3
_____ Я.В. Маркина
_____ 2018г.

Нормоконтролёр,
ученый секретарь каф. ЭПиУП
_____ Е.Н. Машкова
_____ 2018г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Маркина Я.В., Повышение
эффективности деятельности ООО
«УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» за счёт
расширения ассортимента продукции:
Выпускная квалификационная работа. –
Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 579/3, 2018. –
107 с., 17 ил., 52 табл., библиогр. список
– 20 наим., 3 прил.

В выпускной квалификационной работе было рассмотрено повышение эффективности ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» путём расширения ассортимента продукции.

Для того чтобы оценить стратегические позиции предприятия были применены методы SWOT и PEST – анализа. По документам бухгалтерской отчетности ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» за 2015 – 2017 годы был проведен финансовый анализ.

Предлагаемая концепция по расширению ассортимента продукции на предприятии базируется на результатах сравнения оценки стратегической позиции и итогов финансового анализа объектов исследования.

Для обоснования эффективности предлагаемого мероприятия в работе использованы методы планирования и финансового прогнозирования вместе с финансовым анализом прогнозного состояния предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ».....	10
1.1 Краткая характеристика объекта исследования.....	10
1.2 Стратегический анализ.....	11
1.2.1 Анализ внешней среды.....	11
1.2.1.1 Анализ макроэкономического окружения.....	12
1.2.1.2 Анализ микроэкономического окружения.....	16
1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды.....	18
1.2.2 Анализ внутренней среды.....	22
1.2.2.1 Определение факторов внутренней среды.....	22
1.2.2.2 Оценка факторов внутренней среды.....	25
1.2.3 SWOT – анализ	26
1.3 Финансово – экономический анализ исходного состояния предприятия..	29
1.3.1 Анализ динамики и структуры баланса.....	30
1.3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	35
1.3.3 Анализ финансовой устойчивости.....	39
1.3.4 Анализ деловой активности.....	44
1.3.5 Анализ финансового результата.....	48
Выводы по разделу один.....	52
2 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА НАПРАВЛЕННОГО НА УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ....	54
2.1 Сравнительная оценка результатов диагностики.....	54
2.2 Разработка системы управления проектом.....	55
2.2.1 Описание проекта.....	55
2.2.2 Окружение проекта.....	56
2.2.3 Сетевой график выполнения работ проекта.....	57
2.2.4 Вехи проекта.....	65
2.2.5 Матрица разделения административных задач управления.....	66

2.3 Производственный план.....	68
2.4 Финансовый план.....	69
2.5 Операционный план.....	71
2.6 План маркетинга.....	71
2.7 Оценка экономической эффективности проекта.....	73
2.8 Оценка рисков проекта.....	76
2.8.1 Анализ безубыточности проекта.....	76
2.8.2 Анализ чувствительности проекта.....	78
2.8.3 Анализ Монте – Карло.....	79
Выводы по разделу два.....	81
3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ПРОЕКТА ПО СРАВНЕНИЮ С ИСХОДНЫМ СОСТОЯНИЕМ.....	83
3.1 Составление прогнозной отчетности предприятия без учета проекта.....	83
3.2 Составление прогнозной отчетности предприятия с учетом проекта.....	85
3.3 Анализ прогнозного финансово – экономического состояния предприятия.....	87
3.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса.....	87
3.3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	92
3.3.3 Анализ финансовой устойчивости.....	94
3.3.4 Анализ оборачиваемости.....	97
3.3.5 Анализ рентабельности предприятия.....	98
Выводы по разделу три.....	99
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	101
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	103
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	105
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» ..	105
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах предприятия.....	106
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Сетевой график проекта.....	107

ВВЕДЕНИЕ

Общественное питание играет важнейшую роль в жизни каждого человека. Питание является необходимой потребностью рабочих, учащихся, служащих и т.д., оно было, есть и будет самой рыночной сферой деятельности.

В отличие от других объектов общественного питания, рестораны имеют более обширное меню, карту вин, развлекательные программы и качество обслуживания. Так же в ресторанах можно проводить тематические вечера и банкеты.

На пике популярности сейчас кондитерские изделия ручной работы, а точнее говоря фирменные пирожные. Люди постоянно находятся в движении, у многих недостаточно времени на то, чтобы позавтракать, но все мы знаем, что кружечка кофе и сладкое поднимают настроение и снимают стресс, а так же улучшают мозговую деятельность. Именно изготовление фирменных пирожных (кейк – попсов) – это шанс увеличить доходы предприятия, получив реальное востребованное производство. Следует отметить, что данная тема будет являться всегда актуальной.

Тема выпускной квалификационной работы звучит следующим образом: Повышение эффективности деятельности ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» за счет расширения ассортимента продукции.

Объектом исследования является ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ».

Выполняя выпускную работу нужно решить ряд следующих задач:

- дать комплексную оценку ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ»;
- провести анализ внешней (PEST – факторы, «Пять конкурентных сил» М. Портера) и внутренней среды (модель маркетинг – микс 5p) ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ»;
- провести SWOT – анализ с выделением наиболее привлекательного проекта для улучшения текущего состояния ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ»;
- провести анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия;
- обосновать целесообразность реализации проекта и разработать план проекта;

- построить имитационную модель проекта в программном продукте Project Expert;

- оценить экономическую эффективность и риски реализации проекта.

- провести анализ влияния проекта на работу предприятия.

В первой главе представлена комплексная характеристика рассматриваемого предприятия: описывается отрасль, в которой предприятие осуществляет свою деятельность, виды деятельности, а также рассмотрена организационная структура предприятия. Кроме того, в главе проведен стратегический анализ предприятия, в рамках которого проводится анализ внешней (макро – и микросреды) и внутренней сред. По результатам анализа выстроены стратегические проблемные поля, и выведен итоговый рейтинг мероприятий для улучшения текущего состояния предприятия. Далее проводится финансовый анализ предприятия, который состоит из следующих частей: анализ динамики и структуры баланса, анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ деловой активности и анализ рентабельности. По итогам данного анализа строятся выводы о текущем положении предприятия с точки зрения рассматриваемых показателей.

Во второй главе проводится сравнительная оценка результатов комплексной диагностики – проводится сравнение итогов стратегического и финансового состояния предприятия, по результатам которого предлагается конкретный проект для улучшения текущего состояния предприятия. Данное решение обосновывается, затем разрабатывается концепция проекта и рассчитывается имитационная модель проекта при помощи программного продукта Project Expert. Далее осуществляется сетевое и календарное планирование проекта, а также разделяются административные задачи по управлению проектом, оцениваются параметры эффективности и риски реализации проекта.

В третьей главе проводится оценка прогнозного финансово – экономического состояния предприятия и анализа влияния проекта на его состояние: моделируется работа предприятия «без проекта» и «с проектом». Приводятся соответствующие выводы о необходимости реализации данного проекта.

В работе содержится: 52 таблицы, 17 рисунков, 37 формул, 20 наименований библиографического списка, 3 приложения.

Объём основного материала пояснительной записки составляет 107 страниц.

1 КОМПЛЕКСНАЯ ДИАГНОСТИКА ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ»

1.1 Краткая характеристика объекта исследования

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ресторан «Caramel'» основанный в 2014 году, путем создания ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ».

Предприятие находится по адресу: Челябинская область, город Кыштым, ул. Кооперативная, д. 3 и работает с понедельника по четверг и в воскресенье с 10:00 до 00:00; пятницу и субботу с 12:00 до 02:00.

Предприятие ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» основано в 2014 году. Основной деятельностью является – общественное питание. Ресторан «Caramel'» специализируется на европейской кухне высокого качества, большом ассортименте алкогольной продукции и профессиональных паровых коктейлях.

Основной миссией ресторана «Caramel'» является предоставление гостям ресторана вкусных и качественных блюд и сервиса.

В ресторане один зал вместительностью 50 человек, который оформлен в темных тонах (черный и сиреневый). Зал оборудован профессиональной светодиодной аппаратурой и звуковой аппаратурой.

Ресторан «Caramel'» имеет дивизионную структуру управления. Наименования должностей сотрудников и производственные подразделения отражены на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Организационная структура ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ»

Согласно уставу ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ», основной целью деятельности общества является извлечение прибыли и удовлетворение общественных потребностей путём осуществления производственной и коммерческой деятельности.

Основные виды деятельности предприятия, согласно уставу:

- деятельность ресторанов и кафе;
- оказание населению услуг в сфере общественного питания;
- розничная торговля алкогольными и иными напитками;
- иные виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законодательством

Российской Федерации [10].

На предприятие всегда проходят корпоративные обучения по повышению квалификации и перееаттестация сотрудников.

Производство работает по межгосударственному стандарту ГОСТ 30389 – 2013 «Услуги общественного питания. Классификация и общие требования» [11].

1.2 Стратегический анализ

Стратегический анализ – комплексное изучение характера воздействия факторов внешней и внутренней среды функционирования бизнеса – субъекта на результативность его деятельности, способность достигать поставленных целей [1].

Важнейшими задачами стратегического анализа являются: анализ внешней среды (оценка факторов макро - и микроокружения), анализ внутренней среды и SWOT – анализ.

В конце, после проведения анализа, составляется матрица с необходимыми мероприятиями для решения проблем, выявленных на предприятии.

1.2.1 Анализ внешней среды

Важным элементом стратегического управления является анализ внешней среды. Внешняя среда – комплекс факторов (условий и организаций),

оказывающий воздействие на деятельность предприятия. Внешняя среда делится на факторы косвенного (макросреда) и прямого (микросреда) воздействия [2].

Анализ внешней среды имеет следующие этапы:

- анализ макроэкономического окружения;
- анализ микроэкономического окружения;
- оценка факторов внешней среды;
- построение матрицы угроз и возможностей.

1.2.1.1 Анализ макроэкономического окружения

Макроокружение (косвенное воздействие внешней среды) – все влияющие на данную организацию факторы, которые не оказывают прямого немедленного воздействия на операции, но, тем неким образом сказываются на них.

Для анализа основных факторов макроокружения предприятия используют PEST – анализ, состоящий из:

P – political and legal environment (политико-правовой фактор);

E – economic environment (экономический фактор);

S – socio-cultural environment (социально-культурный фактор);

T – technological environment (технологический фактор).

Более подробно рассмотрим факторы возможной макроэкономической среды.

Политико-правовые факторы

Эти факторы связаны с деятельностью государства и политической ситуацией в стране. В основу регулирования качества услуг общественного питания и отношений между субъектами хозяйствования и государства заложены такие акты, как нормативные и законодательные, они определяют права и обязанности сторон.

На деятельность ресторана оказывают влияние такие законодательные документы, как:

- Закон «О защите прав потребителей»;
- Налоговый кодекс Российской Федерации;

- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Трудовой кодекс Российской Федерации.

Для регулирования деятельности предприятия общественного питания правительство вводит дополнительные законы, такие как:

- Федеральный Закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» от 02.02.200г. №29-ФЗ (обеспечение качества пищевых продуктов и их безопасность для здоровья человека)[3];
- Постановление правительства Российской Федерации «Об утверждении правил оказания услуг общественного питания» от 04.10.2012 (новая редакция)[4];
- Федеральный Закон «О техническом регулировании» и Федеральный Закон «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака» от 23.02.2013г. №15-ФЗ (закон, вводящий полный запрет на употребление табачных изделий во всех закрытых общественных помещениях)[5].

В 2014г. ввели санкции в отношении России, что оказало большое влияние, и в связи с этим места общественного питания вынуждены менять продукцию для приготовления на отечественную, аналогичную западной.

Так же в 2017 году совершенствовалась государственная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства», она позволяет выделять помощь населению на любые виды деятельности, и 82 субъектам Российской Федерации выделено в общей сумме около 7,5 млрд. руб.

Экономические факторы

После наступления мирового кризиса в 2008 году у людей быстро сократилась покупательская способность. Возрос курс иностранных валют, многие потеряли работу, выросли цены на жизнь, что сильно повлияло на ресторанный бизнес, так как люди сократили свои расходы, в том числе на развлечения и рестораны.

Самым главным экономическим фактором, влияющим на рынок общественного питания, является рост инфляции. Высокая инфляция всегда отрицательно влияет на экономику предприятий в частности.

За 2017 год уровень инфляции в России составил 5,38%, что на 7,53 % меньше чем за 2016 год.

В 2018 году, по мнению квалифицированных специалистов, прогнозируется уровень инфляции равный примерно 4,5%.

При том, что минимальный порог будет составлять 3,2%, а максимальный – 5,8% [6]. Производители и продавцы обязаны закладывать этот процент в конечную стоимость продукции, но в целом это отрицательно влияет на предприятие, так как покупательская способность снижается, продажи уменьшаются, вследствие чего и прибыль на предприятии тоже снижается.

Далее на рисунке 1.2 приведены данные инфляции за 2016-2017 гг.

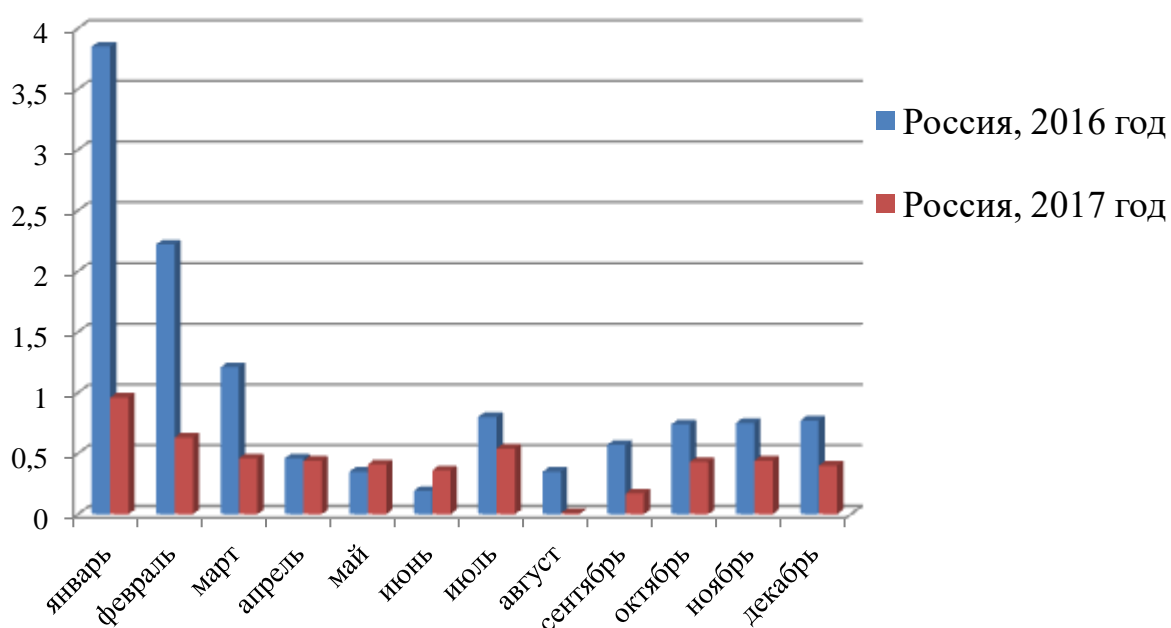


Рисунок 1.2 – Инфляция в России за период 2015-2016 гг.

Социально – культурные факторы

Одним из положительных факторов выделим снижение уровня безработицы в России на протяжении последних нескольких лет, что говорит о том, что благосостояние людей улучшается и увеличивается возможность посещать места общественного питания.

Например, на конец 2015 года, по данным Федеральной службы государственной статистики, уровень безработицы составлял 5,3%, на конец 2016 года – 5,8% (4,4 млн. человек), а на конец 2017 года уже 5,4 % , что равно 4,1 млн. человек [7]. Уровень безработицы оказывает косвенное влияние через изменение покупательской способности населения.

Но при этом мы видим, что в России неблагоприятная экономическая ситуация влияет на благосостояние народа. Инфляция нанесла не малый ущерб семейному бюджету, некоторых рост цен вынудил ограничить себя в тратах на продукты. Данный фактор отрицательно сказывается на прибыльности предприятия, так как потребности покупателя снижаются, продажи тоже падают.

Технологические факторы

Существенное влияние оказывает внедрение новых технологий, например таких, как: новейшие печи, кофе-машины, фритюрницы, энергосберегающее оборудование и т.д. Все это ускоряет время приготовления и совершенствование обслуживания гостей ресторана. Новые технологии появляются ежегодно, и чем современнее оборудование, тем значительнее мы можем уменьшить издержки и увеличить объем производства, превзойти конкурентов по качеству и скорости приготовления блюд и обслуживания.

В ходе проведенного PEST – анализа мы увидели как отрицательное, так и положительное влияние различных факторов на ресторанный бизнес. В целом мы видим, что сфера общественного питания развивается, поведение и образ жизни населения меняется, прирост клиентов увеличивается, вместе с тем так же увеличивается количество конкурентов в данной сфере.

Основные факторы макросреды, которые оказывают влияние на предприятие, представлены в матрице PEST – анализа в таблице 1.1

Таблица 1.1 – PEST – матрица

Политико-правовые факторы	Экономические факторы
1. Ужесточение старых законов и введение новых; 2. Введение санкций в отношении России; 3. Усовершенствование государственной программы по поддержке малого бизнеса в России.	1. Экономический кризис; 2. Рост инфляции.
Социально-культурные факторы	Технологические факторы
1. Снижение безработицы; 2. Ухудшение уровня жизни граждан.	1. Расширение ассортимента технического оборудования для ресторанного бизнеса.

Таким образом были выявлены немаловажные политико-правовые, экономические, социально-культурные и технологические факторы ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ».

1.2.1.2 Анализ микроэкономического окружения

Микросреда – такая экономическая среда, которая связана с предприятием и её поставщиками, покупателями, потребителями услуг и контактными группами, проявляющими интерес к предприятию и влияющие на его деятельность.

М.Е. Портером выделено пять основных конкурентных сил:

1. Соперничество между существующими фирмами;
2. Рыночная власть покупателей;
3. Угроза субститутов (продуктов или услуг);
4. Угроза появления новых конкурентов;
5. Рыночная власть поставщиков [2].

Далее проведем анализ этих конкурентных сил:

1. Соперничество между существующими фирмами. На рынке ресторанного бизнеса существует большая конкуренция, особенно между предприятиями себе подобными. Изучив рынок города Кыштыма, было выявлено два самых больших конкурента, из них главным конкурентом является «Арт – клуб «Корсар». Данное заведение основано в 2006 году и является самым первым рестораном появившимся в городе Кыштыме. Оно привлекательно для клиентов тем, что работает так же в ночное время суток и организована развлекательная программа каждые пятницы и субботы. Заведение оформлено в стиле корабля, построена контактная барная стойка и отделено большое пространство под сцену и танцпол. На сегодняшний день Арт – клуб «Корсар» изменил направление кухни, раньше подавались блюда только европейские, сейчас же там разрабатывается паназиатская кухня, что еще больше привлекает новых посетителей.

Вторым серьезным конкурентом является ресторан «Хуторок», основанный в 2012 году. Ресторан находится в центре города, и большинство клиентов

привлекает своей территориальной доступностью и новшествами украинской кухни. В данном заведении так же присутствует банкетный зал на сто посадочных мест, что хорошо для торжеств, таких как юбилеи и свадьбы.

2. Рыночная власть покупателей. Организация сильно зависит от спроса на свою продукцию со стороны покупателей. Потребители могут не иметь никаких издержек при смене ресторана, так как, например, некоторые рестораны находятся не далеко друг от друга и при смене ресторана, человек не будет тратить больше или меньше времени и денежных средств для того, чтобы до него добраться.

3. Угроза субститутов. Все заведения города Кыштыма являются совершенно разными и привлекательными по своему, но так как город маленький, каждый пытается завоевать как можно больше сердец, конкурируя друг с другом. Но стоит отметить, что у ресторана «Caramel'» существует два самых основных преимущества – качество обслуживания и большой ассортимент блюд. В целом превосходство ресторанов в том, что формат субститутов не позволяет людям отдыхать в той спокойной обстановке, которую предоставляют рестораны. Однако в обществе прослеживается тенденция здорового питания, и люди все больше стараются питаться дома.

4. Угроза появления новых конкурентов. Данная угроза является наивысшей, так как, даже не смотря на экономический кризис, многие решаются на открытие ресторанного бизнеса, вследствие чего конкуренция ужесточается.

5. Рыночная власть поставщиков. Для компании ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» поставщики играют немаловажную роль. В таблице 1.2 представим список поставщиков, с которыми сотрудничает ресторан «Caramel'».

Таблица 1.2 – Поставщики анализируемого предприятия

Поставщики	Продукция
ИП Смирнова М.В.	Овощи, фрукты, зелень, бакалея
ИП Алексеев Е.Ю.	Продукция для паровых коктейлей (табак, угли, мундштуки и т.д.)
ООО «Олимпия»	Соусы, сиропы, кофе, чай, соки, вода, консервация

Окончание таблицы 1.2

Поставщики	Продукция
ООО «Аврора»	Мясо, птица, рыба, морепродукты
ИП Гармс С.Б.	Десерты
ТворогОптТорг	Молочная продукция
МАВТ – Винотека	Алкогольная продукция
ООО «Карандаш»	Канцелярия, хозяйственные товары, упаковочный материал
ПАО «Челябэнергосбыт»	Электроэнергия
Охранное предприятие «Купол»	Услуги охраны

Выше представлены основные поставщики ресторана «Caramel'», именно они предоставляют самое высокое качество поставленной продукции и её бесперебойную поставку.

После проведения анализа, составлена таблица 1.3 пяти сил конкуренции.

Таблица 1.3 – Матрица факторов микросреды

Фактор	Содержание фактора
Соперничество между существующими фирмами	– высокий уровень угрозы внутриотраслевой конкуренции;
Рыночная власть покупателей	– сильный уровень власти потребителей;
Угроза субститутов	– средний уровень угрозы субститутов;
Угроза появления новых конкурентов	– угроза появления новых конкурентов высокая;
Рыночная власть поставщиков	– низкий уровень власти поставщиков.

Таким образом, анализ пяти конкурентных сил по Портеру показал сложную конкурентную ситуацию. Наблюдается высокое конкурентное соперничество между уже существующими предприятиями, и большая угроза появления новых конкурентных предприятий. Преобладает существенная угроза со стороны потребителей. Угроза от поставщиков почти не оказывает никакого влияния.

1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды

На основе анализа факторов макро – и микроэкономических сред составляется

таблица 1.4, где отражена систематизация предложенных факторов на возможности и угрозы, и комментарии к ним.

Отметим, что фактору может быть присущи и возможность и угрозы одновременно, что мы видим в нашем случае с факторами, где описывается ужесточение старых законов и внедрение новых.

Таблица 1.4 – Качественная оценка факторов внешней среды

Фактор	Воздействие	Комментарий
Федеральный Закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов»	Возможность – Угроза	Контроль данных законов поможет отсеять с рынка предприятия – конкурентов. Но за несоблюдение перечисленных законов исполнитель (предприятие) несет ответственность в соответствии с гражданским законодательством и законодательством о защите прав потребителей
Постановление правительства Российской Федерации «Об утверждении правил оказания услуг общественного питания»		
Федеральный Закон «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака»		
Санкции в отношении России	Возможность	Увеличение Российского производства – аналогов Европейской продукции. Расширение рынка российской продукции
Государственная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства»	Возможность	82 субъектам Российской Федерации выделено в общей сумме около 7,5 млрд. руб. на развитие малого бизнеса
Снижение покупательской способности	Угроза	Данный фактор показывает снижение потребностей покупателей, как следствие падают продажа и выручка предприятия

Окончание таблицы 1.4

Фактор	Воздействие	Комментарий
Динамика курса рубля и курса доллара	Угроза	В связи с увеличением курса иностранных валют, дорожает упаковка, оборудование, продукты питания и т.д.
Рост инфляции	Угроза	Данный фактор влечет за собой увеличение цен на продукцию
Снижение безработицы	Возможность	Благосостояние людей улучшается и появляется возможность посещать рестораны
Внедрение новых производственных технологий	Возможность	Данный фактор поможет уменьшить издержки производства и увеличить качество изготовления блюд и скорость обслуживания
Высокий уровень угрозы внутриотраслевой конкуренции	Угроза	Необходимо постоянно применять меры для повышения конкурентоспособности
Сильный уровень власти потребителей	Угроза	Потребители не имеют никаких издержек при смене места отдыха
Средний уровень угрозы субститутов	Возможность	Ничто не может заменить расслабляющую, домашнюю обстановку которой обладают рестораны
Высокая угроза появления новых конкурентов	Угроза	Не смотря на экономический кризис открывается все больше мест общественного питания, что ужесточает конкуренцию
Низкий уровень власти поставщиков	Возможность	Достаточное количество поставщиков в городе Кыштыме, гарантирует работу предприятия без перебоев

Из таблицы выше видно, что угроз и возможностей равное количество. Для любого предприятия всегда на первом месте, когда возможности превышают количество угроз, к чему они и стремятся

Далее проведем оценку веса и степени воздействия каждого фактора, расчет его средневзвешенной оценки. Так же определим среди них те факторы, которые будут больше всего оказывать на предприятие наибольшее влияние. В качестве базовой оценки берется пятибалльная шкала, где 1(единица) – оказывает наименьшее воздействие фактора, а 5 (пять) – оказывает наибольшее воздействие фактора. Количественная оценка факторов внешней среды представлена в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Количественная оценка факторов внешней среды

В баллах			
Фактор	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Возможности			
Ужесточение старых законов и внедрение новых	0,18	5	0,9
Санкции в отношении России	0,11	3	0,33
Государственная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства»	0,15	4	0,6
Снижение безработицы	0,09	2	0,18
Внедрение новых производственных технологий	0,18	5	0,9
Средний уровень угрозы субститутов	0,11	3	0,33
Низкий уровень власти поставщиков	0,18	5	0,9
Сумма	1,0	26	4,14
Угроза			
Ужесточение старых законов и внедрение новых	0,17	5	0,85
Снижение покупательской способности	0,14	4	0,56
Динамика курса рубля и курса доллара	0,14	4	0,56
Рост инфляции	0,17	5	0,85
Высокий уровень угрозы внутриотраслевой конкуренции	0,14	4	0,56
Сильный уровень власти потребителей	0,12	3	0,36
Высокая угроза появления новых конкурентов	0,12	3	0,36
Сумма	1	28	4,1

Из таблицы 1.5 видно, что влияние факторов возможностей над факторами угроз превосходит на 0,04 балла, и носят более непосредственное отношение к предприятию.

Угрозы же носят косвенное отношение к предприятию. Отсюда делаем вывод, что общий вес возможностей можно расценивать как наивысший.

С помощью количественной оценки возможностей и угроз мы определили самые значительные факторы для предприятия. Представим матрицу возможностей и угроз в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Матрица возможностей и угроз

Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – ужесточение старых законов и внедрение новых; – внедрение новых производственных технологий; – низкий уровень власти поставщиков. 	<ul style="list-style-type: none"> – ужесточение старых законов и внедрение новых; – рост инфляции.

1.2.2 Анализ внутренней среды

Внутренняя среда – внутренние ситуационные факторы, к которым относят цели, структуры, задачи, технологии и персонал, работающие на предприятии. Внутренняя среда является источником жизненной силы предприятия, включает в себе потенциал, который дает возможность предприятию функционировать, а следовательно выживать и существовать в определенном промежутке времени. Но внутренняя среда может так же быть и источником проблем и даже гибели организации в том случае, если она не обеспечивает необходимого функционирования предприятия [1].

1.2.2.1 Определение факторов внутренней среды

С помощью метода маркетинг – микс, в котором рассматривается пять категорий, таких как продукт, цена, продвижение, месторасположение и персонал, проведен анализ внутренней среды.

Продукт. Ресторан «Caramel'» концентрирует все свое внимание на удовлетворение потребностей клиентов, благодаря этому блюда в меню в большей степени отвечают потребностям разных групп потребителей. Предприятие прикладывает все свои усилия для того, чтобы ассортимент продукции точно соответствовал требованиям потребителей, но и позволял оптимально распределить ресурсы предприятия и получить наибольшую прибыль.

Цена. Сравнив между собой предприятия – конкуренты по ценовой политике, было выявлено, что в ресторане «Caramel'» цены среднего уровня, что подходит для среднего и высшего класса потребителей.

Продвижение. Каждовременное расширение ассортимента блюд все больше привлекает внимание клиентов. Предприятие разрабатывает социальные предложения (скидки, бонусные программы), о которых можно узнать в социальных сетях, а так же из листовок, которые раздаются по всему городу.

Месторасположение. Предприятие находится по адресу: Челябинская область, город Кыштым, улица Кооперативная, д. 3. Рисунок 1.3.

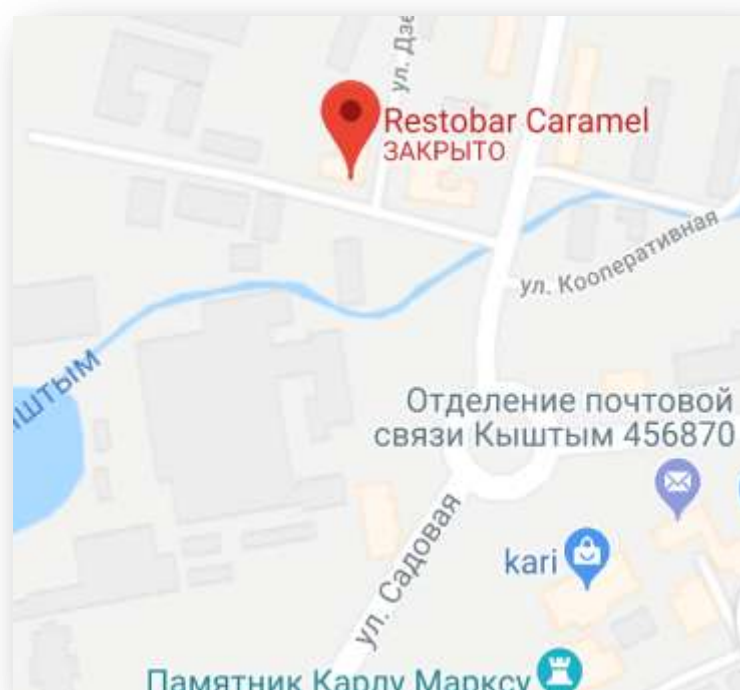


Рисунок 1.3 – Расположение ресторана «Caramel'»

Расположение мест общественного питания имеет огромное значение, поэтому ресторан «Caramel'» открыт в центре города Кыштыма, рядом с заводом, торговыми центрами и учебными заведениями. Возле ресторана отделена большая парковочная площадка, неподалёку находятся остановки общественного транспорта.

Персонал. Численность персонала на данный момент составляет 20 человек. Каждый из них, вплоть до бухгалтера имеет при себе санитарную книжку. Для повышения квалификации проводятся обучающие тренинги, а для повышения продаж, например, официантам ставятся цели для их выполнения и в конце месяца самых лучших поощряют в денежной форме. Так же компания предоставляет работникам другие дополнительные льготы, такие как:

- оплачиваемый декретный отпуск;
- оплачиваемые отпуска и больничные листы;
- пенсионное обеспечение.

Компания за свой счет предоставляет сотрудникам форму, цеховое питание в рабочее время или скидку в размере 50% на блюда из меню.

На основе рассмотренных выше критериев формируется матрица 5Р, где отмечены ключевые факторы внутренней среды (таблица 1.7).

Таблица 1.7 – Матрица 5Р

Продукт	Месторасположение
<ul style="list-style-type: none"> – соответствие меню потребностям разных групп потребителей; – гарантия качества и здорового питания. 	<ul style="list-style-type: none"> – близость ресторана к заводу, торговым центрам, учебным заведениям, остановкам общественного транспорта.
Цена	Продвижение
<ul style="list-style-type: none"> – установлены цены среднего уровня. 	<ul style="list-style-type: none"> – расширение ассортимента продукции; – активная рекламная компания.
Персонал	
<ul style="list-style-type: none"> – предоставление дополнительных льгот сотрудникам; – возможность повышения квалификации за счет предприятия. 	

1.2.2.2 Оценка факторов внутренней среды

После того, как определили факторы внутренней среды нужно провести их качественную оценку методом SNW – анализа (таблица 1.8).

SNW – анализ определяет сильные, слабые и нейтральные стороны предприятия.

Таблица 1.8 – Качественная оценка факторов внутренней среды

Фактор	Сильная сторона	Нейтральная сторона	Слабая сторона
Соответствие меню потребностям разных групп потребителей	X	-	-
Гарантия качества и здорового питания	X	-	-
Близость ресторана к заводу, торговым центрам, учебным заведениям, остановкам общественного транспорта	X	-	-
Установлены цены среднего уровня	-	-	X
Расширение ассортимента продукции	-	X	-
Активная рекламная компания	X	-	-
Предоставление дополнительных льгот сотрудникам	-	X	-
Возможность повышения квалификации за счет предприятия	X	-	-

После выявления сильных и слабых сторон предприятия, целесообразно будет провести количественную оценку факторов внутренней среды, для определения их значимости.

В качестве бальной оценки была выбрана пяти бальная шкала. Количественная оценка факторов внутренней среды представлена в таблице 1.9.

Таблица 1.9 – Количественная оценка внутренней среды

Фактор	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Сильные стороны			
Соответствие меню потребностям различных групп потребителей	0,21	4	0,84
Гарантия качества и здорового питания	0,26	5	1,3
Близость ресторана к заводу, торговым центрам, учебным заведениям, остановкам общественного транспорта	0,15	2	0,3
Активная рекламная компания	0,19	3	0,57

Окончание таблицы 1.9

Фактор	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Возможность повышения квалификации за счет организации	0,19	3	0,57
Сумма	1,0	17	3,58
Слабые стороны			
Установлены цены среднего уровня	1,0	3	3
Сумма	1,0	3	3

С помощью анализа сильных и слабых сторон предприятия были выявлены самые значимые факторы внутренней среды для предприятия. Отразим их в матрице сильных и слабых сторон внутренней среды в таблице 1.10.

Таблица 1.10 – Матрица сильных и слабых сторон

Сильные стороны	Слабые стороны
– соответствие меню потребностям разных групп потребителей; – гарантия качества и здорового питания.	– установлены цены среднего уровня

1.2.3 SWOT – анализ

SWOT – анализ – оценка сильных и слабых сторон компании, возможностей и угроз на пути ее развития [8]. Так же это метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды предприятия.

Название данного анализа расшифровывается следующим образом:

S (strength) – сила;

W (weakness) – слабость;

O (opportunities) – возможность;

T (troubles) – проблема.

Метод SWOT – анализа является универсальной методикой стратегического менеджмента и его продуктом может стать любой объект, продукт, страна и т.д. Использование данного анализа в работе позволит нам сделать более объективные выводы и разработать план по укреплению сильных сторон и устранению слабых.

Набравшие большее количество баллов угрозы и возможности и выявленные доминирующие сильные и слабые стороны в анализе внутреннего потенциального окружения формируются в обобщенную SWOT – матрицу которая представлена в таблице 1.11.

Таблица 1.11 – Матрица SWOT

Сильные стороны	Слабые стороны
– соответствие меню потребностям разных групп потребителей; – гарантия качества и здорового питания.	– установлены цены среднего уровня.
Возможности	Угрозы
– ужесточение старых законов и внедрение новых; – внедрение новых производственных технологий; – низкий уровень власти поставщиков.	– ужесточение старых законов и внедрение новых; – рост инфляции.

Далее необходимо провести количественную оценку сильных и слабых сторон, угроз и возможностей ресторана «Caramel’». Матрица оценки силы взаимного влияния SWOT – матрицы представлена в таблице 1.12.

Таблица 1.12 – Количественная оценка взаимного влияния SWOT – анализа
В баллах

Характеристики стратегических позиций		Сильные стороны		Слабые стороны	Сумма баллов
		Соответствие меню потребностям различных групп потребителей	Гарантия качества и здорового питания	Установлены цены среднего уровня	
Возможности	Ужесточение старых законов и внедрение новых	5	5	2	12
	Внедрение новых производственных технологий	3	4	2	9
	Низкий уровень власти поставщиков	4	3	3	10
Угрозы	Ужесточение старых законов и внедрение новых	5	5	2	12
	Рост инфляции	2	3	2	7
Сумма баллов		19	20	11	50

Из таблицы 1.12 видно, что из угроз и возможностей, сильных и слабых сторон, является наиболее значимым для предприятия. После определения количественных характеристик нужно сформулировать возникшие проблемы для каждой комбинации возможностей и угроз, сильных и слабых сторон и составить поле решений. Таковое поле отражено в таблице 1.13.

Таблица 1.13 – Формирование проблемных полей SWOT – матрицы

Характеристики стратегических позиций		Сильные стороны		Слабые стороны
		Соответствие меню потребностям разных групп потребителей	Гарантия качества и здорового питания	Установлены цены среднего уровня
Возможности	Ужесточение старых законов и внедрение новых	Организация нового производства – фирменных пирожных (27)		Внедрение программ лояльности, развитие рекламной компании (9)
	Внедрение новых производственных технологий			
	Низкий уровень власти поставщиков			
Угрозы	Ужесточение старых законов и внедрение новых	Организация нового производства – фирменных пирожных (27)		
	Рост инфляции	Поиск отечественных поставщиков с более доступным и качественным сырьем (7)		

В таблице 1.13 отмечены мероприятия, которые необходимы для решения проблем, выявленных на предприятии. Данные мероприятия охватывают конкретную область сферы деятельности организации. Мероприятий меньше, чем клеток в SWOT – матрице, поэтому они объединены таким образом.

Расшифровка мероприятий представлена в таблице 1.14.

Таблица 1.14 – Количественная оценка мероприятий на предприятии

			В баллах
Ранг	Проводимое мероприятие	Сумма	
1	Организация нового производства – фирменных пирожных	27	
2	Внедрение программ лояльности, развитие рекламной компании	9	
3	Поиск отечественных поставщиков с более доступным и качественным сырьем	7	

В результате проведенного SWOT – анализа произведен переход от простого выделения факторов к количественной их оценке и составления последовательности мероприятий, необходимых для выполнения. Результаты данного анализа говорят о том, что наиболее важным направлением для увеличения прибыли предприятия является организация нового производства по изготовлению фирменных пирожных.

1.3 Финансово – экономический анализ исходного состояния предприятия

Финансовый анализ – анализ, основывающийся на данных публичной бухгалтерской отчетности. Бухгалтерская отчетность представляет собой единую систему данных об имущественном и финансовом положении предприятия и о результатах его хозяйственной деятельности и формируется на основе регистров бухгалтерского учета по установленным формам.

Бухгалтерская отчетность должна представлять объективную и полную картину о финансовом положении предприятия на определенную дату.

Финансовая деятельность предприятия выражает организацию финансовых отношений, связанных с образованием и использованием его капитала, доходов и денежных фондов.

Капитал (пассивы баланса) служит источником формирования активов предприятия, а доходы выступают в форме выручки от реализации продукции и прочих доходов [9].

В выпускной квалификационной работе используются такие методы и методики, как: анализ финансовой устойчивости, ликвидности баланса, горизонтальный и вертикальный анализ, оценка рентабельности, деловой активности, имущественного положения.

Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах представлены в приложениях А и Б соответственно.

1.3.1 Анализ динамики и структуры баланса

Данный анализ показывает полную динамику активов и пассивов организации за определенный период времени, он включает в себя горизонтальный и вертикальный анализ. Горизонтальный анализ используется с целью получения необходимых выводов, путём сравнения каждой из позиции в балансе с такими же позициями за прошлые периоды в абсолютном и относительном виде. Вертикальный анализ позволяет выявить структуру всех финансовых показателей бухгалтерского баланса и помогает определить влияние каждого из них на итог в целом.

Горизонтальный анализ предприятия представлен в таблице 1.15.

Таблица 1.15 – Горизонтальный анализ активов предприятия

В тыс. руб.

Вид имущества	Остатки по балансу			Изменения в абсолютных величинах		Темпы роста, %	
	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
I. Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	9	9	6	0	-3	100	66,67
Основные средства	1581	1290	999	-291	-291	81,59	77,44
Финансовые вложения	236	430	545	194	115	182,2	126,75
Отложенные налоговые активы	111	231	303	120	72	208,11	131,17
Прочие внеоборотные активы	249	333	484	84	151	133,74	145,35
Итого по разделу I	2186	2293	2337	107	44	-	-
II. Оборотные активы							
Запасы	414	662	1017	248	355	159,9	153,63
Дебиторская задолженность	619	840	1285	221	445	135,7	152,98
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	515	669	602	154	-67	129,9	89,99
Денежные средства и денежные эквиваленты	2000	2662	3797	662	1135	133,1	142,64
Прочие оборотные активы	754	760	801	6	41	100,8	105,4
Итого по разделу II	4302	5593	7502	1292	1909	-	-
Баланс	6488	7886	9839	1398	1953	-	-

Динамика изменения активов предприятия представлена ниже (рисунок 1.4).

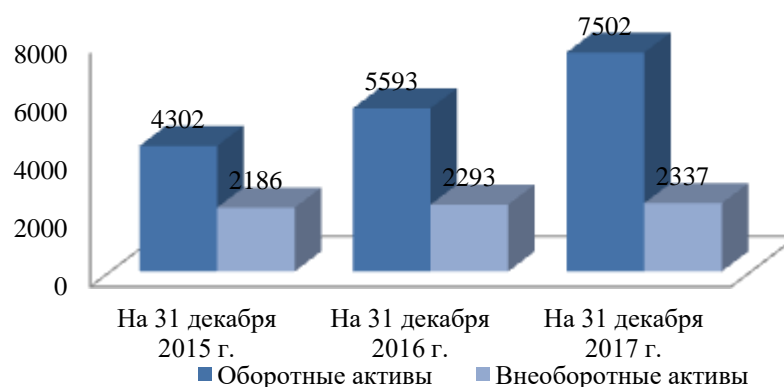


Рисунок 1.4 – Динамика изменения активов предприятия

Из рисунка 1.4 видно, что за период с 2015г. по 2017г. увеличились оборотные активы, это связано с увеличением запасов. В 2016 г. они составляли 662 тыс. руб., а в 2017 г. уже 1017 тыс.руб.. Обратив внимание на внеоборотные активы можно увидеть так же их рост, что произошло благодаря финансовым вложениям.

Дальше рассмотрим вертикальный анализ предприятия. Результаты расчетов представлены в таблице 1.16.

Таблица 1.16 – Вертикальный анализ активов предприятия

Виды имущества	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура (удельный вес) имущества			Изменение структуры	
	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.	2016/2015	2017/2016
I. Внеоборотные активы								
Нематериальные активы	9	9	6	0,2	1,26	0,06	1,06	-1,2
Основные средства	1581	1290	999	24,4	16,36	10,15	-8,04	-6,21
Финансовые вложения	236	430	545	3,64	5,45	5,54	1,81	0,09
Отложенные налоговые активы	111	231	303	1,71	2,93	3,08	1,22	0,15
Прочие внеоборотные активы	249	333	484	3,84	4,22	4,92	0,38	0,7
Итого по разделу I	2186	2293	2337	33,69	29,08	23,75	-	-
II. Оборотные активы								
Запасы	414	662	1017	6,38	8,4	10,34	2,02	1,94

Окончание таблицы 1.16

Виды имущества	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура (удельный вес) имущества			Изменение структуры	
	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.	2016/2015	2017/2016
Дебиторская задолженность	619	840	1285	9,54	10,65	13,06	1,11	2,41
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	515	669	602	7,94	8,48	6,12	0,54	-2,36
Денежные средства и денежные эквиваленты	2000	2662	3797	30,83	33,76	38,59	2,93	4,83
Прочие оборотные активы	754	760	801	11,62	9,64	8,14	-1,98	-1,5
Итого по разделу II	4302	5593	7502	66,31	70,92	76,25	-	-
Баланс	6488	7886	9839	100	100	100	-	-

Из вертикального анализа видно, что удельный вес оборотных активов выше, чем внеоборотных. Это связано с тем, что запасы на конец 2017 года увеличились до 1017 тысяч рублей.

Увеличение запасов говорит о том, что на предприятие все больше поступает товарно – материальных ценностей, которые используется в течении долгосрочного периода.

Далее необходимо провести аналогичную работу и по пассиву баланса. Горизонтальный анализ пассивов предприятия отражен в таблице 1.17.

Таблица 1.17 – Горизонтальный анализ пассивов предприятия

В тыс. руб.

Вид имущества	Остатки по балансу			Изменения в абсолютных величинах		Темпы роста, %	
	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	18	18	18	0	0	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	303	381	381	78	0	125,74	100
Резервный капитал	981	1252	1252	271	0	127,63	100

Окончание таблицы 1.17

Вид имущества	Остатки по балансу			Изменения в абсолютных величинах		Темпы роста, %	
	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2581	3609	5158	1028	1549	139,83	142,92
Итого по разделу III	3883	5260	6809	1377	1549	-	-
V. Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	1718	1812	2352	94	540	105,47	129,8
Оценочные обязательства	478	389	372	-89	-17	81,38	95,63
Прочие обязательства	409	425	306	16	-119	103,91	72
Итого по разделу V	2605	2626	3030	21	404	-	-
Баланс	6488	7886	9839	1398	1953	-	-

Из таблицы 1.17 видно, что по итогам раздела III темпы роста изменяются в положительную сторону, что достигается за счет нераспределённой прибыли. По итогам V раздела видим увеличение кредиторской задолженности, что говорит об отрицательном развитии предприятия.

Следующим проведем вертикальный анализ пассивов предприятия, результаты представлены в таблице 1.18.

Таблица 1.18 – Вертикальный анализ пассивов предприятия

В процентах								
Виды имущества	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура (удельный вес) имущества			Изменение структуры	
	На конец 2015г	На конец 2016г	На конец 2017г	На конец 2015г	На конец 2016г	На конец 2017г	2016/ 2015	2017/ 2016
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	18	18	18	0,28	0,23	0,18	-0,05	-0,05
Добавочный капитал (без переоценки)	303	381	381	4,67	4,83	3,87	0,16	-0,96
Резервный капитал	981	1252	1252	15,2	15,88	12,73	0,68	-3,15
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2581	3609	5158	39,78	45,77	52,42	5,99	6,65
Итого по разделу III	3883	5260	6809	59,8	66,7	69,2	-	-

Окончание таблицы 1.18

Виды имущества	Остатки по балансу, тыс. руб.			Структура (удельный вес) имущества			Изменение структуры	
	На конец 2015г	На конец 2016г	На конец 2017г	На конец 2015г	На конец 2016г	На конец 2017г	2016/2015	2017/2016
V. Краткосрочные обязательства								
Кредиторская задолженность	1718	1812	2352	26,48	22,98	23,91	-3,5	0,93
Оценочные обязательства	478	389	372	7,37	4,93	3,78	-2,44	-1,15
Прочие обязательства	409	425	306	6,3	5,39	3,11	0,91	-2,28
Итого по разделу V	2605	2626	3030	40,2	33,3	30,8	-	-
Баланс	6488	7886	9839	100	100	100	-	-

Проанализировав пассивы предприятия можно увидеть, что на конец отчетного года основными источниками формирования пассивов являются собственные средства. Собственный капитал предприятия увеличивается, что говорит о росте его финансовой устойчивости. Наибольший удельный вес приходится на резервный капитал и нераспределенную прибыль, что говорит о том, что предприятие развивается, и увеличиваются продажи. В структуре заемного капитала преобладают краткосрочные обязательства.

На рисунке 1.5 отобразим диаграмму структуры пассивов предприятия, основанную на данных вертикального анализа. Из диаграммы, представленной ниже, мы увидим, что к концу 2017 года доля заемных средств уменьшается, а собственных – увеличивается.

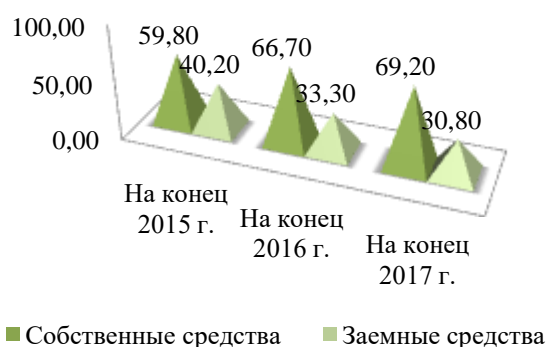


Рисунок 1.5 – Диаграмма структуры пассивов предприятия

1.3.2 Анализ ликвидности и платёжеспособности

Ликвидность предприятия – возможность покрывать долги предприятия в краткие сроки. Она определяется отношением активов баланса к пассивам баланса, где активы являются ликвидными средствами предприятия, а пассивы – это задолженности предприятия.

Ликвидность показывает финансовую стабильность предприятия. Составим итоги по каждой группе активов и пассивов и представим их в таблице 1.19.

Таблица 1.18 – Группировка активов и пассивов баланса

Актив	Значение			Пассив	Значение		
	На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.		На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.
А1. Наиболее ликвидные активы	2515	3331	4399	П1. Наиболее срочные обязательства	1718	1812	2352
А2. Быстро реализуемые активы	1373	1600	2086	П2. Краткосрочные пассивы	887	814	678
А3. Медленно реализуемые активы	414	662	1017	П3. Долгосрочные пассивы	0	0	0
А4. Трудно реализуемые активы	2186	2293	2337	П4. Постоянные пассивы	3883	5260	6809
Итого	6488	7886	9839	Итого	6488	7886	9839
Коэффициент общей ликвидности					1,54	1,95	2,14

Коэффициент общей ликвидности рассчитывается по формуле (1.1):

$$K_{ол} = \frac{A1.+0,5*A2.+0,3*A3.}{K1.+0,5*K2.+0,3*K3.} \quad (1.1)$$

где $K_{ол}$ – коэффициент общей ликвидности;

А1. – наиболее ликвидные активы;

А2. – быстро реализуемые активы;

А3. – медленно реализуемые активы;

К1. – наиболее срочные обязательства;

К2. – краткосрочные пассивы;

К3. – долгосрочные пассивы.

С помощью данной формулы рассчитывается коэффициент ликвидности на каждый год. Коэффициент общей ликвидности представлен в таблице 1.19 в последней строке. С помощью подсчета по формуле (1.1) видно, что коэффициент общей ликвидности из года в год увеличивается, что говорит о том, что ликвидность предприятия все больше возрастает.

Необходимо провести проверку выполнения условий ликвидности баланса, представим результаты в таблице 1.20.

Таблица 1.20 – Проверка выполнения условий абсолютной ликвидности баланса

Условия абсолютной ликвидности	2015 год	2016 год	2017 год
$A1 \geq П1$	+	+	+
$A2 \geq П2$	+	+	+
$A3 \geq П3$	+	+	+
$A4 \leq П4$	+	+	+

Из таблицы 1.20 видно, что баланс предприятия является абсолютно ликвидным.

Рассчитаем относительные показатели оценки ликвидности с помощью формул (1.2 – 1.7).

Чистый оборотный капитал (ЧОК) – свободные средства в обороте организации. Рассчитывается по формуле (1.2):

$$\text{ЧОК} = \text{Об}_A - \text{КО}, \quad (1.2)$$

где, Об_A - оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{\text{а.л.}}$) определяет, насколько предприятие обеспечено денежными средствами, чтобы гасить краткосрочные

обязательства в короткий промежуток времени. Расчёт произведём по формуле (1.3):

$$K_{a.l.} = \frac{ДС}{КО}, \quad (1.3)$$

где ДС – денежные средства.

Коэффициент срочной ликвидности ($K_{c.l.}$) определяет способность предприятия гасить текущие обязательства с помощью наиболее ликвидных активов. Рассчитывается по формуле (1.4):

$$K_{c.l.} = \frac{КрФВ + ДС}{КО}, \quad (1.4)$$

где $КрФВ$ – краткосрочные финансовые вложения.

Коэффициент промежуточной ликвидности ($K_{п.л.}$), отражает в себе возможность погашения всех краткосрочных обязательств за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию (формула 1.5):

$$K_{п.л.} = \frac{ДС + КрФВ + ДЗ}{КО}, \quad (1.5)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Ликвидность – способность активов быть быстро проданными по цене, близ лежащей рыночной.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{т.л.}$) характеризует способность предприятия, за счет оборотных активов, погашать текущие обязательства, рассчитывается по формуле (1.6):

$$K_{т.л.} = \frac{ДС + КрФВ + ДЗ + З}{КО}, \quad (1.6)$$

где З – запасы.

Коэффициент собственной платежеспособности ($K_{с.п.}$) позволяет определить способность организации возместить краткосрочные обязательства за счет чистых оборотных активов. Рассчитывается по формуле (1.7):

$$K_{с.п.} = \frac{ЧОК}{КО}. \quad (1.7)$$

Относительные показатели оценки ликвидности отражены в таблице 1.21.

Таблица 1.21 – Относительные показатели оценки ликвидности

Наименование показателя	Норматив	Значение показателя		
		На конец 2015г.	На конец 2016г.	На конец 2017г.
Чистый оборотный капитал, тыс.руб.	—	1697	2967	4472
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15–0,2	0,77	1,01	1,25
Коэффициент срочной ликвидности	0,5–0,8	0,97	1,27	1,45
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,5–0,8	1,2	1,59	1,88
Коэффициент текущей ликвидности	1–2	1,36	1,84	2,21
Коэффициент собственной платёжеспособности	—	0,65	1,13	1,48

Показатели оценки ликвидности представлены на рисунке 1.6

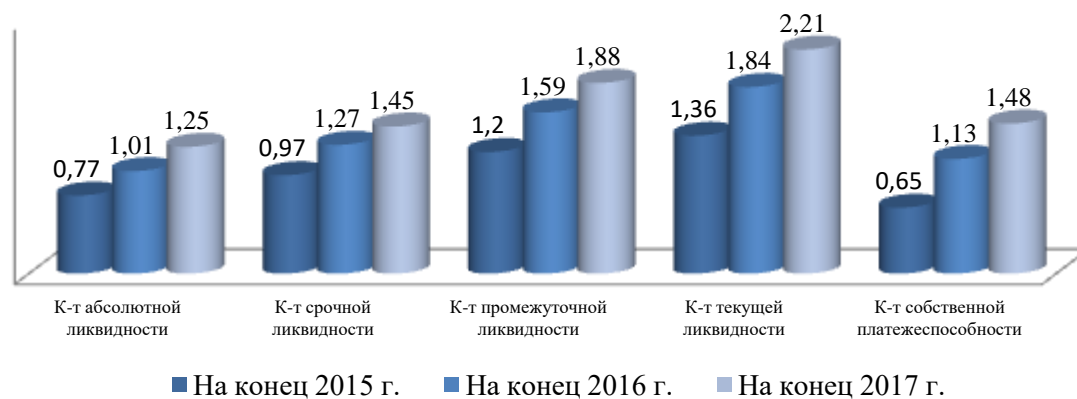


Рисунок 1.5 – Показатели оценки ликвидности

Из таблицы 1.21 видно, что увеличиваются значения показателей ликвидности. Это происходит благодаря увеличению количества запасов, дебиторской задолженности, финансовых вложений и денежных средств.

Коэффициент абсолютной ликвидности на 2017 превысил нормативные значения, что говорит о возможности предприятия погасить все задолженности и еще останутся деньги.

Такая тенденция наблюдается у всех подсчетов коэффициентов, это говорит о том, что предприятие без проблем может погасить все свои обязательства. Но так же это означает, что деньги у предприятия лежат без дела и это может указывать на неэффективное управление денежными средствами.

1.3.3 Анализ финансовой устойчивости

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату (месяц, квартал, год) позволяет определить на сколько рационально предприятие управляет собственным и заемным капиталом в течении периода, предшествующего этой дате. Для финансовой устойчивости характерны превышение доходов над расходами, маневрирование свободными денежными средствами и эффективное их использование в процессе текущей деятельности.

К собственным финансовым ресурсам, которыми располагает предприятие, относят чистую (нераспределённую) прибыль и амортизационные отчисления.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов представленных ниже (формулы 1.8 – 1.13) [9].

Наличие собственных оборотных средств (СОС) на конец расчетного периода устанавливают по формуле (1.8):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА}, \quad (1.8)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (СДИ) определяют по формуле (1.9):

$$\text{СДИ} = \text{СК} - \text{ВОА} + \text{ДКЗ}, \quad (1.9)$$

где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы.

Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ) определяется как (формула 1.10):

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ}, \quad (1.10)$$

где ККЗ – краткосрочные кредиты и займы.

В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования:

Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (формула 1.11):

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}, \quad (1.11)$$

где $\Delta \text{СОС}$ – прирост (излишек) собственных оборотных средств;

З – запасы.

Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов ($\Delta \text{СДИ}$) определяется по формуле (1.12):

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З}. \quad (1.12)$$

Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов ($\Delta \text{ОИЗ}$) исчисляется по формуле (1.13):

$$\Delta \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З}. \quad (1.13)$$

Анализ финансовой устойчивости предприятия представлен в таблице 1.22.

Таблица 1.22 – Определение типа финансовой устойчивости

В рублях

Наименование показателей	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.
Источники собственных средств	3883	5260	6809
Основные средства и иные внеоборотные активы	2186	2293	2337
Наличие собственных оборотных средств (п.1 – п.2)	1697	2967	4472
Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п.3 + п.4)	1697	2967	4472
Краткосрочные кредиты и займы	2605	2626	3030
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п.5 + п.6)	4302	5593	7502
Величина запасов и затрат	414	662	1017
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств (п.3-п.8)	1283	2305	3455
Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п.5-п.8)	1283	2305	3455
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов и затрат (п.7 – п.8)	3888	4931	6485
Тип финансовой ситуации	S=(1;1;1)	S=(1;1;1)	S=(1;1;1)

Из таблицы 1.22 видим, что на протяжении всего рассматриваемого периода финансовая устойчивость абсолютная. Это говорит о том, что предприятие имеет большое количество собственных оборотных средств для оплаты величины запасов и затрат, и это же позволяет организации не зависеть от внешних кредиторов.

Далее, для исследования изменений устойчивости положения предприятия и проведения сравнительного анализа воспользуемся рядом коэффициентов финансовой устойчивости (формулы 1.14 – 1.19).

Коэффициент финансовой независимости (Кфн), означающий долю собственного капитала в валюте баланса, рассчитывается по формуле (1.14):

$$K_{\text{фн}} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (1.14)$$

где ВБ – валюта баланса.

Коэффициент задолженности (K_z) рассчитывается по формуле (1.15):

$$K_z = \frac{ЗК}{СК}, \quad (1.15)$$

где $ЗК$ – заемный капитал.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{сос}$), определяющий долю чистого оборотного капитала в оборотных активах предприятия, рассчитывается по формуле (1.16):

$$K_{сос} = \frac{СОС}{ОБА}. \quad (1.16)$$

Коэффициент самофинансирования предприятия (K_c), который определяет возможность покрытия заёмных средств собственным капиталом, рассчитывается по формуле (1.17):

$$K_c = \frac{СК}{ЗК}. \quad (1.17)$$

Коэффициент маневренности ($K_{манев}$) рассчитывается по формуле (1.18):

$$K_{манев} = \frac{СОС}{СК}. \quad (1.18)$$

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ($K_{м/и}$) рассчитывается по формуле (1.19):

$$K_{м/и} = \frac{ОБА}{ВНА}, \quad (1.19)$$

где $ОБА$ – оборотные активы.

Представим результаты расчетов в таблице 1.23.

Таблица 1.23 — Относительные показатели оценки финансовой устойчивости

Наименование показателя	Норматив	Значения		
		На конец 2015 года	На конец 2016 года	На конец 2017 года
Коэффициент финансовой независимости	более 0,5	0,6	0,67	0,69
Коэффициент самофинансирования	более 1	1,49	2	2,25
Коэффициент задолженности	менее 0,67	0,67	0,5	0,45
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	более 0,1	0,39	0,53	0,6
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,44	0,56	0,66
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	-	1,97	2,44	3,21

За анализируемый период коэффициент финансовой независимости возрастает, что говорит о независимости предприятия от сторонних организаций.

В связи с тем, что собственный капитал предприятия увеличивается на протяжении всего периода и в 2017 году коэффициент самофинансирования составил 2,25, что больше норматива, а это означает, что предприятие способно покрыть все заемные средства за счет собственного капитала.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец 2017 г. составил 0,6, что свидетельствует об обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.

Коэффициент маневренности показывает какая часть собственного оборотного капитала предприятия находится в обороте. В 2017 году стал выше нормы, что показывает высокую долю оборотных средств в оборотном капитале.

Коэффициент соотношения мобильных иммобилизованных активов указывает, сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных активов. По расчетам видно, что на конец 2017 года коэффициент составляет 3,21, что выше, если сравнивать с предыдущими периодами.

1.3.4 Анализ деловой активности

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обусловлена его деловой активностью, которая зависит от широты рынков сбыта продукции, его деловой репутации, степени выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, уровня эффективности использования ресурсов и устойчивости экономического роста.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики финансовых коэффициентов оборачиваемости [9].

Рассчитаем показатели деловой активности и оборачиваемости за 2015 – 2017 гг. и продолжительность одного оборота по каждому показателю на основе данных из отчета о финансовых результатах предприятия (Приложение Д).

Для расчетов используются формулы представленные ниже (формулы 1.20 – 1.27).

Коэффициент оборачиваемости активов ($Об_A$) рассчитывается по формуле (1.20):

$$Об_A = \frac{B}{\bar{A}}, \quad (1.20)$$

где \bar{A} – среднегодовая сумма активов.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов ($Об_{ВНА}$) рассчитывается по формуле (1.21):

$$Об_{ВНА} = \frac{В}{\overline{ВНА}}, \quad (1.21)$$

где В – выручка от реализации услуг;

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

Коэффициент оборачиваемости запасов ($Об_з$) рассчитывается по формуле (1.22):

$$Об_з = \frac{C/c}{\bar{з}}, \quad (1.22)$$

где $\bar{з}$ – среднегодовая сумма запасов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($Об_{дз}$) характеризующий число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью за период и рассчитывается по формуле (1.23):

$$Об_{дз} = \frac{В}{\overline{ДЗ}}, \quad (1.23)$$

где В – выручка от реализации услуг;

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

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($Об_{ск}$) рассчитывается по формуле (1.24):

$$Об_{ск} = \frac{В}{\overline{СК}}, \quad (1.24)$$

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

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($Об_{кз}$) рассчитывается по формуле (1.25):

$$Об_{кз} = \frac{В}{\overline{КЗ}}, \quad (1.25)$$

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

Фондоотдача (Ф) рассчитывается по формуле (1.26):

$$Ф = \frac{В}{\overline{ОС}}, \quad (1.26)$$

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

Фондоемкость (Ф_е) рассчитывается по формуле (1.27):

$$Ф_е = \frac{\overline{ОС}}{В}, \quad (1.27)$$

В таблице 1.24 представлены значения показателей деловой активности.

Таблица 1.24 — Показатели оценки деловой активности

Наименование показателя	Значение	
	За 2016 год	За 2017 год
Показатели оборачиваемости активов		
Коэффициент оборачиваемости активов, об./год	4,44	4,38
Продолжительность одного оборота активов, дн.	82,21	83,33
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, об./год	6,45	5,93
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дн.	56,59	61,55
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов, об./год	14,25	16,76
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов, дн.	25,61	21,78
Коэффициент оборачиваемости запасов, об./год	45,39	34,56

Окончание таблицы 1.24

Наименование показателя	Значение	
	За 2016 год	За 2017 год
Продолжительность одного оборота запасов, дн.	8,04	10,56
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об./год	43,75	36,53
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дн	8,34	9,99
Показатели оборачиваемости собственного капитала и кредиторской задолженности		
Коэффициент оборачиваемости собственного капитал, об./год	6,98	8,85
Продолжительность одного оборота собственного капитала, дн.	52,29	41,24
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об./год	18,08	18,64
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, дн.	20,19	19,58
Фондоотдача	22,23	33,91

Посмотрев таблицу 1.24 можно сказать, что рост коэффициента оборачиваемости активов, оборотных активов, запасов показывает нам, как эффективность этих активов возрастает. Снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, что клиенты стали медленнее платить по своим обязательствам. Отметим, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (18,64 на конец 2017г.) меньше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности (36,53 на конец 2017г.), что показывает хорошую платежеспособность посетителей и они оплачивают услуги ресторана чаще, чем предприятие платит по своим обязательствам. Рост коэффициента оборачиваемости собственного капитала означает, что вложения окупаются быстрее, чем в прошлые периоды. Рост фондоотдачи показывает, что каждый рубль вложенный в основные средства приносит 33,91 рубля дохода. Это говорит о возможности предприятия использовать свои основные средства эффективно.

1.3.5 Анализ финансового результата

Экономическую эффективность деятельности предприятия выражают показателями рентабельности (доходности). На практике следует различать показатели экономической и финансовой рентабельности. Экономическая рентабельность – параметр, исчисленный исходя из величины прогнозной прибыли, отраженной в бизнес плане инвестиционного или инновационного проекта. Финансовую рентабельность определяют на базе реальной прибыли, включенной в финансовую (бухгалтерскую) отчетность предприятия [9].

Показатели оценки рентабельности предприятия рассчитываются по формулам (1.28 – 1.37) представленным ниже.

Рентабельность реализованной продукции ($R_{РП}$) определяется по формуле (1.28):

$$R_{РП} = \frac{\Pi_p}{B}, \quad (1.28)$$

где Π_p – прибыль от реализации товаров (работ, услуг);

B – выручка.

Рентабельность производства ($R_{П}$) определяется по формуле (1.29):

$$R_{П} = \frac{\Pi_H}{ПС_{РП}}, \quad (1.29)$$

где Π_H – прибыль до налогообложения;

$ПС_{РП}$ – полная себестоимость реализации продукции.

Рентабельность совокупных активов R_A характеризует величину прибыли, приходящейся на каждый рубль совокупных активов и определяется по формуле (1.30):

$$R_A = \frac{\text{ЧП}}{A}, \quad (1.30)$$

где ЧП – чистая прибыль;

\bar{A} – средняя стоимость активов за расчетный период.

Рентабельность внеоборотных активов ($P_{\text{ВОА}}$) позволяет определить величину прибыли, приходящейся на каждый рубль внеоборотных активов, рассчитывается по формуле (1.31):

$$P_{\text{ВОА}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{\text{ВОА}}}, \quad (1.31)$$

где $\bar{\text{ВОА}}$ – средняя стоимость внеоборотных активов за расчетный период.

Рентабельность оборотных активов ($P_{\text{ОА}}$) определяет величину прибыли, приходящейся на каждый рубль оборотных активов, и рассчитывается по формуле (1.32):

$$P_{\text{ОА}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{\text{ОА}}}, \quad (1.32)$$

где $\bar{\text{ОА}}$ – средняя стоимость оборотных активов за расчетный период;

ЧП – чистая прибыль.

Рентабельность чистого оборотного капитала ($P_{\text{ЧОК}}$) рассчитывается по формуле (1.33):

$$P_{\text{ЧОК}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{\text{ЧОК}}}, \quad (1.33)$$

где $\bar{\text{ЧОК}}$ – средняя стоимость чистого оборотного капитала за расчетный период.

Рентабельность собственного капитала ($P_{\text{СК}}$) характеризует величину чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль собственного капитала (формула (1.34):

$$P_{\text{СК}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{\text{СК}}}, \quad (1.34)$$

где $\overline{СК}$ – средняя стоимость собственного капитала за расчетный период.

Рентабельность инвестиций ($P_{И}$) определяется по формуле (1.35):

$$P_{И} = \frac{ЧП}{\bar{И}}, \quad (1.35)$$

где $\bar{И}$ – средняя стоимость инвестиций за расчетный период.

Рентабельность инвестиций указывает величину чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль инвестиций.

Инвестиции являются неотъемлемой частью современной экономики, они обозначают размещение капитала с целью получения прибыли.

Значение стоимости инвестиций определяется по формуле (1.36):

$$И = СК + ДО, \quad (1.36)$$

где ДО – долгосрочные обязательства;

СК – собственный капитал.

Рентабельность продаж – это показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль.

Значение рентабельности продаж определяется по формуле (1.37):

$$P_{ПР} = \frac{ВП}{ВР}, \quad (1.37)$$

где ВП – валовая прибыль;

ВР – выручка от реализации.

В таблице 1.25 представлены расчетные значения представленных выше показателей рентабельности.

Таблица 1.25 — Показатели оценки рентабельности

Наименование показателя	Значение, %	
	За 2016 год	За 2017 год
Показатели рентабельности и реализации продукции и рентабельность активов		
Рентабельность реализованной продукции	20,05	22,41
Рентабельность производства	22,28	26,1
Рентабельность совокупных активов	75,71	85,44
Рентабельность внеоборотных активов	238,71	302,5
Рентабельность оборотных активов	108,05	106,96
Рентабельность чистого оборотного капитала	95,58	93,35
Показатели рентабельности собственного капитала, инвестиций и продаж		
Рентабельность собственного капитала	116,94	116,05
Рентабельность инвестиций	116,94	116,05
Рентабельность продаж	17,32	19,76

На основе полученных в таблице 1.25 показателей можно сказать, что на конец 2017 года:

- на 1 рубль полных затрат приходится 22 копейки прибыли от реализации (рентабельность реализованной продукции);
- на 1 рубль производственных ресурсов приходится 26 копеек прибыли до налогообложения (рентабельность производства);
- на 1 рубль совокупных активов приходится 85 копеек чистой прибыли (рентабельность совокупных активов);
- на 1 рубль внеоборотных активов приходится 3 рубля чистой прибыли (рентабельность внеоборотных активов);
- на 1 рубль оборотных активов приходится 1,07 рубля чистой прибыли (рентабельность оборотных активов);
- на 1 рубль собственного капитала приходится 1,16 рубля чистой прибыли (рентабельность собственного капитала);
- на 1 рубль инвестиций приходится 1,16 рубля чистой прибыли (рентабельность инвестиций);

– на 1 рубль объема продаж приходится 20 копеек рубля прибыли от продаж (рентабельность продаж).

Так же из таблицы 1.25 видно, что за 2017 год незначительно изменились показатели рентабельности реализованной продукции, оборотных активов, собственного капитала, продаж, инвестиций. Некоторые же показатели значительно изменились. Так, например, рентабельность производства увеличилась с 275,7% до 381,65%, а рентабельность внеоборотных активов увеличилась с 238,71% до 302,5%, это связано с увеличением прибыли предприятия. Рентабельность чистого оборотного капитала снизилась с 95,58% до 93,35%, это вызвано тем, что ЧОК увеличивается быстрее чистой прибыли.

Выводы по разделу один

Предприятие ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» - является одним из лучших местом общественного питания в городе Кыштым. Ресторан «Caramel'» специализируется на европейской кухне высокого качества, большом ассортименте алкогольной продукции и профессиональных паровых коктейлях.

Основной миссией ресторана «Caramel'» является предоставление гостям ресторана вкусных и качественных блюд и сервиса.

При анализе внешней и внутренней среды выявлены сильные и слабые стороны предприятия, а также возможности и угрозы, влияющие на развитие предприятия, так же была проведена их количественная оценка.

Так, при анализе макросреды (PEST – анализ) и микросреды («Пять конкурентных сил М.Портера») было выявлено, что доминирующими возможностями предприятия являются:

- ужесточение старых законов и внедрение новых;
- внедрение новых производственных технологий;
- низкий уровень власти поставщиков.

Доминирующими угрозами являются:

- ужесточение старых законов и внедрение новых;

– рост инфляции.

Далее было построено проблемное поле, в котором предложены мероприятия по устранению выявленных проблем. По результатам SWOT-анализа первоочередным мероприятием было признано «введение нового производства на предприятие», получившее наибольшее количество баллов.

Горизонтальный и вертикальный анализы балансов предприятия ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» за рассматриваемый период (2015 – 2017 годы) показали, что в течение трех лет доля заемного капитала снижалась.

Анализ ликвидности показал, что коэффициент абсолютной ликвидности больше нормативного значения за рассматриваемый период (на конец 2017 года равен 1,48), что указывает на обеспеченность предприятия деньгами для погашения краткосрочных обязательств.

Предприятие за рассматриваемый период имеет абсолютную устойчивость. Это значит, что предприятие имеет достаточное количество собственных оборотных средств для покрытия величины запасов и затрат, это же позволяет предприятию не зависеть от внешних кредиторов.

Анализ рентабельности предприятия говорит о том, что предприятие на конец 2017 года имеет хорошие показатели рентабельности.

На основе проведенного стратегического анализа было выбрано наиболее значимое для организации мероприятие «введение нового производства на предприятии». Так же финансовый анализ предприятия показал абсолютную устойчивость предприятия и достаточную обеспеченность собственными средствами. Базисные документы – баланс и отчет о финансовых результатах ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ».

2 РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА НАПРАВЛЕННОГО НА УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Сравнительная оценка результатов диагностики

Анализ внешней среды предприятия показал, что самыми главными угрозами среды, влияющими на данное предприятие, являются ужесточение старых законов и внедрение новых, а так же непрекращающийся рост инфляции.

В свою очередь при анализе внешней среды были выявлены такие возможности, как: ужесточение старых законов и внедрение новых, появление новых производственных технологий, низкий уровень власти поставщиков.

Самыми важными факторами внутренней среды являются соответствие меню ресторана потребностям различных групп потребителей, гарантия качества и здорового питания.

Слабой стороной предприятия при анализе внутренней среды был выявлен такой фактор, как: установлены цены среднего уровня.

При количественной оценке SWOT – факторов мы выявили самое приоритетное мероприятие для улучшения предприятия – организация нового производства – фирменных пирожных (данное предприятие по результатам анализа получило наибольшее количество баллов).

Исходя из произведенного финансового анализа можно увидеть, что предприятие имеет абсолютную устойчивость, рентабельно, а коэффициент ликвидности превышает нормативные значения. Все это говорит о эффективном функционировании предприятия. На конец 2017 года на балансе предприятия имеются денежные средства в размере 9839 тыс. рублей, часть из которых будет направлена на реализацию проекта.

Проект, выбранный по результатам проведенного SWOT – анализа должен помочь расширить ассортимент продукции ресторана, за счет чего могут быть привлечены новые посетители, наряду с этим сократятся издержки предприятия.

Далее рассмотрим инвестиционный проект развития предприятия ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» за счет расширения ассортимента продукции. Суть проекта заключается в разработке производства фирменных пирожных.

2.2 Разработка системы управления проектом

Система управления проектами (СУП) – набор инструментов, методов, ресурсов и процедур, используемых для управления проектом. Она может быть как формальной, так и неформальной и помогает менеджеру проекта эффективно завершить проект. Так же СУП – это ряд процессов и связанных с ними функций контроля, объединенных в единую целенаправленную структуру[12].

2.2.1 Описание проекта

В данном проекте разрабатывается производство новой продукции – изготовление фирменных пирожных.

Маленькие фирменные пирожные, такие как кейк-попсы, все больше набирают популярность в России. Хотя родиной данных мини – пирожных является Америка, в России уже открыто не малое количество кондитерских и пекарен, основанных на продвижении маленьких сладостей. Ими дополняют праздничные торжества, а иногда даже заменяют и праздничные торты, устанавливая на мероприятиях кэнди бары (столы с множеством мини – пирожных). Рынок мини – пирожных в России достаточно молодой, но быстро развивающийся и завоевывает сердца городов – мегаполисов, но в маленьких городках почти невозможно найти данный десерт еще и по доступной цене.

Методом мониторинга ресторанов, кафе, кондитерских и пекарен города Кыштыма было выявлено, что ни одно из предприятий не занимается изготовлением кейк – попсов. Так же был проведен опрос среди горожан, с помощью которого было определено, что ни одно из предприятий не изготавливает достаточно вкусные и качественные кондитерские изделия. Средняя цена на

рынке мини – пирожных составляет 900 рублей за самую маленькую коробочку (6 штук). Около 57% опрошенных дали ответ о неготовности платить такие суммы за изделия в малых размерах, 31% отметили что готовы платить и больше за высокое качество продукции и 12% не употребляют сладкое вообще.

С помощью анализа макроэкономического окружения было определено, что употребление мини – пирожных больше свойственно детям и женщинам, ведь именно они большие любители сладкого и необычного. Процент потребителей мини – пирожных среди детей и женщин очень большой и составляет 69%, но среди мужчин процент значительно ниже – 17%. Дети являются основной силой, определяющей развитие рынка сладостей и именно на них производители направляют свои рекламные компании.

На Российском рынке данное производство не сильно развито, поэтому не многие потребители знают что такое кейк-попсы. Но с каждым годом спрос на данные кондитерские изделия возрастает все больше. И их изготовление – это большой шанс приумножить доходы предприятия, получив действительно востребованное производство.

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод, что данная тема актуальна в любое время.

Моделирование проекта выполняется в программном продукте Project Expert.

Дата начала проекта – 16.07.2018. Продуктом проекта являются фирменные пирожные, дата начала производства которых – 13.08.2018.

2.2.2 Окружение проекта

Основной валютой проекта являются рубли. Налогообложение будет осуществляться по общепринятой системе. В бюджет будут осуществляться такие выплаты налога как: на прибыль, на добавленную стоимость, на имущество и социальные выплаты. Ставки данных налогов отражены в таблице 2.1

Таблица 2.1 – Налоги проекта

Наименование налога	Периодичность выплат	В процентах
		Ставка налога
Налог на прибыль	Год	20
НДС	Квартал	18
Налог на имущество	Год	2,2
Социальные выплаты	Месяц	30

Как сообщает Центральный Банк РФ в течение 2017 года наблюдалось снижение уровня инфляции, и к концу года инфляция составила около 2,5%. В 2018 ЦБ РФ по их сообщениям к концу года значение инфляции не должно превышать 3,8% . В 2019 году ЦБ так же обещает снижение инфляции, к концу года до 4,1% [13].

2.2.3 Сетевой график выполнения работ проекта

Сетевой график (СГ) – это динамическая модель проекта, которая отражает последовательность и зависимость работ, необходимых для успешного завершения проекта. СГ отражает сроки выполнения запланированных работ и ресурсы, необходимые для их выполнения, а так же прямые финансовые затраты, возникающие при реализации этих работ.

Основной целью использования СГ является эффективное планирование и управление работами и ресурсами проекта. При этом, под ресурсами в данном контексте понимается как оборудование, производственные мощности или денежные средства, так и трудовые ресурсы, внутренние или внешние для организации, выполняющей проект.

Наибольшая эффективность применения СГ достигается при его использовании для планирования проектов или отдельных взаимосвязанных работ. СГ позволяет довольно точно определить плановые сроки завершения проекта и выявить возможные варианты их сокращения. И, что более важно, СГ позволяет на ранней стадии планирования проекта выявить критический путь. Кроме этого СГ позволяет осуществлять базовый контроль над ходом работ проекта, их сроками и исполнением бюджета [14].

Ожидаемая продолжительность работы ($t_{ij \text{ож}}$) рассчитывается исходя из минимальной ($t_{ij \text{min}}$) (при благоприятных условиях работы) и максимальной ($t_{ij \text{max}}$) (при неблагоприятных условиях) оценок продолжительности выполняемых работ по формуле 2.1:

$$t_{ij \text{ож}} = 0,6t_{ij \text{min}} + 0,4t_{ij \text{max}}, \quad (2.1)$$

При помощи формулы 2.1 отразим ожидаемую продолжительность работ проекта в таблице 2.2. величина ожидаемой продолжительности работ проекта в таблице округлена до целых чисел.

Таблица 2.2 – Перечень работ проекта

В днях					
Номер работы	Код работы	Описание работы	Min продолжительность	Ожидаемая продолжительность	Max продолжительность
1	2	3	4	5	6
1	0 – 1	Исследование рынка	1	3	5
2	1 – 2	Проведение организационного собрания	1	1	2
3	2 – 4	Указ о проведении работ по проекту	1	1	2
4	2 – 3	Назначение ответственных по проведению проекта	1	2	4
5	4 – 7	Выбор компании – поставщика необходимых товаров	1	2	4
6	3 – 5	Согласование требований с учредителем	2	3	5
7	5 – 6	Разработка программы введения новой продукции	6	8	11
8	5 – 10	Найм персонала и обучение	9	11	14
9	6 – 11	Разработка регламента для работы	2	3	5
10	7 – 8	Покупка расточного шкафа «GARBIN L8» и тестомеса промышленного «Hurakan HKN-20SN»	1	1	2
11	8 – 9	Доставка расточного шкафа «GARBIN L8» и тестомеса промышленного «Hurakan HKN-20SN»	1	1	2
12	9 – 11	Установка и монтаж оборудования	14	16	19

Окончание таблицы 2.2

Номер работы	Код работы	Описание работы	Min продолжительность	Ожидаемая продолжительность	Max продолжительность
1	2	3	4	5	6
13	10 – 11	Проведение инструктажа, подписание документов	5	6	7
14	11 – 12	Производство	1	1	2

Начальное событие СГ на раннем сроке его свершения допускается равным нулю. Ранний срок свершения промежуточного события рассчитывается как сумма раннего срока, непосредственно предшествующего данному, и ожидаемой длительности работы, соединяющей эти события (формула 2.2):

$$t_{pi} = t_{pj} + t_{ijож} , \quad (2.2)$$

где t_{pj} – время раннего начала работы предшествующего события;

$t_{ijож}$ – продолжительность работы.

При расчете окончания завершающего события СГ ранний срок принимается в качестве его же позднего срока свершения, так как завершающее событие не обладает резервом времени.

Поздний срок свершения промежуточного события рассчитывается как разность между поздним сроком свершения события, непосредственно следующего за данным, и ожидаемой длительностью работы, соединяющей эти события (формула 2.3):

$$t_{pi} = t_{pj} - t_{ijож} , \quad (2.3)$$

где t_{pj} – срок позднего окончания следующего события.

У событий, для которых поздний срок свершения больше раннего образуется резерв времени. Если поздний срок свершения исходного события получается равным нулю, значит расчеты поздних сроков свершения событий СГ являются правильными.

Резерв же времени образуется у тех событий, для которых поздний срок свершения больше раннего, соответственно, не лежащих на критическом пути, и равен их разности (формула 2.4):

$$R_i = t_{pi} - t_{pi} , \quad (2.4)$$

где t_{pi} - срок позднего начала события.

Параметры событий сетевого графика представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Параметры событий сетевого графика

Номер события	Срок свершения		Резерв времени
	Ранний	Поздний	
0	0	0	0
1	3	3	0
2	4	4	0
3	6	6	0
4	5	7	1
5	9	9	0
6	17	23	6
7	7	8	1
8	8	9	1
9	9	10	1
10	20	20	0
11	26	26	0
12	27	27	0

Как видно из таблицы 2.3 СГ состоит из 12 событий. Далее рассчитаем параметры работ СГ (временные параметры работ), к которым относятся:

- ранний срок начала работы;
- поздний срок окончания работы;
- ранний срок окончания работы;
- поздний срок начала работы;
- полный резерв времени работы;
- частный резерв времени работы I и II рода;
- свободный (независимый) резерв времени работы;
- коэффициент напряженности работы.

Полный резерв времени работы (R_{nij}) рассчитывается путем разности позднего срока свершения её конечного события, раннего срока свершения её начального события и её ожидаемой продолжительности (формула 2.5):

$$R_{nij} = t_{nj} - t_{pi} - t_{ijож} \quad (2.5)$$

Частный резерв времени первого рода (R_{rIij}) определяется с помощью вычитания из позднего срока окончания, позднего срока начала (t_{ni}) и её ожидаемой продолжительности (формула 2.6):

$$R_{rIij} = t_{nj} - t_{ni} - t_{ijож} \quad (2.6)$$

Частный резерв времени второго рода (R_{rIIij}) рассчитывается путем разности раннего срока окончания (t_{pj}), раннего срока начала и её ожидаемой продолжительности (формула 2.7):

$$R_{rIIij} = t_{pj} - t_{pi} - t_{ijож} \quad (2.7)$$

Свободный резерв времени работы (R_{cij}) рассчитывается путем разности раннего срока свершения конечного события (t_{pj}), позднего срока свершения начального события (t_{ni}) и ожидаемой продолжительности ($t_{ijож}$). Он рассчитывается по формуле 2.8:

$$R_{cij} = t_{pj} - t_{ni} - t_{ijож} \quad (2.8)$$

Величина коэффициента напряженности (K_{Hij}) рассчитывается, как отношение разности максимального пути, проходящего через работу (T), и продолжительности части критического пути, расположенном на рассматриваемом пути (t_k), к разности продолжительности критического пути (T_k) и величины (t_k) (формула 2.9):

$$K_{Hij} = \frac{T - t_k}{T_k - t_k} \quad (2.9)$$

Коэффициент напряженности равен единице в том случае, если работа лежит на критическом пути и не является мнимой.

В зависимости от значения коэффициента напряженности работы попадают в одну из трех зон напряженности: критическую (если $0,8 \leq K_{Hij} \leq 1$); промежуточную (если $0,5 \leq K_{Hij} < 0,8$); резервную (если $K_{Hij} < 0,5$)

Сложность сетевого графика можно оценить с помощью коэффициента сложности (K_c), формула 2.10:

$$K_c = \frac{n_{\text{раб}}}{n_{\text{соб}}}, \quad (2.10)$$

где $n_{\text{раб}}$ – количество работ СГ;

$n_{\text{соб}}$ – количество событий СГ.

Данный сетевой график содержит 12 событий, связанных 14 работами. Согласно формуле 2.10, коэффициент сложности сетевого графика получился равным 1,2, это значит, что данный СГ является простым. Параметры работ сетевого графика представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Параметры работ сетевого графика

Код работ	Ожидаемая продолжительность	Сроки начала		Сроки окончания		Резервы времени				Коэффициент напряженности
		Ранний (РН)	Поздний (ПН)	Ранний (РО)	Поздний (ПО)	Полный	Частный 1 рода	Частный 2 рода	Свободный	
0 – 1	3	0	0	3	3	0	0	0	0	1,00
1 – 2	1	3	3	4	4	0	0	0	0	1,00
2 – 4	1	4	4	5	7	2	2	0	0	0,95

В днях

Окончание таблицы 2.4

Код работ	Ожидаемая продолжительность	Сроки начала		Сроки окончания		Резервы времени				Коэффициент напряженности
		Ранний (РН)	Поздний (ПН)	Ранний (РО)	Поздний (ПО)	Полный	Частный 1 рода	Частный 2 рода	Свободный	
2 – 3	2	4	4	6	6	0	0	0	0	1,00
4 – 7	2	5	5	7	8	1	1	0	0	0,95
3 – 5	3	6	6	9	9	0	0	0	0	1,00
5 – 6	8	9	9	17	23	6	6	0	0	0,65
5 – 10	11	9	9	20	20	0	0	0	0	1,00
6 – 11	3	17	17	26	26	0	0	6	6	0,65
7 – 8	1	7	7	8	9	1	1	0	0	0,95
8 – 9	1	8	8	9	10	1	1	0	0	0,95
9 – 11	16	9	9	26	26	0	0	1	1	0,95
10 – 11	6	20	20	26	26	0	0	0	0	1,00
11 – 12	1	26	26	27	27	0	0	0	0	1,00

К критической зоне относятся работы 2 – 4, 4 – 7, 7 – 8, 8 – 9, 9 – 11. К промежуточной зоне: 5 – 6, 6 – 11. Сетевой график представлен в приложении В.

Календарный план проекта помогает взаимодействовать и достигать соглашений между участниками проекта по составу и срокам получения результатов.

В таблице 2.5 представлен календарный план предложенного мероприятия.

Таблица 2.5 — Календарный план

В днях			
Мероприятие	Длительность работы, дн.	Дата начала	Дата окончания
Прединвестиционный этап			
Исследование рынка	3	16.07.2018	18.07.2018
Инвестиционный этап			
Проведение организационного собрания	1	19.07.2018	19.07.2018
Указ о проведении работ по проекту	1	20.07.2018	20.07.2018
Назначение ответственных по проведению проекта	2	20.07.2018	21.07.2018

Окончание таблицы 2.5

Мероприятие	Длительность работы, дн.	Дата начала	Дата окончания
Выбор компании – поставщика необходимых товаров	2	21.07.2018	22.07.2018
Согласование требований с учредителем	4	22.07.2018	25.07.2018
Разработка программы введения новой продукции	8	26.07.2018	03.08.2018
Найм персонала и обучение	11	26.07.2018	06.08.2018
Разработка регламента для работы	3	04.08.2018	06.08.2018
Покупка расточного шкафа «GARBIN L8» и тестомеса промышленного «Hurakan HKN-20SN»	1	22.07.2018	22.07.2018
Доставка расточного шкафа «GARBIN L8» и тестомеса промышленного «Hurakan HKN-20SN»	1	23.07.2018	23.07.2018
Установка и монтаж оборудования	1	24.07.2018	24.07.2018
Проведение инструктажа, подписание документов	6	07.08.2018	12.08.2018
Эксплуатационный этап			
Производство	1	13.08.2018	-

Первая работа проекта относится к прединвестиционной фазе, не требует финансовых вложений.

На рисунке 2.1 календарный план представлен графически (диаграмма Ганта).

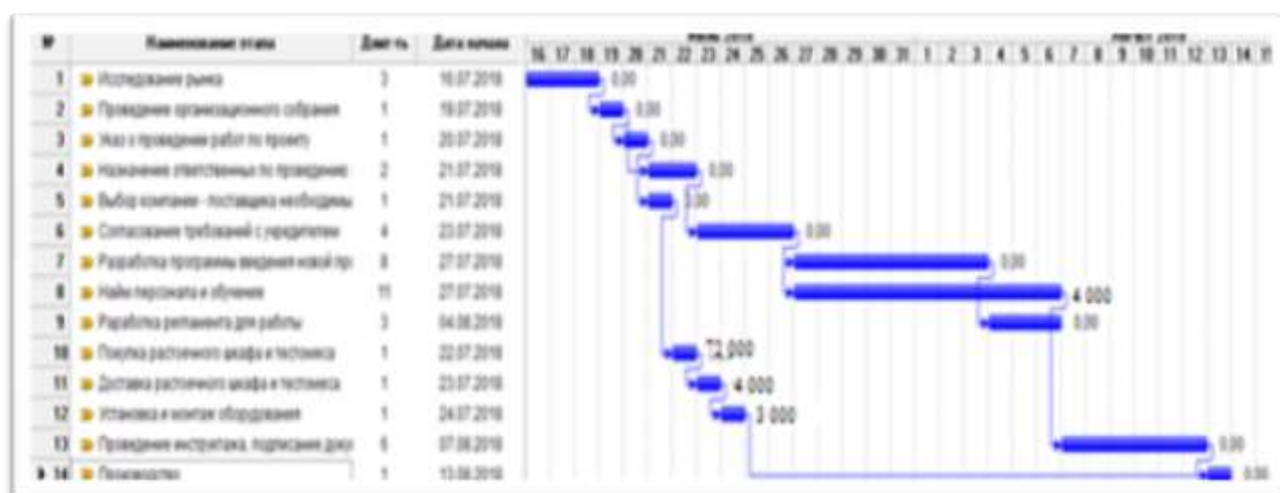


Рисунок 2.1 — Диаграмма Ганта

Как видно на диаграмме Ганта начало мероприятия запланировано на 16.07.2018 года. На 13.08.2018 запланировано начало производства по изготовлению фирменных мини – пирожных.

2.2.4 Вехи проекта

После построения сетевого графика и матрицы нужно определить главные вехи проекта. Вехи проекта позволяют анализировать и контролировать реализацию проекта на уровнях управления соответствующих этим вехам, а так же позволяют согласовать основные стадии разработки и реализации проекта.

Вехи отмечают существенные точки перехода, которые определяют дальнейший ход развития проекта. Достижение частных и промежуточных целей проекта, являющихся средствами в достижении общих целей (миссии проекта), удобно связывать с прохождением через вехи, как контрольные ключевые точки, помогающие определить, на какой стадии находится проект, оценить, достигнуты ли основные показатели состояния и сколько осталось времени, денег, ресурсов и конкретных работ до завершения проекта.

В соответствии с методом вех были выбраны ключевые события реализации проекта, свершение которых будет отслеживаться. Это события: 1, 4, 7, 10, 8.

План вех проекта представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – План вех проекта

В днях	
Ключевое событие	Дата
Исследование рынка	16.07.2018
Назначение ответственных по проведению проекта	20.07.2018
Разработка программы введения новой продукции	26.07.2018
Покупка расточного шкафа «GARBIN L8» и тестомеса промышленного «Hurakan HKN-20SN»	22.07.2018
Найм персонала и обучение	26.07.2018

Событие «1» – анализ рынка. Для начала разработки проекта необходимо провести анализ, какими услугами восполнить свой ассортимент, чтобы больше соответствовать потребительским предпочтениям, поэтому этот этап больше всего нуждается в контроле. После выбора услуги, нужно проанализировать особенности рынка «мини – пирожных», с какими предприятиями придется конкурировать, что больше всего предпочитают потребители, какие могут

произошли возможные затраты, доходы от запуска производства изготовления мини – пирожных и т.д.

Событие «7» выбрано в качестве ключевого, так как в условиях жесткой конкуренции обдуманная программа продвижения товара зачастую играет решающую роль.

Событие «10» является ключевым, так как производство новой продукции невозможно без закупки необходимого оборудования.

Событие «8» ключевое потому что успех предприятия во многом зависит от того, какие специалисты там работают и насколько каждый из них квалифицирован в своей сфере работы. Следовательно, найм и обучение персонала имеют большую длительность.

2.2.5 Матрица разделения административных задач управления

Одним из аспектов организационного проектирования является разделение ответственности между ответственными исполнителями за определенные работы. Обычно это реализуется с использованием матрицы РАЗУ.

Матрица РАЗУ (разделения административных задач управления) – функциональная матрица в управлении проектом, составная часть организационного инструментария управления проектом, позволяющая руководителю распределить задачи управления по исполнителям проекта и обеспечить их комплексную реализацию [15].

Была собрана команда, состоящая из четырех человек, в состав которых входит студент ЮУрГУ, бухгалтер, заместитель директора и технолог производства, для управления реализацией проекта. Распределяя ответственности в первую очередь нужно учесть должностные обязанности каждого члена команды.

Для описания и структурирования ответственности работ необходимо составить матрицу ответственности. Данная матрица определяет распределение ответственностей за реализацию проектных работ и указывает роли каждого

участника команды проекта.

Матрица ответственности представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 — Матрица ответственности

Мероприятие	Ответственное лицо			
	Заместитель Генерального директора	Бухгалтер	Студент ЮУрГУ	Технолог производства
Исследование рынка	-	-	ОПИ	-
Проведение организационного собрания	И	-	-	-
Указ о проведении работ по проекту	И	-	-	-
Назначение ответственных по проведению проекта	И	-	-	-
Выбор компании – поставщика необходимых товаров	И	С	-	С
Согласование требований с учредителем	И	К	С	К
Разработка программы введения новой продукции	-	К	КИ	И
Найм персонала и обучение	С	-	ОК	КИ
Разработка регламента для работы	И	К	-	-
Покупка расточного шкафа «GARBIN L8» и тестомеса промышленного «Hurakan HKN-20SN»	И	СК	-	-
Доставка расточного шкафа «GARBIN L8» и тестомеса промышленного «Hurakan HKN-20SN»	И	-	-	-
Установка и монтаж оборудования	К	-	К	И
Проведение инструктажа, подписание документов	И	-	-	СК
Производство	-	-	-	И

где О – организация;

К – контроль;

П – планирование;

С – согласование;

И – исполнение;

- – не участвует в работе.

2.3 Производственный план

Изготовление фирменных пирожных предельно простое – при наличии функционального оборудования, почти вся работа выполняется техникой.

Производство фирменных пирожных осуществляется следующим методом: тесто вымешивают в тестомесе и небольшие шарики помещают в расточный шкаф для того, чтобы тесто поднялось и стало пышным, следом тесто выпекают. После всего сделанного запеченное тесто смешивают с кремом, охлаждают и обмакивают в шоколадную глазурь. Изготовленный продукт составляет 160г.

Для производства продукции необходима закупка и установка расточного шкафа «GARBIN L8» и тестомеса промышленного «Hurakan HKN-20SN».

Расточный шкаф «GARBIN L8» изображен на рисунке 2.2.



Рисунок 2.2 – Расточный шкаф «GARBIN L8»

Тестомес промышленный «Hurakan HKN-20SN» изображен на рисунке 2.3.



Рисунок 2.3 – Тестомес промышленный «Hurakan HKN-20SN»

2.4 Финансовый план

Для производства новой продукции, на данном предприятии, не требуются большие вложения. Поэтому нет никакой потребности в приобретении заемного капитала и на покупку основных средств планируется потратить собственные средства. Новая продукция не будет храниться на складе, предприятие будет работать в режиме «изготовил – продал».

Так как предприятие будет финансироваться за счет собственных средств, их сумма будет составлять 83 000 рублей. Важными условиями, при которых предприятие может использовать собственные средства – это предприятие должно окупиться в течение нескольких лет и стоимость предприятия должна возрасти.

На первом (подготовительном) этапе рассчитываются расходы, связанные с закупкой необходимого оборудования для изготовления мини – пирожного, его монтажом и обучением персонала. Во втором (эксплуатационном) этапе планируются расходы на выпуск готовой продукции.

Расчет потребности в финансировании проекта представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Расчет потребности в финансировании проекта

В рублях		
Статья затрат	Стоимость	Поставщик
Инвестиционные (единовременные) затраты		
Покупка расточного шкафа «GARBIN L8» и тестомеса промышленного «Hurakan HKN-20SN».	72 000	ООО «Авангард»
Доставка оборудования	4000	
Монтаж оборудования и его установка	3 000	
Обучение персонала	4 000	ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ»
Итого инвестиционных затрат	83 000	
Итого потребность в финансировании	83 000	

Рассчитав конечную сумму потребности в финансировании, можно сказать, что собственных средств, которые имеются, вполне достаточно для производства новой продукции.

Инвестиционный этап проекта длится 26 дней. Производство фирменных пирожных планируется запустить 13 августа 2018 года.

Для производства первой эксплуатационной партии фирменных пирожных нам понадобятся ингредиенты. Как правило производители фирменных мини – пирожных делают большую торговую надбавку. В нашем же случае прибыль будет получаться за счет эффекта масштаба. Цена рассчитывается на основании расчета себестоимости и плановых накоплений. Стоимость на производство одной упаковки приведена в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Стоимость ингредиентов на производство одной коробки пирожных В рублях

Наименование ингредиента	Стоимость
Мука	3
Сахар	2
Сыр (творожный 75%)	19
Шоколад	7,2
Разрыхлитель	1
Яйца	8,5
Масло сливочное	3,3
Упаковка	6
Итого	50

Фиксированная цена за материалы будет обговорена с поставщиками и на этом основании будут заключены договора. Из таблицы 2.9 видно, что стоимость ингредиентов для одной упаковки фирменного пирожного (6 шт) составляет 50 рублей.

Таким образом, общая потребность в финансировании составляет 100 000 рублей. Источник финансирования: собственные средства ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ». Наличие денежных средств подтверждено формой №1 – бухгалтерский баланс.

2.5 Операционный план

Затраты на производство одной упаковки фирменного пирожного – это переменные издержки проекта. Стоимость ингредиентов на производство одной упаковки составляет 50 рублей. Затраты на сырье и материалы заносятся в план производства и составляют производственную себестоимость продуктов.

Постоянные издержки (общие) отражены в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Общие постоянные издержки

В рублях

Наименование издержки	Сумма	Периодичность выплат
Оплата труда кондитеров	46 000	Ежемесячно в течение периода производства
Расходы на электроэнергию	7 163	Ежемесячно в течение периода производства
Социальные отчисления	13 800	Ежемесячно в течение периода производства

Для изготовления фирменных пирожных будут наняты два кондитера на контрактной основе и с ежемесячной заработной платой в размере 23 000 рублей.

Расходы на электроэнергию рассчитываются путем произведения объема потребления электроэнергии и соответствующего тарифа на нее для предприятия. Стоимость тарифа на электроэнергию в городе Кыштым составляет 2,9 рублей. В среднем объем потребления электроэнергии 2470 кВт/ч. Исходя из этого, расходы на электроэнергию составляют 7 163 рубля.

По общему правилу, ставка страховых взносов составляет 30%, из которых ПФР – 22%, ФФОМС – 5,1 % и ФСС 2,9% [14]. Сумма социальных отчислений на проект составляет 13 800 рублей.

2.6 План маркетинга

Продвижением собственного товара предприятие будет осуществлять

посредством прямых продаж. В городе Кыштым у данного предприятия нет конкурентов – изготовителей фирменных мини – пирожных. Поэтому проведя анализ цен, на предприятиях – изготовителях подобных десертов, с помощью сети Интернет, была выявлена средняя цена за коробку(6шт) мини – пирожных в размере 900 рублей.

На рабочем месте, во время потока посетителей, был проведен устный опрос, в котором главной целью стояло узнать, за какую сумму денег посетители готовы приобрести коробку фирменных сладостей. Большая часть опрошенных (56%) указали ценовой диапазон минимальной цены от 250 до 400 рублей, 18% опрошенных выбрали цену от 400 до 800 рублей, 7% опрошенных указали цену более 800 рублей и 5% опрошенных выбрали сумму меньше 250 рублей. Следуя из этого, была установлена минимальная стоимость коробки фирменных пирожных 400 рублей, так как большинство из опрашиваемых указали цену от 250 до 400 рублей.

На рисунке 2.4 представлены результаты ответов на вопрос: «В каком ценовом диапазоне вы видите минимальную стоимость коробки фирменных пирожных?»

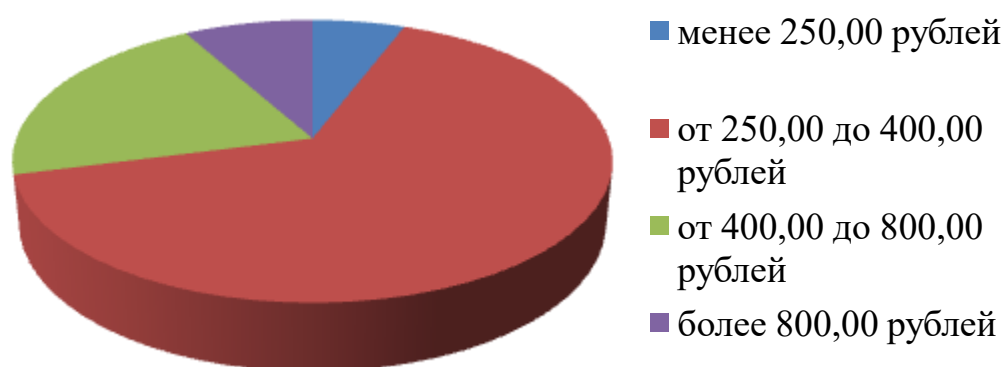


Рисунок 2.4 – Результаты ответов на вопрос: «В каком ценовом диапазоне вы видите минимальную стоимость коробки фирменных пирожных?»

Прогноз годовой выручки от реализации результатов проекта с учетом среднерыночной цены рассчитывается путем умножения данной цены на объем производства в год и составил 1 440 000 рублей.

2.7 Оценка экономической эффективности проекта

На данный момент предприятие обладает свободными собственными средствами, часть которых будет выделана на реализацию проекта. Поскольку будут использоваться собственные средства, то ставка дисконтирования рассчитывается методом CAPM.

Ставка дисконтирования методом CAPM рассчитывается по формуле (2.11):

$$r = R_f + \beta_i \cdot (R_m - R_f), \quad (2.11)$$

где R_f – безрисковая ставка доходности;

β_i – коэффициент чувствительности актива к изменениям рыночной доходности;

R_m – мера рыночного риска.

Чтобы показать отсутствие финансового дефицита, на рисунке 2.5 представлен кэш – фло по проекту.

	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	2019 год	2020 год
► Поступления от продаж		120 000,00	120 000,00	120 000,00	120 000,00	120 000,00	1 440 000,00	1 440 000,00
Затраты на материалы и комплектующие		15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00	180 000,00
Затраты на сдельную заработную плату								
Специальные прямые издержки		15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00	180 000,00	180 000,00
Общие издержки		7 163,00	7 163,00	7 163,00	7 163,00	7 163,00	85 956,00	85 956,00
Затраты на персонал		46 000,00	46 000,00	46 000,00	46 000,00	46 000,00	552 000,00	552 000,00
Специальные постоянные издержки		53 163,00	53 163,00	53 163,00	53 163,00	53 163,00	637 956,00	637 956,00
Доходы в краткосрочные ценные бумаги								
Доходы по краткосрочным ценным бумагам								
Другие поступления								
Другие выплаты								
Налоги		-12 661,02	26 724,29	26 724,29	26 724,29	33 146,66	400 161,97	400 161,97
Кэш-фло от операционной деятельности		64 498,02	23 112,71	23 112,71	23 112,71	16 690,34	221 082,03	221 082,03
Затраты на приобретение активов								
Другие издержки подготовительного периода	83 000,00							
Поступления от реализации активов								
Приобретение прав собственности (акций)								
Продажа прав собственности								
Доходы от инвестиционной деятельности								
Кэш-фло от инвестиционной деятельности	-83 000,00							
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	100 000,00	17 000,00	81 498,02	104 610,73	127 723,44	150 636,15	169 526,49	391 408,53
Баланс наличности на конец периода	17 000,00	81 498,02	104 610,73	127 723,44	150 636,15	169 526,49	391 408,53	613 290,56

Рисунок 2.5 – Кэш – фло по проекту, в рублях

Безрисковая ставка доходности для проекта равна 7,25% по данным ЦБ РФ на от 26.03.2018г. [16], коэффициент чувствительности актива к изменениям рыночной доходности составляет 0,6% [19] по данным сайта Высшей Школы Финансов и Менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ, мера рыночного риска

составляет 8,42%, она взята, как средняя доходность по индексу ММВБ [20]. Подставив данные в формулу, получаем ставку дисконтирования равную 8,05%.

После расчета ставки дисконтирования, которую мы рассчитали по методу CAPM, проведем расчет интегральных показателей экономической эффективности проекта характеризующих целесообразность внедрения проекта в реализацию.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – период, за который дисконтированные потоки проекта покроют инвестиции. Рассчитывается по формуле 2.12:

$$DPP = \frac{I_0}{\sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}}, \quad (2.12)$$

где C_t – чистая денежная прибыль от реализации инвестиционного проекта;

r – ставка дисконтирования;

n – период;

t – год.

Чистый приведенный доход проекта (NPV), показывающий, достигнут ли инвестиции желаемого уровня отдачи, с учетом заданной ставки дисконтирования рассчитывается по формуле 2.13:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (2.13)$$

где S_t – поток денежных средств в t – м году;

I_t – инвестиции в t -м году.

Индекс доходности (PI) показывает, сколько рублей выручки мы получим с одного вложенного рубля. Индекс доходности – это отношение сумм дисконтированных потоков к дисконтированным оттокам денежных средств по проекту. Рассчитывается по формуле (2.14):

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}}. \quad (2.14)$$

Внутренняя норма рентабельности (IRR) показывает значение ставки дисконтирования, при которой доходы от проекта равны инвестициям, рассчитывается по формуле 2.15:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \cdot (r_2 - r_1), \quad (2.15)$$

где r_1 – значение принятой ставки дисконтирования проекта;

NPV_1 – чистый приведенный доход проекта;

r_2 – произвольно принятое значение ставки дисконтирования, при котором значение NPV_2 отрицательное.

Период окупаемости проекта (PP) представляет собой время, спустя которое с момента начала реализации проект покрывает начальные инвестиции. Простой срок окупаемости рассчитывается по формуле 2.16:

$$PP = \frac{I_0}{NP}, \quad (2.16)$$

где I_0 – первоначальные инвестиции по проекту;

NP – чистая прибыль.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP), характеризующий продолжительность периода от начала вложений до момента их окупаемости с учетом дисконтирования рассчитывается по формуле 2.17:

$$DPP = \frac{I_0}{\sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}}, \quad (2.17)$$

где C_t – ЧДП от реализации инвестиционного проекта;

r – ставка дисконтирования;

n – период;

t – год.

Данные об интегральных показателях экономической эффективности проекта представлены в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Интегральные показатели эффективности проекта, при ставке дисконтирования 8,05%

Показатель	Норматив	Значение
Период окупаемости – PP, мес.	–	3
Дисконтированный период окупаемости – DPP, мес.	–	3
Чистый приведенный доход – NPV, руб	>0	414 353,75
Внутренняя норма рентабельности – IRR, %	$>r$	6 041,00
Индекс прибыльности – PI	>1	2,97

Из расчетов выше мы видим, что период окупаемости проекта составляет 3 месяца, именно после этого периода проект покрывает начальные инвестиции. Индекс прибыльности больше единицы, на рубль вложений инициаторы получают 1,97 рублей дохода. Данные показатели доказывают экономическую эффективность проекта и целесообразность внедрения его в реализацию.

2.8 Оценка рисков проекта

Оценку рисков проекта проводят для анализа устойчивости проекта, так как трудно спрогнозировать спрос потребителей на продукцию и планирование любого проекта происходит в условиях неопределенности внешней среды.

2.8.1 Анализ безубыточности проекта

Анализ безубыточности является одним из самых важных элементов информации, используемой при оценке эффективности проектов. Инвестору

проекта необходимо знать, при каком объеме производства он становится безубыточным, то есть следует установить такую критическую точку, ниже которой предприятие несет потери доходов, а выше – получает их. Здесь оцениваются значения точки безубыточности и запаса финансовой прочности в натуральном выражении [17].

Точка безубыточности в натуральном выражении (Q^*), определяет объем производства и реализации продукции, при котором расходы покрываются доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие получает прибыль, рассчитывается по формуле 2.18:

$$Q^* = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (2.18)$$

где FC – постоянные издержки проекта;

P – цена продукта;

AVC – переменные издержки на единицу продукции.

Запас финансовой прочности в натуральном выражении (ЗФП) определяет разность между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности, рассчитывается по формуле 2.19:

$$\text{ЗФП} = \frac{Q - Q^*}{Q} \cdot 100\%, \quad (2.19)$$

где Q – объем реализации в натуральном выражении.

Значения данных показателей для каждого продукта рассчитываются при имитационном моделировании в программном продукте Project Expert, они представлены на рисунках 2.6 и 2.7.

Продукт	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019	6
► Фирменные пирожные		222,08	222,08	222,08	222,08	222,08	222,08	222,08	222,08	222,08	222,08	2

Рисунок 2.6 - Точка безубыточности, (шт)

Продукт	7.2018	8.2018	9.2018	10.2018	11.2018	12.2018	1.2019	2.2019	3.2019	4.2019	5.2019
► Фирменные пирожные		25,97	25,97	25,97	25,97	25,97	25,97	25,97	25,97	25,97	25,97

Рисунок 2.7 - Запас финансовой прочности, (%)

Данные значения запаса финансовой прочности и точки безубыточности актуальны на весь период проекта. Объем производства и реализации продукции, при котором расходы будут покрыты доходами, составляет 222 единицы. Запас финансовой прочности показывает, что объем продаж может снизиться на 25,97%, и при этом предприятие может уклониться от убытка. Данные значения достаточно высоки, поскольку нормативное значение для запасов финансовой прочности – 20%. Это свидетельствует о минимальном риске получения убытка при снижении объема реализации.

2.8.2 Анализ чувствительности проекта

При анализе экономической эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать его неопределенность (неполноту и неточность информации об условиях реализации проекта), и риск (возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта). Учет фактор неопределенности и оценку рисков проекта обеспечивает анализ чувствительности [18].

Анализ чувствительности инвестиционного проекта помогает предприятиям при разработке проектов учесть и спрогнозировать влияние изменений первоначальных параметров на проект, то есть он позволяет узнать, насколько результаты проекта чувствительны к изменениям отдельных переменных состояния среды и проекта.

Анализ чувствительности можно разделить на следующие этапы:

- выбор ключевого показателя эффективности – NPV;
- выбор факторов, в которых нельзя быть уверенными (ставки налогов, объем сбыта, цену сбыта, общие издержки, зарплату персонала);

- установление диапазона значений для выбранных переменных (от -50% до 50%, шаг 10%);
- расчет ключевого показателя для всех выбранных значений факторов;
- построение графика чувствительности для выбранных переменных, позволяющего понять, к каким переменным проект наиболее чувствителен.

Результат анализа чувствительности отображен на рисунке 2.8.

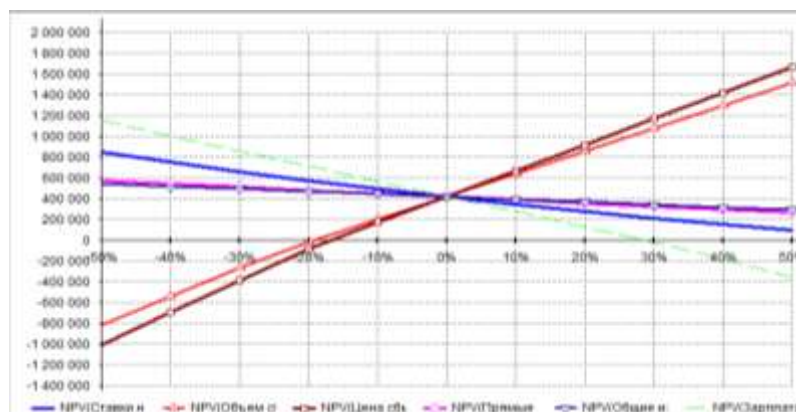


Рисунок 2.8 - Анализ чувствительности

Критическими значениями данных показателей для проекта являются:

- снижение объемов сбыта на 20%;
- падение цены сбыта на 17%;
- увеличение заработной платы персонала на 28%.

Такие события возможны, но не высоки, потому что с поставщиками заключены договора, где прописаны фиксированные цены на сырье и материалы. Цена, установленная предприятием является конкурентоспособной и уменьшать ее не придется. Практически не возможно уменьшение объемов сбыта, так как сладкое всегда и везде пользуется популярностью и огромным спросом.

2.8.3 Анализ Монте-Карло

Метод Монте-Карло позволяет спрогнозировать наиболее вероятную стоимость проекта и время, необходимое для завершения проекта путем оценки влияния неопределенностей на проект в целом.

Планируемый проект является прогнозом, который показывает, что при определенных значениях исходных данных могут быть получены расчетные показатели эффективности реализации проекта. Исходя из анализа чувствительности, наиболее важными факторами являются объем сбыта, цена сбыта и заработная плата персонала. Данные факторы рассматриваются как неопределенные данные.

Имитационное моделирование проводилось с помощью программного продукта «Project Expert». Было проведено 1 000 итераций. Доверительный интервал: 100%. Результаты анализа представлены на рисунке 2.9.

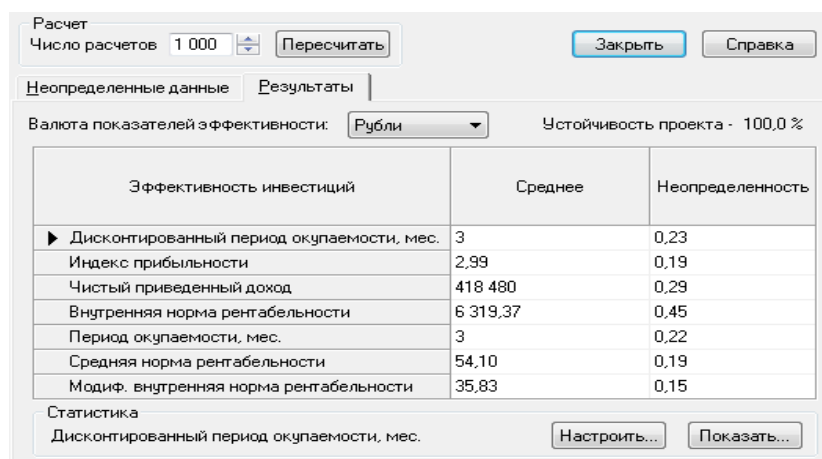


Рисунок 2.9 - Результаты анализа Монте-Карло

Устойчивость проекта составляет 100%, что свидетельствует о достаточной устойчивости проекта к изменению анализируемых показателей.

На рисунке 2.10 изображено распределение чистого приведенного дохода – центрального показателя эффективности проекта.

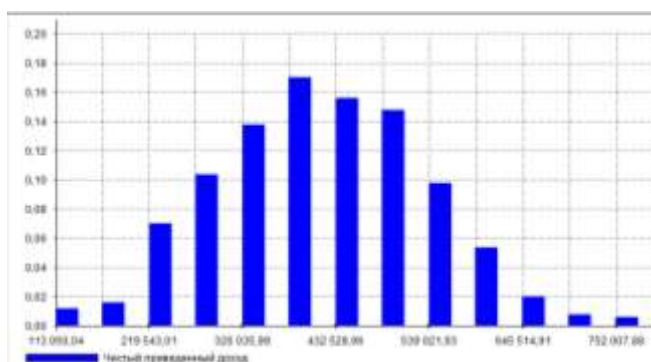


Рисунок 2.10 - Гистограмма распределения значений NPV

Как видно из рисунка 2.10, вероятности получения отрицательного значения NPV не существует. График распределения чистого приведенного дохода имеет нормальное распределение, а средние значения соизмеримы с установленными для проектного варианта. В ходе статистического анализа обоснованно, что вероятность возникновения финансовых рисков проекта незначительна.

По результатам проведенного анализа эффективности и рисков проекта выявлено, что финансовые риски проекта при заданных условиях не проявят значительного влияния на эффект и реализацию проекта.

Выводы по разделу два

Для достижения абсолютно устойчивого положения предприятия, увеличения показателей оборачиваемости активов и увеличения показателей оценки рентабельности наилучшим образом подойдет проект, осуществление которого предлагает проведенный в первой главе стратегический анализ.

Нами была разработана финансовая модель в среде программного продукта Project Expert, которая помогла определить результативность инвестиционного проекта. В данной программе изначально были заданы макроэкономические параметры (налоговые ставки и ставка дисконтирования). В бухгалтерский баланс были внесены денежные средства в размере 100 000 рублей, сумма, необходимая для реализации проекта, так как проект запланировано реализовать проект с использованием собственных средств. Начало проекта – 16 июля 2018 года.

Период окупаемости проекта составил 3 месяца, чистый приведенный доход проекта больше нуля, внутренняя норма рентабельности намного больше ставки дисконтирования, индекс доходности больше единицы.

Анализ безубыточности показал достаточно высокое значение запаса финансовой прочности. Анализ чувствительности показал, что падение цены сбыта на 17% и объема сбыта на 20% приведет к непродуктивности проекта. Допустимость наступления таких событий можно оценить как невысокую, так как заключены договора с поставщиками, в которых оговорены фиксированные цены

на сырье и материалы и их объемы. Цена продукта является конкурентоспособной, и снижать ее не потребуется. Устойчивость проекта, рассчитанная методом Монте - Карло, составляет 100%, что свидетельствует о том, что проект достаточно устойчив к изменению рассматриваемых показателей.

Исследовав все интегральные показатели, а также проведя анализ рисков проекта, можно сделать вывод о том, что проект эффективен, его следует принять к реализации.

3 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ПРОЕКТА ПО СРАВНЕНИЮ С ИСХОДНЫМ СОСТОЯНИЕМ

3.1 Составление прогнозной отчетности предприятия без учёта проекта

Для того чтобы составить прогнозную финансовую отчётность предприятия без учёта проекта, мы должны рассчитать годовые темпы прироста показателей и среднегодовой темп прироста, который нужен для расчета прогнозных показателей.

Изначально необходимо составить прогнозный вариант отчета о финансовых результатах, так как в нём рассчитывается чистая прибыль, которая необходима для расчета прогнозного баланса.

Прогнозный отчёт о финансовых результатах ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» без учёта проекта представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах

В тысячах рублей

Показатель		За 2016 г.	За 2017 г.	За 2018 г.
Наименование	Код			
1	2	3	4	5
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	2110	31917	38809	42029
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	24419	29012	31255
Валовая прибыль (убыток)	2100	6399	8698	10775
Коммерческие расходы	2210	482	620	649
Управленческие расходы	2220	301	321	315
Прибыль (убыток) от продаж	2200	5529	7670	9811
Проценты к получению	2320	54	44	34
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5441	7572	9845
Текущий налог на прибыль	2410	1032	1458	1969
Изменение отложенных налоговых активов	2450	120	72	198
Чистая прибыль (убыток)	2400	5346	7003	8074

Из таблицы 3.1 видно, что за 2018 год статьи отчета о финансовых результатах изменились с учетом среднегодового прироста предыдущих периодов. Он рассчитывался следующим образом: для каждого показателя считаем среднегодовой прирост (за 2015 – 2017 годы), следом, для получения показателей 2018 года, показатели 2017 года умножались на среднегодовой прирост.

Прогнозный бухгалтерский баланс предприятия ООО «УНИВЕРСАЛЮПРОЕКТ», так же без учёта проекта, представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Прогнозный бухгалтерский баланс

В тысячах рублей				
Вид имущества	Код	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	На конец 2018 г.
1	2	3	4	5
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110	9	6	5
Основные средства	1150	1290	999	708
Финансовые вложения	1170	430	545	828
Отложенные налоговые активы	1180	231	303	501
Прочие внеоборотные активы	1190	333	484	675
Итого по разделу I	1100	2293	2337	2717
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	662	1017	3644
Дебиторская задолженность	1230	840	1285	1851
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	669	602	702
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2662	3797	7797
Прочие оборотные активы	1260	760	801	826
Итого по разделу II	1200	5593	7502	14820
Баланс	1600	7886	9839	17537
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	18	18	18
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	381	381	427
Резервный капитал	1360	1252	1252	1414
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3609	5158	13232
Итого по разделу III	1300	5260	6809	15092
V. Краткосрочные обязательства				
Кредиторская задолженность	1520	1812	2352	1852
Оценочные обязательства	1540	389	372	328
Прочие обязательства	1550	425	306	265
Итого по разделу V	1500	2626	3030	2445
Баланс	1700	7886	9839	17537

Данные представленные в таблице 3.2 рассчитываются аналогичным способом таблице 3.1, но в связи с тем, что чистая прибыль увеличивается – на данную сумму увеличивается нераспределенная прибыль. Предприятие гасит текущую кредиторскую задолженность. Поскольку прогнозируется увеличение выручки, увеличиваются и запасы. Финансовые вложения и денежные средства тоже возрастают, но не на величину чистой прибыли. В связи с тем, что предприятие приобретает новое оборудование, основные средства тоже увеличиваются.

3.2 Составление прогнозной отчётности предприятия с учётом проекта

При составление прогнозной финансовой отчётности с учетом проекта, необходимо учитывать, что выручка от реализации будет увеличиваться на величину выручки от реализации проекта. Точно так же увеличится и себестоимость на сумму закупаемой продукции для осуществления проекта.

Прогнозный отчет о финансовых результатах с учетом проекта представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах

В тысячах рублей

Показатель		За 2016 г.	За 2017 г.	За 2018 г.
Наименование	Код			
1	2	3	4	5
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	2110	31917	38809	43469
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	24419	29012	31435
Валовая прибыль (убыток)	2100	6399	8698	12035
Коммерческие расходы	2210	482	620	663
Управленческие расходы	2220	301	321	1120
Прибыль (убыток) от продаж	2200	5529	7670	10252
Проценты к получению	2320	54	44	34
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5441	7572	10286
Текущий налог на прибыль	2410	1032	1458	2057
Изменение отложенных налоговых активов	2450	120	72	198
Чистая прибыль (убыток)	2400	5346	7003	8426

Из данного отчета (таблица 3.3) видно, что предприятие, при внедрении нового проекта, может получить большую прибыль.

Прогнозный бухгалтерский баланс с учетом проекта представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Прогнозный бухгалтерский баланс

В тысячах рублей

Вид имущества	Код	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	На конец 2018 г.
1	2	3	4	5
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	1110	9	6	5
Основные средства	1150	1290	999	1082
Финансовые вложения	1170	430	545	828
Отложенные налоговые активы	1180	231	303	501
Прочие внеоборотные активы	1190	333	484	675
Итого по разделу I	1100	2293	2337	3091
II. Оборотные активы				
Запасы	1210	662	1017	4005
Дебиторская задолженность	1230	840	1285	1851
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	669	602	802
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2662	3797	7314
Прочие оборотные активы	1260	760	801	826
Итого по разделу II	1200	5593	7502	14798
Баланс	1600	7886	9839	17889
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	18	18	18
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	381	381	427
Резервный капитал	1360	1252	1252	1414
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	3609	5158	13584
Итого по разделу III	1300	5260	6809	15444
V. Краткосрочные обязательства				
Кредиторская задолженность	1520	1812	2352	1852
Оценочные обязательства	1540	389	372	328
Прочие обязательства	1550	425	306	265
Итого по разделу V	1500	2626	3030	2445
Баланс	1700	7886	9839	17889

По данным таблицы 3.4 видно, что у предприятия увеличиваются основные средства за счет приобретения активов (тестомеса и расстоечной печи), а денежные средства уменьшаются на данную сумму и увеличиваются на часть чистой прибыли. Так же гасится кредиторская задолженность предприятия, так

как предприятие стало платить по долгам больше и быстрее, увеличиваются запасы и финансовые вложения.

Данные прогнозного бухгалтерского баланса показывают изменение основных статей. Так увеличение денежных средств и нераспределенной прибыли способствует увеличению валюты баланса.

Таким образом составлена прогнозная отчетность бухгалтерского баланса с учетом проекта по внедрению нового производства, реализация которого возможна и увеличит чистую прибыль предприятия.

3.3 Анализ прогнозного финансово – экономического состояния предприятия

3.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

В первую очередь рассмотрим горизонтальный анализ баланса предприятия в прогнозном периоде без проекта и с проектом. В приложение А (таблица А.1) представлены исходные данные баланса, в таблице 3.2 и таблице 3.4 – данные прогнозного баланса.

Горизонтальный анализ прогнозного баланса активов предприятия представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Горизонтальный анализ прогнозного баланса активов предприятия
В тысячах рублей

Вид имущества	Остатки по балансу			Изменения в абсолютных величинах		Темпы роста, %	
	На конец 2017 г.	На конец 2018 г. без проекта	На конец 2018 г. с проектом	2017/2018 без проекта	2017/2018 с проектом	2017/2018 без проекта	2017/2018 с проектом
I. Внеоборотные активы							
Нематериальные активы	6	5	5	-1	-1	-16,67	-16,67
Основные средства	999	708	1082	-291	83	-29,13	8,31
Финансовые вложения	545	828	828	283	283	51,93	51,93
Отложенные налоговые активы	303	501	501	198	198	65,35	65,35

Окончание таблицы 3.5

Вид имущества	Остатки по балансу			Изменения в абсолютных величинах		Темпы роста, %	
	На конец 2017 г.	На конец 2018 г. без проекта	На конец 2018 г. с проектом	2017/2018 без проекта	2017/2018 с проектом	2017/2018 без проекта	2017/2018 с проектом
Прочие внеоборотные активы	484	675	675	191	191	39,46	39,46
Итого по разделу I	2337	2717	3091	380	754	-	-
II. Оборотные активы							
Запасы	1017	3644	4005	2627	2988	258,31	293,81
Дебиторская задолженность	1285	1851	1851	566	566	44,05	44,05
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	602	702	802	100	200	16,61	33,22
Денежные средства и денежные эквиваленты	3797	7797	7314	4000	3517	105,35	92,63
Прочие оборотные активы	801	826	826	25	25	3,12	3,12
Итого по разделу II	7502	14820	14798	7318	7296	-	-
Баланс	9839	17537	17889	7698	8050	-	-

Из таблицы 3.5 видно, что в 2018 году по прогнозу произойдет прирост внеоборотных активов, что связано с ростом финансовых вложений, отложенных налоговых активов и прочих внеоборотных активов. При расчетах основных средств на 2018 год без проекта наблюдается снижение, что может быть связано с амортизацией имущества. Но при реализации проекта видно, что основные средства возросли на 83 тысячи рублей.

Значительно возросли оборотные активы, что связано с ростом запасов и денежных средств. Так же увеличиваются прочие оборотные активы и финансовые вложения. Большой прирост денежных средств при реализации проекта говорит о том, что предприятие получает больше прибыли за счет введения нового производства, чем без него.

Горизонтальный анализ прогнозного баланса пассивов предприятия представлен в таблице 3.6

Таблица 3.6 – Горизонтальный анализ прогнозного баланса пассивов предприятия
В тысячах рублей

Вид имущества	Остатки по балансу			Изменения в абсолютных величинах		Темпы роста, %	
	На конец 2017 г.	На конец 2018 г. без проекта	На конец 2018 г. с проектом	2017/2018 без проекта	2017/2018 с проектом	2017/2018 без проекта	2017/2018 с проектом
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал (складочный капитал, уставной фонд, вклады товарищей)	18	18	18	0	0	0,00	0,00
Добавочный капитал (без переоценки)	381	427	427	46	46	12,07	12,07
Резервный капитал	1252	1414	1414	162	162	12,94	12,94
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5158	13232	13584	8074	8426	156,53	163,36
Итого по разделу III	6809	15092	15444	8282	8634	-	-
IV. Краткосрочные обязательства							
Кредиторская задолженность	2352	1852	1852	-500	-500	-21,26	-21,26
Оценочные обязательства	372	328	328	-44	-44	-1183	-1183
Прочие обязательства	306	265	265	-41	-41	-13,4	-13,4
Итого по разделу IV	3030	2445	2445	-585	-585	-	-
Баланс	9839	17537	17889	7698	8050	-	-

Из таблицы 3.2. видно, что капитал предприятия сильно возрос как без учета проекта, так и с его реализацией, относительно 2017 года. Наблюдается уменьшение краткосрочных заемных средств в связи с тем, что предприятие постепенно гасит кредиторскую задолженность.

Далее рассмотрим вертикальный анализ баланса предприятия в прогнозном периоде без проекта и с проектом, сравнивая с показателями исходного состояния предприятия. В приложение А (таблица А.1) представлены исходные данные баланса, в таблице 3.2 и таблице 3.4 – данные прогнозного баланса.

Вертикальный анализ прогнозного баланса активов предприятия представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Вертикальный анализ прогнозного баланса активов

В тысячах рублей

Вид имущества	Остатки по балансу,			Структура (удельный вес) имущества			Изменение структуры	
	На конец 2017 года	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом	На конец 2017 года	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом
I Внеоборотные активы								
Нематериальные активы	6	5	5	0,06	0,03	0,03	-0,03	-0,03
Основные средства	999	708	1082	10,2	4,04	6,05	-6,12	-4,11
Финансовые вложения	545	828	828	5,5	4,72	4,63	-0,82	-0,91
Отложенные налоговые активы	303	501	501	3,1	2,86	2,80	-0,22	-0,28
Прочие внеоборотные активы	484	675	675	4,9	3,85	3,77	-1,07	-1,15
Итого по разделу I	2337	2717	3091	23,8	15,49	17,28	-8,26	-6,47
II Оборотные активы								
Запасы	1017	3644	4005	10,3	20,78	22,39	10,44	12,05
Дебиторская задолженность	1285	1851	1851	13,1	10,55	10,35	-2,51	-2,71
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	602	702	802	6,1	4,00	4,48	-2,12	-1,64
Денежные средства и денежные эквиваленты	3797	7797	7314	38,6	44,46	40,89	5,87	2,29
Прочие оборотные активы	801	826	826	8,1	4,71	4,62	-3,43	-3,52
Итого по разделу II	7502	14820	14798	76,2	84,51	82,72	8,26	6,47
Баланс	9839	17537	17889	100	100	100	-	-

По расчетам таблицы 3.7 видно, что структура внеоборотных активов не сильно меняется, как с проектом, так и без него. Все показатели постепенно снижаются.

Оборотные же активы изменяются в большей степени, так доля запасов увеличивается на 10,48% без проекта, и на 12,09% с проектом. В свою очередь

увеличивается доля денежных средств на 5,86% без проекта и на 2,29% с проектом. Доли остальных статей имеют тенденцию к снижению. Такие изменения обусловлены увеличением денежных средств за счет получения предприятием прибыли как с проектом, так и без проекта.

В таблице 3.8 рассмотрим вертикальный анализ баланса пассивов предприятия.

Таблица 3.8 – Вертикальный анализ баланса пассивов предприятия

В рублях

Вид имущества	Остатки по балансу,			Структура (удельный вес) имущества			Изменение структуры	
	На конец 2017 года	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом	На конец 2017 года	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом
III Капитал и вложения								
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	18	18	18	0,18	0,10	0,10	-0,08	-0,08
Добавочный капитал (без переоценки)	381	427	427	3,87	2,43	2,39	-1,44	-1,49
Резервный капитал	1252	1414	1414	12,72	8,06	7,90	-4,66	-4,82
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5158	13232	13584	52,42	75,45	75,93	23,03	23,51
Итого по разделу III	6809	15092	15444	69,20	86,05	86,33	16,85	17,12
V. Краткосрочные обязательства								
Кредиторская задолженность	2352	1852	1852	23,90	10,56	10,35	-13,34	-13,55
Оценочные обязательства	372	328	328	3,78	1,87	1,83	-1,91	-1,95
Прочие обязательства	306	265	265	3,11	1,51	1,48	-1,60	-1,63
Итого по разделу V	3030	2445	2445	30,80	13,95	13,67	-16,85	-17,12
Баланс	9839	17537	17889	100	100	100	-	-

Как видно из таблицы 3.8 в 2018 году ожидается увеличение доли собственных средств на 16,85% без проекта и на 17,13% с проектом, что обусловлено

увеличением нераспределенной прибыли во время реализации проекта и свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия. Так же с проектом уменьшается доля кредиторской задолженности на 13,34% без проекта и на 13,55% с проектом, что связано с ее погашением предприятием.

3.3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Анализ ликвидности прогнозного баланса без проекта и с его реализацией в сравнении с 2017 годом проводится на основании формулы (1.1), представленной в первой главе выпускной квалификационной работы.

Данные о прогнозной ликвидности отражены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Группировка статей прогнозного баланса по степени ликвидности
В тыс.руб.

Актив	Активы			Пассив	Пассивы		
	На конец 2017 года	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом		На конец 2017 года	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом
A1. Наиболее ликвидные активы	4399	8499	8116	П1. Наиболее срочные обязательства	2352	1852	1852
A2. Быстро реализуемые активы	2086	2677	2677	П2. Краткосрочные пассивы	678	593	593
A3. Медленно реализуемые активы	1017	3644	4005	П3. Долгосрочные пассивы	0	0	0
A4. Трудно реализуемые активы	2337	2717	3091	П4. Постоянные пассивы	6809	15092	15444
Итого	9839	17537	17889	Итого	9839	17537	17889
Коэффициент общей ликвидности					2,14	5,09	6,36

Рассчитав таблицу 3.9, видно, что на предприятии увеличиваются максимально ликвидные активы, как без проекта, так и с его реализацией. Это связано с увеличением денежных средств на балансе предприятия.

Анализ ликвидности прогнозного баланса с учетом соблюдения нормативов представим в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Анализ ликвидности прогнозного баланса

Норматив	На конец 2016 года	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом
$A1 \geq P1$	+	+	+
$A2 \geq P2$	+	+	+
$A3 \geq P3$	+	+	+
$A4 \leq P4$	+	+	+

По результатам таблицы 3.10 можно сделать выводы, что во всех периодах выполняется условие абсолютной ликвидности, что означает, что предприятие может покрыть все свои срочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов.

Далее следует рассчитать коэффициенты ликвидности предприятия. Воспользуемся формулами (1.2) – (1.7) из первого раздела выпускной квалификационной работы, для того, чтобы провести анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности предприятия за 2017 год, 2018 год без проекта и 2018 год с проектом.

Сравнительный анализ ликвидности ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» представлен в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Сравнительный анализ ликвидности

Наименование показателя	Норматив	Значение показателя		
		На конец 2017г.	На конец 2018г. без проекта	На конец 2018г. с проектом
Чистый оборотный капитал, тыс.руб.	–	4472	12375	12353
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15–0,2	1,25	3,19	2,99
Коэффициент срочной ликвидности	0,5–0,8	1,45	3,48	3,32
Коэффициент промеж-ой ликвидности	0,5–0,8	1,88	4,23	4,08
Коэффициент текущей ликвидности	1–2	2,21	5,72	5,71
Коэффициент собственной плат-ти	–	1,48	5,06	5,05

Из таблицы 3.11 видно, что чистый оборотный капитал на конец 2018 года без проекта увеличивается на 7 903 тыс. руб., с проектом на 7 881 тыс. руб., что говорит о том, что предприятие имеет достаточное количество денег для покрытия своих краткосрочных обязательств. Коэффициент абсолютной ликвидности по расчетам превышает нормативы в любой период. Что позволяет предприятию покрывать свои краткосрочные обязательства. Увеличение коэффициента срочной ликвидности говорит о том, что предприятие способно погашать свои текущие обязательства, связанные с реализацией продукции. Коэффициент промежуточной ликвидности так же превышает во все периоды нормативные значения, что говорит о способности предприятия погашать свои краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов. Рост коэффициента текущей ликвидности говорит о способности предприятия погашать свои текущие обязательства за счет оборотных активов. Коэффициент собственной платежеспособности в 2017 году составил 1,48, 2018 году без проекта – 5,06, в 2018 году с проектом – 5,05. Такие значения говорят о способности предприятия погашать свои текущие обязательства за счет оборотного капитала.

3.3.3 Анализ финансовой устойчивости

Следующим этапом является сравнительный анализ финансовой устойчивости баланса за 2018 год как без проекта так и с проектом.

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату (месяц, квартал, год) позволяет определить насколько рационально предприятие управляет собственным и заемным капиталом в течении периода, предшествующего этой дате. Для финансовой устойчивости характерны превышение доходов над расходами, маневрирование свободными денежными средствами и эффективное их использование в процессе текущей деятельности.

Для данного анализа используются формулы (1.8) –(1.13), которые представлены в первой главе выпускной квалификационной работы.

Показатели финансовой устойчивости отражены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Анализ прогнозной финансовой устойчивости

В тыс. руб.

Показатели	На конец 2017 года	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом
1. Источники собственных средств	6809	15092	15444
2. Основные средства и иные внеоборотные активы	2337	2717	3091
3. Наличие собственных оборотных средств	4472	12375	12353
4. Долгосрочные кредиты и займы	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	4472	12375	12353
6. Краткосрочные кредиты и займы	3030	2445	2445
7. Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	7502	14820	14798
8. Величина запасов и затрат	1017	3644	4005
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	3455	8731	8348
10. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	3455	8731	8348
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов и затрат	6485	11176	10793
Тип финансовой ситуации	S=(1;1;1)	S=(1;1;1)	S=(1;1;1)

Из таблицы 3.12 видно, что предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость, что говорит о наличие достаточного количества оборотных средств для покрытия величины запасов.

Далее следует рассчитать и проанализировать коэффициенты финансовой устойчивости, для этого воспользуемся формулами (1.14) – (1.19) из первого раздела выпускной квалификационной работы.

Расчеты прогнозных показателей финансовой устойчивости отражены в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Нормативное значение	Расчетное значение		
		На конец 2017 года	На конец 2018 года без проекта	На конец 2018 года с проектом
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	Более 0,5	0,69	0,86	0,86
Коэффициент самофинансирования	Более 1	2,25	6,17	6,32
Коэффициент задолженности	Менее 0,67	0,45	0,16	0,16
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Более 0,1	0,6	0,84	0,83
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0,66	0,82	0,8
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	-	3,21	5,45	4,79

Из таблицы 3.13 мы наблюдаем увеличение всех коэффициентов, кроме коэффициента задолженности. В 2018 году наблюдается увеличение коэффициента финансовой независимости как с проектом, так и без него, что напрямую связано с увеличением нераспределенной прибыли.

С увеличением нераспределенной прибыли так же связан коэффициент самофинансирования, который в 2018 году без проекта составил 6,17, а с проектом – 6,32.

Увеличение оборотных активов вызвало рост коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами. В 2018 году он составил 84% без проекта и 83% - с проектом.

Коэффициент маневренности так же увеличился, что говорит о способности предприятия поддерживать уровень собственного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных средств.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов говорит о том, что в конце 2016 года на каждый рубль внеоборотных активов приходилось 3,21 рубля оборотных активов. При реализации проекта на 1 рубль внеоборотных активов будет приходиться 4,79 рубля оборотных активов.

3.3.4 Анализ оборачиваемости

Для анализа оборачиваемости баланса в 2018 году с проектом и без в сравнении с 2017 годом используем формулы (1.20) – (1.27) из первой главы выпускной квалификационной работы.

В таблице 3.14 представим расчеты значений прогнозных показателей оценки оборачиваемости.

Таблица 3.14 – Прогнозные показатели оценки оборачиваемости

Показатель	Значение		
	2017 год	2018 год без проекта	2018 год с проектом
Коэффициент оборачиваемости активов, об./год	4,38	3,07	2,45
Продолжительность одного оборота активов, дн.	83,33	118,89	148,98
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, об./год	5,93	3,77	3,9
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дн.	61,55	96,82	93,59
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов, об./год	16,76	16,63	16,02
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов, дн.	21,78	21,95	22,78
Коэффициент оборачиваемости запасов, об./год	34,56	13,41	4,79
Продолжительность одного оборота запасов, дн.	10,56	27,22	76,2
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, об./год	36,53	26,8	27,72
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дн.	9,99	13,62	13,17
Показатели оборачиваемости собственного капитала и кредиторской задолженности			
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала об./год	8,85	3,84	3,91
Продолжительность одного оборота собственного капитала, дн.	41,24	95,05	93,35
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, об./год	18,64	20	20,68
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности, дн.	19,58	18,25	17,65
Фондоотдача, руб./руб.	33,91	49,24	48,57

Из таблицы 3.14 видно, что если предприятие примет проект, то коэффициенты оборачиваемости всех активов и пассивов будут возрастать, а

продолжительность их оборачиваемости падать. Это объясняется активным ростом всех показателей отчета о прибылях и убытках, которые используются в числителе каждой формулы расчета коэффициентов.

3.3.5 Анализ рентабельности предприятия

Произведем анализ рентабельности баланса за 2018 год с проектом и без в сравнении с 2017 годом используя формулы (1.28) – (1.37), которые представлены в первой главе выпускной квалификационной работы.

Представим результаты в таблице 3.15.

Таблица 3.15 – Прогнозные показатели оценки рентабельности

В процентах

Показатель	Значение		
	За 2016 год	За 2018 год без проекта	За 2018 год с проектом
Показатели рентабельности реализации продукции и рентабельности активов			
Рентабельность реализованной продукции	22,41	25,64	27,69
Рентабельность производства	26,1	31,5	32,72
Рентабельность совокупных активов	79,02	58,99	60,78
Рентабельность оборотных активов	106,96	72,32	75,57
Рентабельность внеоборотных активов	302,51	319,5	310,46
Рентабельность чистого оборотного капитала	188,28	95,85	100,16
Показатели рентабельности собственного капитала, инвестиций и продаж			
Рентабельность собственного капитала	116,05	73,73	75,73
Рентабельность инвестиций	116,05	73,73	73,73
Рентабельность продаж	22,41	25,64	27,67

При реализации проекта и без него показатели рентабельности возрастают. Рентабельность активов и рентабельность затрат растет – это наиболее благоприятная ситуация для предприятия, то есть оно работает успешно.

Увеличение объемов ресурсов предоставляет возможность получить все больше прибыли.

Выводы по разделу три

Составив прогнозную финансовую отчетность с проектом и без на 2018 год, стало видно, что при реализации проекта чистая прибыль увеличится.

Горизонтальный анализ баланса показал, что рост внеоборотных активов происходит из – за роста финансовых вложений, отложенных налоговых активов и прочих внеоборотных активов. При расчетах основных средств на 2018 год без проекта наблюдается снижение, что может быть связано с амортизацией имущества. Но при реализации проекта видно, что основные средства возросли на 83 тысячи рублей.

Значительно возросли оборотные активы, что связано с ростом запасов и денежных средств. Так же увеличиваются прочие оборотные активы и финансовые вложения. Большой прирост денежных средств при реализации проекта говорит о том, что предприятие получает больше прибыли за счет введения нового производства, чем без него.

Наблюдается уменьшение краткосрочных заемных средств в связи с тем, что предприятие постепенно гасит кредиторскую задолженность

Вертикальный анализ баланса показал, что структура внеоборотных активов не сильно меняется, как с проектом, так и без него. Все показатели постепенно снижаются.

Оборотные же активы изменяются в большей степени, так доля запасов увеличивается на 10,48% без проекта, и на 12,09% с проектом. В свою очередь увеличивается доля денежных средств на 5,86% без проекта и на 2,29% с проектом. Доли остальных статей имеют тенденцию к снижению. Такие изменения обусловлены увеличением денежных средств за счет получения предприятием прибыли как с проектом, так и без проекта.

Ожидается увеличение доли собственных средств на 16,85% без проекта и на 17,13% с проектом, что обусловлено увеличением нераспределенной прибыли во

время реализации проекта и свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия.

Так же с проектом уменьшается доля кредиторской задолженности на 13,34% без проекта и на 13,55% с проектом, что связано с ее погашением предприятием.

На протяжении всего рассматриваемого периода предприятие имеет абсолютную ликвидность, а это значит, что предприятие способно погашать свои срочные обязательства только за счет наиболее ликвидных активов. Так же следует отметить, что показатели ликвидности повышаются в прогнозном периоде. Реализация проекта позволит увеличить эти показатели еще больше.

Анализ финансовой устойчивости ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» показал, что предприятие имеет абсолютную устойчивость на протяжении рассматриваемого периода, это значит, что предприятие имеет достаточно собственных оборотных средств, чтобы покрывать величину запасов и затрат.

Так же в 2018 году ожидается снижение показателей оборачиваемости.

Наблюдается динамика снижения большинства показателей рентабельности, при этом видно, что в прогнозном периоде без проекта некоторые показатели хуже, чем с проектом. Так, например, проект позволит увеличить рентабельность производства, реализованной продукции и продаж. Данный факт говорит о том, что проект поможет исправить положение, а значит целесообразно принять проект к реализации.

Таким образом, в прогнозном периоде ожидается снижение большинства показателей, а реализация проекта позволит улучшить некоторые показатели, что говорит о целесообразности его принятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе были использованы следующие методы: PEST – анализ, пять конкурентных сил по М. Портеру, системный подход к анализу внутренней среды, SWOT – анализ, анализ динамики и структуры баланса, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой устойчивости, анализ деловой активности, анализ финансового результата.

Были выявлены все виды анализов начального состояния предприятия, позволяющие охарактеризовать деятельность ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» на данный момент, на основе анализа начального состояния были сделаны соответствующие выводы.

При анализе внешней и внутренней среды выявлены сильные и слабые стороны предприятия, а так же возможности и угрозы, влияющие на развитие предприятия и, соответственно, предложены варианты решения по преодолению существующих проблем и развитию предприятия.

Горизонтальный и вертикальный анализы балансов предприятия ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» за рассматриваемый период 2015 – 2017 годов показали, что предприятие обладает достаточным количеством денежных средств для расчетов по своим срочным обязательствам и не зависит от внешних кредитов.

Анализ ликвидности показал, что коэффициент абсолютной ликвидности выше нормативного значения за рассматриваемый период, что указывает на обеспеченность предприятия денежными средствами для погашения краткосрочных обязательств.

За рассматриваемый период предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость, а это значит, что предприятие имеет достаточное качество собственных оборотных средств, чтобы покрывать величину запасов и затрат. Это же позволяет предприятию не зависеть от внешних кредиторов.

Анализ рентабельности предприятия говорит о том, что предприятие на конец периода имеет высокие показатели рентабельности.

Выбранный нами проект, рассмотренный во второй главе, поможет расширить ассортимент выпускаемой продукции и за счет этого будут привлечены новые

потребители.

Период окупаемости проекта составляет 3 месяца, чистый приведенный доход проекта больше нуля, внутренняя норма рентабельности намного больше ставки дисконтирования, индекс доходности больше единицы.

Анализ безубыточности продемонстрировал достаточно высокое значение запаса финансовой прочности. . Анализ чувствительности показал, что падение цены сбыта на 17% и объема сбыта на 20% приведет к непродуктивности проекта. Допустимость наступления таких событий можно оценить как невысокую, так как заключены договора с поставщиками, в которых оговорены фиксированные цены на сырье и материалы и их объемы. Цена продукта является конкурентоспособной, и снижать ее не потребуется. Устойчивость проекта, рассчитанная методом Монте - Карло, составляет 100%, что свидетельствует о том, что проект достаточно устойчив к изменению рассматриваемых показателей. Неопределенности показателей эффективности находятся в допустимых рамках.

Исследовав все интегральные показатели, а также проведя анализ рисков проекта, можно сделать вывод о том, что проект эффективен, его следует принять к реализации.

Сформировав и проведя анализ прогнозной бухгалтерской отчетности к 2018 году с проектом и без него, были сделаны выводы о том, что предприятие ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ» после принятия проекта к реализации более демонстрирует рост, чем без проекта. Это говорит о положительном влиянии проекта на деятельность предприятия и необходимости и целесообразности его принятия.

Задачи выпускной квалификационной работы решены, поставленные цели достигнуты.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Басовский, Л.Е. Современный стратегический анализ: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 255 с.
2. Портер, М.Е. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс. 2005. – 454 с.
3. «О качестве и безопасности пищевых продуктов». Федеральный Закон от 02.02.200г. №2 – ФЗ.
4. «Об утверждении правил оказания услуг общественного питания». Постановление Правительства Российской Федерации от 04.10.2012 № 1036 – ФЗ.
5. «О техническом регулировании», «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака». Федеральные законы от 23.02.2013 г. №15 – ФЗ.
6. Уровень инфляции [Электронный ресурс]/Официальный сайт Уровень инфляции. Режим доступа: http://уровеньинфляции.рф/таблица_инфляции.aspx
7. Уровень безработицы [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Person Agency. Режим доступа: <https://person-agency.ru/statistic.html>
8. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс – курс. 2-е изд. / Ф. Котлер. – СПб: Питер, 2006. – 464 с.
9. Бочаров, Б.Б. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. / Б.Б. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
10. Устав предприятия ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ».
11. «Услуги общественного питания. Классификация и общие требования». Межгосударственный стандарт ГОСТ 30389 – 2013
12. NOVOSOFT [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Novosoft. Режим доступа: http://www.novosoft.ru/consulting/project_management_system.shtml
13. APECON [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Apecon. Режим доступа: <http://apecon.ru/prognoz-inflyatsii-na-gody-v-rossii>

14. Мазура, И.И. Управление проектами / И.И. Мазура, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге, А.В. Полковников. – М.: Омега Л, 2010. – 960 с.
15. Воронцовский, А.В. Оценка рисков: учебник и практикум / А.В. Воронцовский. – М.: ЮРАЙТ, 2015. – 350 с.
16. ЦБ РФ [Электронный ресурс]/ Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: <http://cbr.ru/>
17. Новицкий, Н.Е. Сетевое планирование и управление производством: учебно – практическое пособие / Н.Е. Новицкий. – М.: Новое знание, 2014. – 160 с.
18. Cash-flow [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Cash-flow. Режим доступа: <http://betafinance.ru/glossary/cash-flow.html>
19. Сайт Высшей Школы Финансов и Менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ [Электронный ресурс]/ Официальный сайт ВШФим РАНХиГС. Режим доступа: <http://www.shfm.ranepa.ru/students/beta>.
20. InvestfoundS [Электронный ресурс]/ Официальный сайт InvestfoundS. Режим доступа: <http://stocks.investfunds.ru/indicators/view/217/>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ»

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ»

В тысячах рублей

Вид имущества	Код показателя	На конец 2015 г.	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.
1	2	3	4	5
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	9	9	6
Основные средства	1150	1581	1290	999
Финансовые вложения	1170	236	430	545
Отложенные налоговые активы	1180	111	231	303
Прочие внеоборотные активы	1190	249	333	484
ИТОГО по разделу I	1100	2186	2293	2337
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	414	662	1017
Дебиторская задолженность	1230	619	840	1285
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	515	669	602
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	2000	2662	3797
Прочие оборотные активы	1260	754	760	801
ИТОГО по разделу II	1200	4302	5593	7502
БАЛАНС	1600	6488	7886	9839
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	18	18	18
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	303	381	381
Резервный капитал	1360	981	1252	1252
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2581	3609	5158
ИТОГО по разделу III	1300	3883	5260	6809
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	1520	1718	1812	2352
Оценочные обязательства	1540	478	389	372
Прочие обязательства	1550	409	425	306
ИТОГО по разделу V	1500	2605	2626	3030
БАЛАНС	1700	6488	7886	9839

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ»

Таблица Д.1 – Отчет о финансовых результатах ООО «УНИВЕРСАЛПРОЕКТ»

В тысячах рублей

Показатель		За 2015 г.	За 2016 г.	За 2017 г.
Наименование	Код			
1	2	3	4	5
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	2110	33090	31917	38809
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	2120	24998	24419	29012
Валовая прибыль (убыток)	2100	6993	6399	8698
Коммерческие расходы	2210	566	482	620
Управленческие расходы	2220	334	301	321
Прибыль (убыток) от продаж	2200	6006	5529	7670
Доходы от участия в других организациях	2310			
Проценты к получению	2320	72	54	44
Проценты к уплате	2330	203		
Прочие доходы	2340			
Прочие расходы	2350			
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	5729	5441	7572
Текущий налог на прибыль	2410	1089	1032	1458
В т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421			
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430			
Изменение отложенных налоговых активов	2450	99	120	72
Прочее	2460			
Чистая прибыль (убыток)	2400	5556	5346	7003