

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно – Уральский государственный университет  
(Национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Управление и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_  
/Н.Г. Деменкова/

\_\_\_\_\_  
28 мая 2018 г.

---

Экономическая целесообразность укрепления

---

материально-технической базы ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

---

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.04.2018.206.ВКР

Консультанты, (должность)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Руководитель работы  
к.п.н., доцент

\_\_\_\_\_  
/В.Н.Борщенко/

\_\_\_\_\_  
23 мая 2018 г.

Консультанты, (должность)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Автор работы  
обучающийся группы ДО-555

\_\_\_\_\_  
/А.С.Колесникова/

\_\_\_\_\_  
22 мая 2018 г.

Консультанты, (должность)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_  
/Н.В.Назарова/

\_\_\_\_\_  
23 мая 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Колесникова А.С. Экономическая целесообразность укрепления материально-технической базы ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»–Челябинск: ЮУрГУ, ДО-555, 91 с., 15 ил., 36 таб., библиогр. список – 19 наим., 7 прил., 13 л. слайдов

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

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

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

Предложен инвестиционный проект по укреплению материально-технической базы ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД». Выполнен анализ объёма капиталовложений, экономического эффекта от проекта, анализ чувствительности проекта к риску.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	10
1.1 История создания и развития организации .....	10
1.2 Цель и виды деятельности.....	12
1.3 Организационно – правовой статус.....	12
1.4 Структура компании и система управления.....	15
1.5 Отраслевые особенности функционирования.....	17
1.6 SWOT анализ .....	21
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» .....	25
2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» .....	25
2.2 Анализ имущества баланса и источников его формирования ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» .....	29
2.3 Анализ финансовой устойчивости ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» .....	40
2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД».....	46
2.5 Оценка деловой активности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» .....	51
2.6 Оценка рентабельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» .....	55
2.7 Анализ затратности функционирования предприятия.....	57
3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ УКРЕПЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД».....	61
3.1 Сущность предлагаемых мероприятий.....	61
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов .....	67
3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия .....	71
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску .....	78
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	80

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	83
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	85
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на 31.12.2015г.....	на 85
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о прибылях и убытках ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на период с 1 Января по 31 Декабря 2015 года.....	86
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Бухгалтерский баланс ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на 31.12.2016г.....	на 87
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчет о прибылях и убытках ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на период с 1 Января по 31 Декабря 2016 года.....	88
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Бухгалтерский баланс ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на 31.12.2017г.....	на 89
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Отчет о прибылях и убытках ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на период с 1 Января по 31 Декабря 2017 года .....	90
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Уплотнённый актив ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» 2015-2017гг.....	за 91

## ВВЕДЕНИЕ

В условиях современной экономической действительности, хозяйственная деятельность субъектов бизнеса является предметом пристального внимания широкого круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. Финансовая информация позволяет заинтересованным лицам, объективно оценить положение организации на рынке, ее конкурентоспособность, финансовую устойчивость.

Ключевым инструментом получения данной информации служит анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Кроме интересов внешних инвесторов, анализ финансового состояния составляет важнейшую часть информационного обеспечения принятия внутренних управленческих решений руководством предприятий, именно в этом и состоит актуальность выбранной темы.

Цель выпускной квалификационной работы состоит в оценке финансово-хозяйственной деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД», а также в экономической целесообразности укрепления материально-технической базы организации.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать историю создания, цель и виды деятельности предприятия;
- охарактеризовать организационную структуру и систему управления;
- рассмотреть отраслевые особенности функционирования организации;
- провести SWOT-анализ и конкурентные позиции организации;
- проанализировать финансовое состояние организации;
- провести анализ платежеспособности;
- оценить финансовую устойчивость и деловую активность;
- проанализировать затраты на производство и реализацию продукции;

- разработать проект по экономической целесообразности укрепления материально-технической базы;
- привести методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов;
- провести оценку эффективности предлагаемого инвестиционного проекта.

Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность объекта исследования и экономическая целесообразность укрепления материально-технической базы.

В качестве объекта исследования выбрано ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД». Данное предприятие является комплексным предприятием, предоставляющее фитнес услуги.

Методами исследования являются: общетеоретический метод, метод сравнение и сопоставление, статистический, аналитический.

Структура выпускной квалификационной работы включает три главы. В первой главе приведена общая характеристика предприятия, организационная структура, характеристика отраслевых особенностей. Во второй части работы - проведен анализ финансового состояния ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД». В третьей части работы оценена экономическая целесообразность укрепления материально-технической базы ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» с помощью разработанного инвестиционного проекта.

# 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

## 1.1 История создания и развития организации

ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» - первый в г. Сургуте современный фитнес-центр, объединяющий последние тенденции в фитнесе, СПА и индустрии красоты. Фитнес-центр находится в самом центре города и расположен на четырёх этажах общей площадью 1750 м<sup>2</sup>.

Рассматривая комплекс услуг в составе фитнес-центра, можно выделить три главных направления: фитнес-клуб, СПА-салон и Салон красоты для мужчин. Каждое из направлений, в свою очередь, объединяет в себе большой и разнообразный выбор услуг.

ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» функционирует с 21 ноября 2007 года.

Режим работы: ПН-ПТ: 6:30 - 24:00; СБ-ВС 8:00 - 23:00.

Адрес фитнес-центра: г. Сургут, ул. проспект Мира, 33/2.

Условия и порядок приема в члены фитнес - центра.

Клуб объединяет граждан на основе индивидуального добровольного и коллективного членства. Членами клуба могут быть все граждане, признающие Устав клуба и уплатившие членские взносы, размер которых устанавливается Управляющим клуба.

Условия оговорены в договоре на приобретение клубной карты. Оплата производится за наличный и безналичный расчет только при наличии документа, удостоверяющего личность клиента.

Аренда зала: зал игровых видов спорта, зал для пинг-понга, теннисный корт.

Виды занятий: групповые занятия, занятия для беременных, детские занятия.

Танцевальные программы: Latina, Salsa, Rock' n' Roll, Strip Dance, Jass modern, Hip-Hop и R n B, Belly Dance, Flamenco, River Dance и др.

Стоимость абонемента: 10000–155000 руб./год.

ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» предоставляет следующие услуги:

1. Персональный тренинг.
2. Тренажерный зал.
3. Зал боевых искусств (бокс, каратэ, айкидо, дзюдо, ушу).
4. Аква фитнес.
5. Зал групповых программ (шейпинг, фитбол, стрейчинг, степ, силовая аэробика, боди-памп)
6. Студия Пилатес.
7. Студия Пилатес Gratz.
8. Power Plate.
9. Детский клуб.
10. Кардео-зона.
11. Кинезиотейпирование.
12. Йога в воздухе.

Дополнительные услуги ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»:

1. Профессиональные солярии ERGOLINE;
2. Фитнес-бар;
3. Массаж, мануальная терапия;
4. Финская сауна с парогенератором, хамам, инфракрасная сауна;
5. Салон красоты для мужчин.

Чтобы воспользоваться дополнительными услугами фитнес-центра, не обязательно иметь членство клуба и иметь клубную карту. Данными услугами может воспользоваться любой желающий.

В тренерский коллектив входят многие прославленные спортсмены. Весь персонал имеет высшее образование.

Конкурентные преимущества: Высокая квалификация менеджеров, квалификация инструкторов и косметологов, отсутствие текучести кадров, высокое качество услуг, средняя цена за годовой абонемент, при наличии

высокого качества предоставляемых услуг, расположение в центре города, разнообразие косметологических процедур, возможность приобретения карты в кредит на год, 6 месяцев и на месяц, а также возможность разовых посещений.

## 1.2 Цель и виды деятельности

Предметом деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» является организация деятельности путем развития сети платных услуг, оказываемых населению.

Основной вид деятельности - оказание оздоровительных услуг населению. Такие занятия поддерживают физическую форму, помогают корректировать вес, моделировать фигуру, а также развивать силу отдельных мышц и мышечных групп.

Миссия - создание условий для привития навыков здорового образа жизни клиентам клуба, а также получение прибыли для инвесторов клуба.

## 1.3 Организационно – правовой статус

Организационно-правовым статусом данного предприятия является общество с ограниченной ответственностью (ООО).

ООО признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова «с ограниченной ответственностью».

Правовое положение общества с ограниченной ответственностью «ПЯТЬ ЗВЕЗД», права и обязанности его участников определяются настоящим Кодексом и Законом об обществах с ограниченной ответственностью.

ООО является одной из разновидностей хозяйственных обществ, создаваемых в целях осуществления ПП, представляющей собой самостоятельную, осуществляющую на свой риск деятельность (ст.2 ГК РФ).

ООО является коммерческой организацией, основанной на объединении капиталов, – в этом и представляется его основное отличие (также, как и АО) от хозяйственных товариществ, являющихся объединениями лиц.

Участники общества по его обязательствам ответственности не несут, за исключением особых случаев, предусмотренных п.3 ст.56 и п.2 ст.105 ГК РФ. Кроме того, участники, внесшие свои вклады не полностью, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого. Данное положение означает, что кредитор общества вправе предъявить требование к любому участнику, не полностью оплатившему свой вклад, как к солидарному должнику, но лишь на сумму, не превышающую неоплаченную часть его вклада. Таким образом, в данном случае ГК РФ предусмотрена ограниченная солидарная ответственность. Солидарное обязательство возникает лишь между участниками, не полностью оплатившими свои вклады. По отношению же к обязательству общества их ответственность будет субсидиарной.

Таким образом, общество с ограниченной ответственностью является организацией, имеющей самостоятельный правовой статус, отделенный от правового статуса создавших ее участников.

Общество имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени

приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество создается без ограничения срока.

Общество вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место нахождения Общества.

Общество вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства индивидуализации.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

Общество не отвечает по обязательствам своего участника.

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

Общество может создавать филиалы и открывать представительства на территории Российской Федерации и за рубежом. Филиалы и представительства создаются по решению участника Общества и действуют в соответствии с положениями о них. Положения о филиалах и представительствах утверждаются участником Общества.

Создание филиалов и представительств за пределами территории Российской Федерации регулируется законодательством Российской Федерации и соответствующих государств.

Филиалы и представительства осуществляют деятельность от имени Общества. Общество несет ответственность за деятельность своих филиалов и

представительств. Руководители филиалов и представительств назначаются директором Общества и действуют на основании выданных Обществом доверенностей. Доверенности руководителям филиалов и представительств от имени Общества выдает единоличный исполнительный орган Общества или лицо, его замещающее.

Зависимые и дочерние общества на территории Российской Федерации создаются в соответствии с законодательством Российской Федерации, а за пределами территории Российской Федерации – в соответствии с законодательством иностранного государства по месту нахождения дочернего или зависимого общества, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации. Основания, по которым Общество признается дочерним (зависимым), устанавливаются Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Финансовый год Общества совпадает с календарным годом.

Общество обязуется выполнять требования Положения о воинском учете, утвержденного постановлением Правительства РФ от 27 ноября 2006 г. N 719.

#### 1.4 Структура компании и система управления

Структура управления – это состав и соотношение внутренних звеньев предприятия: отделов, подразделений, лабораторий, цехов и так далее, составляющих единый, хозяйственный объект.

Различают общую, производственную и организационную структуру предприятия.

Организационная структура управления – это система управления, которая определяет состав, взаимодействие и подчиненность ее элементов. Между элементами системы управления существуют связи, которые можно подразделить на:

1. Линейные связи, возникают между подразделениями разных уровней управления, когда один руководитель административно подчинен другому;
2. Функциональные связи, характеризуют взаимодействие руководителей, выполняющих определенные функции на разных уровнях управления, между которыми не существует административного подчинения;
3. Межфункциональные связи, имеют место между подразделениями одного уровня управления.

Организационная структура ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» представлена на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 - Организационная структура управления ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

Как видно из схемы, структура ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» имеет линейно-функциональный характер.

К преимуществам данной структуры управления можно отнести:

- стимулирование специализации;
- сокращение дублирования выполнения функций;

– более развитая координация действий.

Основным недостатком структуры управления служит повышенная специализация, что значительно ухудшает процесс управления.

Генеральный директор - управление фитнес-центром.

Управляющий - организация управленческой, маркетинговой деятельности.

Руководитель отдела продаж - маркетинговая деятельность и ответственность за работу менеджеров клуба.

Бухгалтер - производит расчет окладов, начисление заработной платы сотрудникам, выполняет расчет налоговых отчислений, себестоимости продукции, проводит счета от поставщиков и субподрядчиков.

Старший тренер составляет график работы тренеров; оказывает сервисные услуги клиентам; проводит персональные/групповые тренировки; проводит тестирование клиентов и вводные уроки.

Преподаватель йоги оказывает сервисные услуги клиентам; проводит групповые тренировки; проводит тестирование клиентов и вводные уроки.

Персональный тренер оказывает сервисные услуги клиентам; проводит персональные тренировки; проводит тестирование клиентов и вводные уроки.

Администратор обеспечивает подготовку клуба к рабочему дню; обеспечивает эффективное и культурное обслуживание посетителей; информирует гостей и клиентов клуба, об услугах, предоставляемых в фитнес клубе.

Преподаватель развивающих программ для детей проводит групповые и индивидуальные занятия с детьми.

## 1.5 Отраслевые особенности функционирования

Фитнес - разностороннее развитие физических способностей при улучшении самочувствия во время занятий спортом.

Фитнес включает в себя и занятия в тренажерном зале, и аэробику, и правильное питание - одним словом, фитнес — это образ жизни, который принято называть «здоровым».

Фитнес — это образ жизни, позволяющий сохранить и укрепить здоровье, уравновешивать эмоциональное состояние, совершенствовать физическую форму, позволяющий человеку жить полноценно.

В последнее время фитнес приобретает все большую популярность и занимает прочные позиции в жизни общества. Благодаря такой присущей данному виду спорта популярности, фитнес приобрел много разных разновидностей и направлений.

Культура спортивного телосложения и здоровый образ жизни сегодня в моде. Спортивные занятия привлекают с каждым днем все большую аудиторию. тело фитнес спортивный аэробный

Тренировки в тренажерных залах, аэробика, шейпинг, частные тренировки в домашних условиях - к чему только не прибегают современные мужчины и женщины, чтобы постоянно быть в форме и иметь подтянутую фигуру.

В России физкультура всегда была популярна среди широких слоев населения, однако в послеперестроечный период изменилось отношение к занятиям спортом. Бег в парке, занятия в спортивных секциях, тренажерные залы пока еще не растеряли своих поклонников, но все же будущее - не за ними, а за спортивно-оздоровительными центрами, предлагающими целый спектр услуг, связанный с ведением здорового образа жизни.

Специалисты определяют фитнес-клуб, как «это помещение с современными тренажерными залами, залами аэробики, возможно, бассейном, саунами, оборудованными раздевалками и душевыми, с широким выбором тренировочных программ».

При этом некоторые фитнес-клубы, в основном элитные, предлагают и дополнительные услуги, непосредственно связанные с занятиями спортом и ведением здорового образа жизни.

К ним относятся: массаж, солярий, косметологический кабинет, салон красоты, диетология, бары, рестораны, спортивные магазины, спа (в это понятие входят такие санаторные услуги, как грязелечение). Абонемент, дающий право пользоваться услугами фитнес-клуба, называется клубной картой.

По результатам исследований агентства Magram Market Research, число приверженцев здорового и активного образа жизни в России продолжает расти, а оборот российского рынка фитнес - услуг ежегодно увеличивается на 40%. Увеличение происходит только за счет столицы и некоторых крупных городов. По оценкам консалтингового отдела World Class, объем российского рынка фитнес - услуг сейчас составляет от 550 до 600 млн. долл., причем 350- 400 млн. долл. приходится на долю Москвы, где услугами фитнес - клубов пользуется около 1,5% населения. Сейчас в России открыто около 1500 клубов, из которых более 500 находится в Москве. Рынок еще далек от насыщения. В Москве только 3,5% людей регулярно занимаются фитнесом, а в отдельных регионах этот показатель равняется 0,1%. Для сравнения: в Лондоне 26% жителей имеют карты фитнес - клубов. Потенциальную емкость рынка Москвы специалисты оценивают в 2500 специализированных спортивных заведений.

Клубов среднего ценового сегмента (годовое членство – не более \$500) больше, и этот сегмент сейчас активно развивается, но, вместе с тем, открываются и фитнес - центры класса «премиум». В России так сложилось, что индустрию начали осваивать именно в формате «премиум», поэтому бум в эконоом - сегменте слегка «задержался». По мнению специалистов, наибольшие возможности для расширения бизнеса дает именно средняя ценовая ниша, стоимость годовой карты в которой составляет от 500 до 1000 долларов.

Дорогие клубы всегда считались местом не только для занятия спортом, но и своеобразным клубом, где люди занимающиеся высокие должности имеют возможность приобрести полезные знакомства. Однако не всегда стоимость карты гарантирует приятное времяпровождение, и дело здесь не в компетентности персонала, а в самих посетителях.

В последнее время московские компании стали активно осваивать регионы, где инфраструктура наименее развита. Этот рынок интересен для многих игроков, прежде всего тем, что он является развивающимся, а, следовательно, имеет большой потенциал роста, причем во всех сегментах, как люкс и премиум, так и в демократичном. Наша практика показывает высокий спрос в регионах на качественные фитнес - услуги. Хотя, фитнес -культура на региональном рынке находится в стадии развития.

Стоимость сопоставимых услуг в столице и регионах отличается в разы. Клубная карта в регионах может стоить в пять и более раз дешевле, чем в столице. Ввиду отсутствия опыта ведения бизнеса в сфере фитнеса, многие клубы, открывающиеся в регионах, продают кратковременные (месячные, разовые) абонементы. Лишь в некоторых городах начинает появляться тенденция к стратегическому подходу в формировании стоимости клубных карт - продажа годовых членств. Это объясняется тем, что во многих регионах люди психологически не готовы платить вперед за год занятий. "Но ведь и для клуба, и для его членов более выгодным является сотрудничество именно на долговременной основе. Развивающийся рынок России будет становиться все более емким со временем, и на нем будет место, как единичным клубам, так и сетевым игрокам.

Рынок фитнес - услуг в России ближайшие годы будет активно расти и структурироваться. Будет развиваться как количественно, так и качественно. Вероятен вывод на рынок новых узкоспециализированных продуктов, таких как студии и залы. Произойдет укрепление крупных сетей за счет приобретения и переоснащения различных спортивных объектов, которые в данный момент не соответствуют требованиям рынка. Фитнес будет становиться все более доступным, будут открываться демократичные клубы, вовлекая более широкие слои населения.

## 1.6 SWOT анализ

SWOT-анализ – метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории:

- Strengths (сильные стороны),
- Weaknesses (слабые стороны),
- Opportunities (возможности),
- Threats (угрозы).

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

SWOT-анализ является необходимым элементом исследований, обязательным предварительным этапом при составлении любого уровня стратегических и маркетинговых планов. Данные, полученные в результате ситуационного анализа, служат базисными элементами при разработке стратегических целей и задач компании.

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

Комплексная оценка факторов, влияющих на развитие - это очень важное направление действий муниципалитета, позволяющее объективно оценить условия, среду и потенциал и города, и района.

Комплексная оценка позволяет получить взвешенные результаты, выстроить в последовательность (иерархию и логическую связь) задачи, решать которые должны власти, попробовать освободиться от задач, решение которых не входит в их компетенцию. Фактически именно эта работа и является основой для формирования и успешного осуществления стратегии развития малого города.

Она позволяет установить вес и значение отдельных действий, установить их порядок и выбрать критический путь (минимальная последовательность неизбежных действий по достижению искомого результата).

Совокупность внешних и внутренних факторов определяет уровень конкурентоспособности экономики города.

SWOT анализ – это анализ сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды. По результатам ситуационного анализа можно оценить, обладает ли театр внутренними силами и ресурсами, чтобы реализовать имеющиеся возможности и противостоять угрозам, и какие внутренние недостатки требуют скорейшего устранения.

SWOT-анализ является необходимым элементом исследований, обязательным этапом при составлении любого уровня стратегических и маркетинговых планов. Данные, полученные в результате ситуационного анализа, служат базисными элементами при разработке стратегических целей и задач театра.

В таблице 1.1 представлены результаты SWOT – анализа ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД».

Таблица 1.1 - SWOT – анализ ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

	Strengts (сильные стороны)	Weaknesses (слабые стороны)
	1. квалифицированный персонал; 2. разнообразие услуг; 3. программы тренировок, соответствующие мировым стандартам; 4. высокое качество инвентаря; 5. хорошая репутация клуба	1. дорогостоящее содержание клуба; 2. малочисленная база постоянных клиентов; 3. небольшой опыт на рынке услуг; 4. слабая маркетинговая деятельность (отсутствие постоянных рекламных блоков в журналах/на радио) 5. снижение спроса на большинство платных услуг (ведение индивидуальных программ)

Продолжение таблицы 1.1

		Strengts (сильные стороны)	Weaknesses (слабые стороны)
Opportunities (возможности)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ослабление позиций конкурентов;</li> <li>2. развитие собственной клиентской базы;</li> <li>3. снижение непроизводственных издержек (повышение квалификации за счет компании только тех инструкторов, которые привлекают новых клиентов и активно взаимодействуют с существующими, введение опционной программы);</li> <li>4. разработка эффективной стратегии продвижения</li> <li>5. открытие новых филиалов</li> <li>6. предоставления услуг корпорациям и крупным фирмам</li> </ol>	<p>S1O5 – за счет обучения персонала, возможно открытие новых филиалов;</p> <p>S5O1 – ослабление позиций конкурентов за счет расширения мощностей;</p> <p>S5O1 – достаточная известность будет способствовать завоеванию новой потребительской базы</p>	<p>W1O3 – снижение непроизводственных издержек и разработка опционной программы для инструкторов позволит эффективней использовать денежные средства для стимулирования работы инструкторов с клиентами и сохранит бюджет от излишних трат</p> <p>W2O4 – разработка стратегии деятельности организации, которая бы обеспечила организации выживание и развитие, в случае улучшения макроэкономических условий;</p> <p>W3O2 – развитие собственной клиентской базы, за счет внедрения системы лояльности, развития бренда;</p> <p>W4O1 – ослабление позиций конкурентов позволяет нивелировать недостаток опыта на рынке фитнес-услуг и переманить клиентов у конкурентов, расширив клиентскую базу</p> <p>W6O1 – компенсирование падения спроса, за счет выхода на дополнительный целевой сегмент;</p>
Threats (угрозы)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. низкие доходы потребителей;</li> <li>2. усиление конкуренции на целевом рынке;</li> <li>3. критическое снижение спроса;</li> <li>4. трудности прогнозирования макроэкономической ситуации</li> <li>5. появление новых требований к сертификации инструкторов</li> <li>6. наличие товаров-заменителей</li> </ol>	<p>S3T5 – за счет соответствия мировым стандартам инструктора готовы к локальным требованиям сертификации</p>	<p>W2T2 – необходимо разработать четкую конкурентную стратегию организации;</p> <p>W3T2 – развитие базы постоянных клиентов, при увеличении конкуренции на целевом рынке, а также преобладании ценовой конкуренции снизит рентабельность организации, ввиду необходимости применять систему скидок и бонусов;</p> <p>W5T5 – негативные макроэкономические тенденции могут иметь длительный характер, могут повлечь банкротство организации.</p>

По результатам SWOT-анализа можно сделать вывод, что конкурентными преимуществами ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» является ассортимент и качество предоставляемых услуг, а также хорошая репутация клуба. К наиболее слабым сторонам деятельности фитнес-центра относятся дорогостоящее содержание фитнес-центра.

К возможностям относится разработка эффективной стратегии продвижения и наращивание постоянно клиентской базы. Наиболее опасными угрозами являются усиление позиций конкурентов и наличие на рынке товаров-заменителей, что в свою очередь может в достаточной мере повлиять на спрос.

Также необходимо обратить внимание на то, что наиболее влиятельным положительным аспектом деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» является разнообразие услуг, которое позволит в дальнейшем завоёвывать новых клиентов, не попадать под влияние товаров-заменителей, а также позволяет оказывать достойную конкуренцию, однако необходимо также отметить наиболее влиятельный отрицательный аспект, а именно слабую маркетинговую деятельность. Этот недостаток оказывает влияние, как на продвижении услуг фитнес-центра, так и на его конкурентное положение среди других фитнес клубов.

Поэтому для ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» характерна стратегия концентрированного роста - стратегия усиления позиции на рынке. Сущность выбранной стратегии заключается в том, чтобы за счет ввода новых услуг в фитнес центре завоевать лучшие позиции на рынке спортивно-оздоровительных услуг.

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО - ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

### 2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

Анализ основных показателей деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг. представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Основные экономические показатели деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015 - 2017гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонения			
				2016/2015 гг.		2017/2016 гг.	
				Абсол.	Относ. %	Абсол.	Относ. %
Выручка от реализации продукции, работ, услуг, тыс. руб.	6190	6874	7512	+684	111,0	+638	109,3
Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг, тыс. руб.	5409	5612	5821	+203	103,7	+209	103,7
Среднесписочная численность персонала, чел.	30	35	42	+5	166,7	+7	120,0
Производительность труда 1 работника, тыс. руб.	206,3	196,4	178,8	-9,9	95,2	-17,6	91,0
Стоимость основных фондов, тыс. руб.	687	689,5	819,5	+2,5	100,4	+130	118,8
Фондоотдача, руб.	9,0	10,0	9,2	+1,0	111,1	- 0,8	92,0
Чистая прибыль, тыс. руб.	687	1170	1580	+483	170,3	+410	135,0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	781	1262	1691	+481	161,6	+429	134,0
Рентабельность продаж, %	12,6	18,3	22,5	+5,7	145,2	+4,2	123,0

На основе значений основных экономических показателей коммерческой деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015 - 2017 гг. можно сделать следующий вывод: наблюдается стабильный рост объема реализованной продукции, за 2016 год он составил 684 тыс. руб. или 111,0%, за 2017 год – 638 тыс. руб. или 109,3%. Соответственно происходит и рост себестоимости продукции 2016 г. составил в 203 тыс. руб. или 103,7%; в 2017 г. – 209 тыс. руб. (в относительном выражении – 103,7%).

Основные экономические показатели коммерческой деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015 - 2017 гг. представлены на рисунке 2.1.

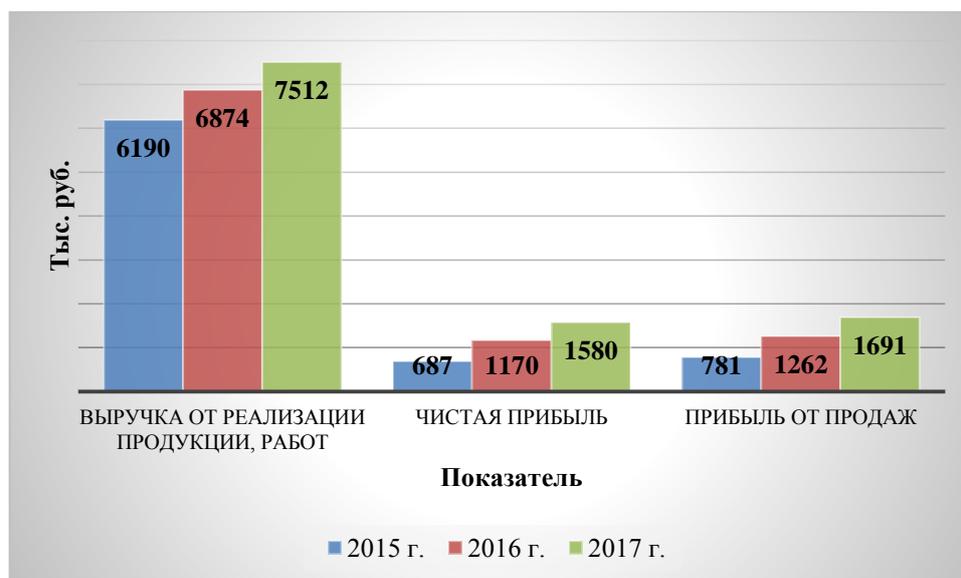


Рисунок 2.1 - Основные экономические показатели коммерческой деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015 - 2017 гг.

Среднесписочная численность персонала ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» в рассматриваемом периоде имела тенденцию к увеличению. За 2016 г. численность персонала увеличилась на 5 человек, следовательно, среднегодовая производительность труда снизилась, и в 2016 год значение данного показателя составило 95,2% по сравнению с показателем 2014 года, а в 2017 году произошло снижение показателя до 91,0% по сравнению со значением показателя в 2016 году. Снижению данного показателя могло послужить резкое увеличение численности персонала на 7 человек.

Также у среднегодовой стоимости основных средств наблюдается рост на протяжении трех лет, так к 2016 году среднегодовая стоимость основных фондов составляла 689,5 тыс. руб., что в стоимостном выражении на 2,5 тыс. руб. или в относительном - на 100,4 % больше, чем в 2015 году; к 2017 году среднегодовая стоимость основных фондов в стоимостном выражении составила 819,5 тыс. руб., что в абсолютном выражении на 130 тыс. руб., чем в 2016 году или в относительном - на 118,8 %.

Важный показатель использования основных средств - фондоотдача в 2016 году увеличилась на 1,0 руб. или на 111,1 % по сравнению с 2015 годом, а в 2017 году значение показателя фондоотдачи снизился на 0,8 руб. или на 92,0 % по сравнению с предыдущим годом.

На основе проанализированных основных показателей коммерческой деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» можно подвести итог, о том, что данное предприятие в 2015-2017 гг. успешно функционировало и проводило успешную коммерческую деятельность на рынке товаров и услуг, о чем свидетельствует увеличение показателей полученной прибыли.

Большое значение для увеличения объемов реализации продукции и повышения эффективности коммерческой деятельности данного предприятия имеет достаточная обеспеченность нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда.

Анализ использования трудовых ресурсов включают в себя: определение численности и состава работающих на предприятии. Данные состава и структуры персонала ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Состав и структура персонала ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015 - 2017 гг.

Категории персонала	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	Числ., чел.	Уд. вес, %	Числ., чел.	Уд. вес, %	Числ., чел.	Уд. вес, %
Всего сотрудников	30	100,0	35	100,0	42	100,0
Управленческий персонал	5	16,7	5	14,3	5	11,9
Основной персонал	22	73,3	26	74,3	32	76,2
Вспомогательные персонал	3	10,0	4	11,4	5	11,9

На основе данных таблицы 2.2 видно, что за рассматриваемый период в ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» не произошло никаких изменений в управленческом персонале (рис. 2.2).

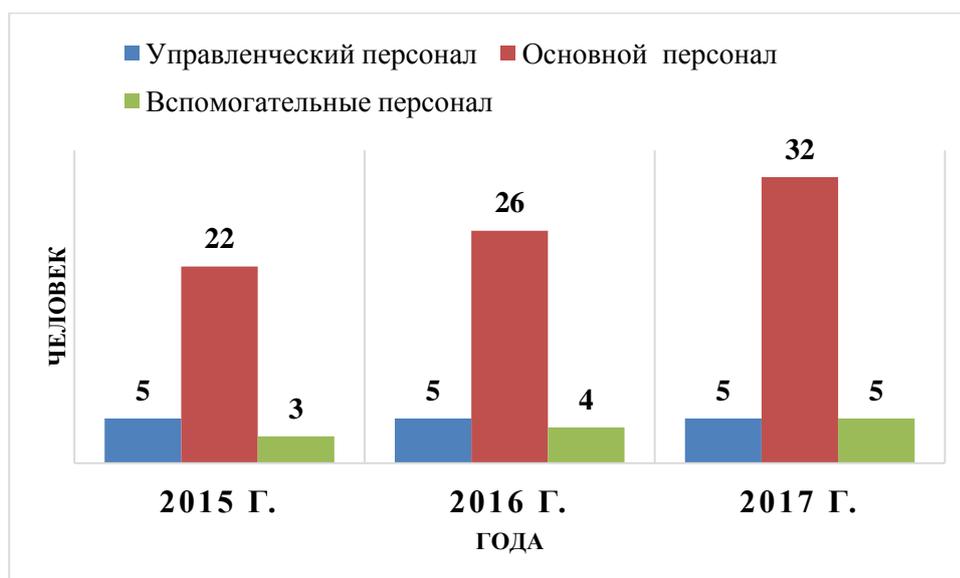


Рисунок 2.2 - Состав персонала ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

Имеет место тенденция к увеличению сотрудников основного персонала, их численность к 2016 году выросла на 4 человека и составила 26 человек, а доля их составила 74,3%; в 2017 г. – произошло увеличение на 6 человек, а доля их в общей численности персонала составила 76,2%, что на 1,9% больше, чем в 2016 году.

В целом по данному предприятию, увеличение численности сотрудников произошло в связи с увеличением потока клиентов и расширением списка предлагаемых услуг.

В основном, по всем категориям численность работников за 2015-2017 гг. растет, хотя в 2017 году удельный вес управленческого персонала снизился на 4,8% по сравнению с 2015 годом.

Коллектив ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» в основном стабильный, длительное время работающий в фитнес-центре. Постоянные кадры постоянно совершенствуют свою квалификацию, проходят переподготовку и соответствующее обучение, быстро ориентируются в любой нетипичной ситуации, и активно влияют на уровень производительности труда, а также достигают своих личных поставленных рекордов.

## 2.2 Анализ имущества баланса и источников его формирования ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

Анализ финансово-экономического состояния предприятия следует начинать с общей характеристики состава и структуры актива (имущества и пассива (обязательств) баланса. Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия [1]:

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

С помощью горизонтального и вертикального анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений.

Для анализа используем уплотнённый баланс, он представлен в приложении Ж.

Оценка качественных изменений актива баланса осуществляется в следующей последовательности.

1) Оценка общего изменения:

Имущественный результат:

$$T_{Ак} = A_K / A_H * 100 \%, \quad (1)$$

где  $A_K$  – величина активов на конец года;

$A_H$  – величина активов на начало года.

$$T_{ак\ 2016/2015} = 3\ 231 / 5\ 071 * 100\% = 63,7\%$$

$$T_{ак\ 2017/2016} = 3\ 331 / 3\ 231 * 100\% = 103,1\%$$

Количественный результат:

$$T_B = B_1 / B_0 * 100\%, \quad (2)$$

где  $B_1$  – объем производства за отчетный период;

$B_0$  – объем производства за аналогичный период предыдущего года.

$$T_{B\ 2016/2015} = 6\ 874 / 6\ 190 * 100 \% = 111,0\%$$

$$T_{B\ 2017/2016} = 7\ 512 / 6\ 874 * 100\% = 109,3\%$$

Качественный результат (по прибыли от продаж):

$$T_{\Pi} = \Pi_1 / \Pi_0 * 100\%, \quad (3)$$

где  $\Pi_1$  – нераспределенная прибыль отчетного периода

$\Pi_0$  – нераспределенная прибыль за аналогичный период предыдущего года.

$$T_{\Pi\ 2016/2015} = 363 / 83 * 100\% = 569,0\%$$

$$T_{\Pi\ 2017/2016} = 289 / 363 * 100\% = 79,6\%$$

Оптимальное соотношение показателей изменения активов и полученных в анализируемом периоде количественных и качественных результатов:  $T_{\Pi} > T_B > T_{Ак} > 100\%$ , где  $T_{\Pi}$  – темп изменения прибыли (от продаж);  $T_B$  – темп изменения выручки от продаж продукции (работ, услуг);  $T_{Ак}$  – темп изменения активов предприятия.

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

Из расчёта видно, что за 2016 год работы ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» коэффициенты ложатся в следующую зависимость:  $569,0\% > 111,0\% > 63,7\%$ , что соответствует «золотому правилу».

За 2017 год функционирования предприятия ситуация уже не соответствовала «золотому правилу»:  $79,6\% < 109,3\% > 103,1\%$ .

2) Характеристика изменений в мобильной (оборотные активы) и иммобилизованной (внеоборотные активы) частей. Для этого проанализируем аналитическую таблицу, представленную в приложении Ж.

Из приложения Ж видно, что за исследуемый период структура активов анализируемого предприятия существенно изменилась: внеоборотные активы хотя и увеличились к концу периода на 28,3%, но и в общей структуре активов их

доля выросла с 15,2% до 23,8%. Оборотные активы снизились с 84,8% до 76,2%. Эта тенденция является отрицательной, т.к. с финансовой точки зрения предпочтительным является рост оборотных активов, именно от них зависит размер получаемой прибыли.

Однако кроме финансового критерия существует критерий производственной необходимости: мы должны иметь достаточный минимум внеоборотных активов – основные средства, поэтому для окончательной оценки целесообразно рассчитать показатели фондовооруженности труда и отдачи активов.

Для наглядности динамики активов предприятия построим диаграмму (рис. 2.3).



Рисунок 2.3 - Динамика активов ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

Фондовооруженность труда  $\Phi_v$  – показатель, характеризующий степень оснащенности труда основными производственными фондами, рассчитывается [3]:

$$\Phi_v = C_\phi / P, \quad (4)$$

где  $C_\phi$  – среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.;

$P$  – среднесписочная численность рабочих, чел.

2015 год:  $\Phi_v = 687\,000 / 30 = 22\,900$  руб./чел.

2016 год:  $\Phi_B = 689\,500 / 35 = 19\,700$  руб. /чел.

2017 год:  $\Phi_B = 819\,500 / 42 = 19\,512$  руб. /чел.

Как видно, степень оснащённости труда основными производственными фондами увеличивается за исследуемый период почти на 17,4%. Это желаемая тенденция, однако, рост фондовооружённости не должен быть выше темпов роста результата.

Фондоотдача – это обобщающий показатель использования производственных основных фондов. Рост фондоотдачи ведет к относительной экономии производственных основных фондов и к увеличению объема выпускаемой продукции. Рост фондоотдачи является важнейшим фактором улучшения финансовых результатов деятельности предприятия.

Показатель фондоотдачи  $\Phi_o$  – отношение выполненного объема работ по сметной стоимости к стоимости основных производственных фондов [5]:

$$\Phi_o = B / C_f, \quad (5)$$

где  $\Phi_o$  – фондоотдача;

$B$  – выручка от реализации, тыс. руб.;

$C_f$  – среднегодовая стоимость фондов, тыс. руб.

Рассчитаем показатели фондоотдачи для исследуемого предприятия:

$$\Phi_{O\,2015} = 6\,190 / 687 = 9,0 \text{ тыс. руб./руб.}$$

$$\Phi_{O\,2016} = 6\,874 / 689,5 = 10,0 \text{ тыс. руб./руб.}$$

$$\Phi_{O\,2017} = 7\,512 / 819,5 = 9,2 \text{ тыс. руб./руб.}$$

Рассчитанные показатели свидетельствуют о том, что фондоотдача снижается к концу рассматриваемого периода, что свидетельствует о снижении эффективности использования основных производственных фондов. Динамика данного показателя представлена на рисунке 2.4.

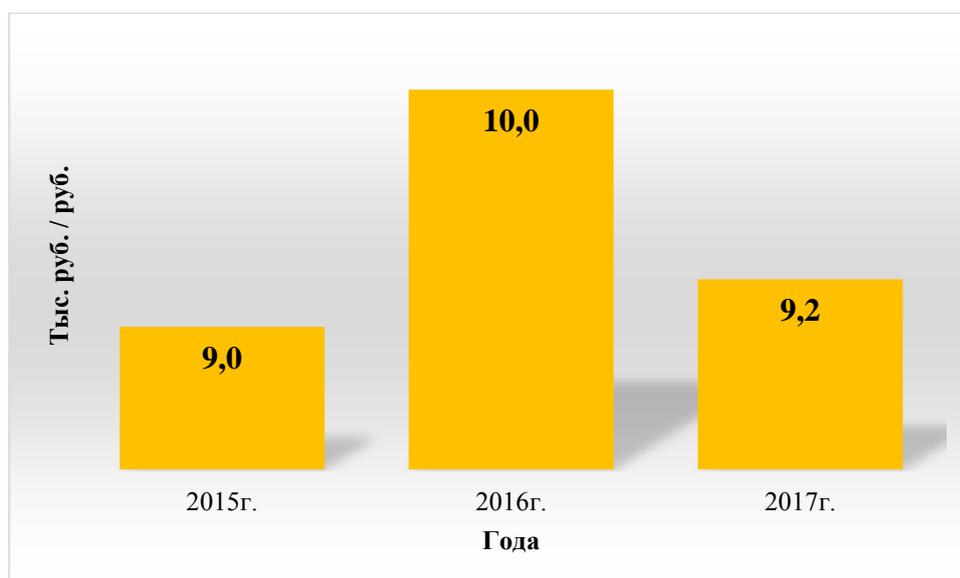


Рисунок 2.4 - Динамика использования основных средств  
ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

### 3) Оценка динамики изменения внеоборотных активов.

Для начала разделим все внеоборотные активы на две группы:

1 группа – обслуживает собственный оборот (стр.110+120)

2 группа – обслуживает чужой оборот (стр.130+140)

Составим табличную интерпретацию показателей, характеризующих состав и динамику внеоборотных активов (табл. 2.3)

Таблица 2.3 - Динамика иммобилизованной части имущества ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

Группа	Показатель	Код. Стр.	На 01.01.2015г.		На 01.01.2016г.		На 01.01.2017г.	
			тыс. руб.	В % к итогу	тыс. руб.	В % к итогу	тыс. руб.	В % к итогу
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Основные средства	120	770	100,0	604	100,0	775	100,0
Всего по 1 группе			770	100,0	604	100,0	775	100,0
Всего по 2 группе			-	-	-	-	-	-
Всего внеоборотных активов			770	100,0	604	100,0	775	100,0

В таблице 2.3 внеоборотные активы разделены на две группы. Из таблицы видно, что как на 01.01.2015г., 01.01.2016г., так и на 01.01.2017г. удельный вес в

общей численности внеоборотных активов первой группы активов (обслуживающих собственный капитал) больше, чем второй, это является положительной тенденцией т.к. собственный капитал обслуживает оборот компании.

4) Оценка динамики оборотных активов [8]. Для оценки возможных изменений разделим оборотные активы на 2 группы по сферам: производства и обращения.

Сфера производства – производственные запасы и незавершенное производство.

Сфера обращения – готовая продукция, дебиторская задолженность, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения.

И, так же, как и по внеоборотным активам структурируем данные в таблицу 2.4, которая вытекает из таблицы в приложении Ж.

Таблица 2.4 - Динамика оборотных активов ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»  
за 2015-2017гг.

	Показатель	Код. стр.	На 01.01.2015г.		На 01.01.2016г.		На 01.01.2017г.	
			тыс. руб.	В % к итогу	тыс. руб.	В % к итогу	тыс. руб.	В % к итогу
Сфера производства	Производственные запасы	210	3 590	83,5	1 068	41,5	1 254	50,5
			Итого по сфере производства		3 590	83,5	1 068	41,5
Сфера обращения	Дебиторская задолженность	230, 240	661	15,4	1 062	41,3	987	39,7
	Денежные средства	260	50	1,1	442	17,2	243	9,8
Итого по сфере обращения			711	16,5	1 504	58,5	1 230	49,5
Всего оборотных активов			4 301	100,0	2 572	100,0	2 484	100,0

Из таблицы 2.4 видно, что за анализируемый период показатели сферы обращения выросли к началу 2016 года, но уменьшились к началу 2017 года.

Предпочтительнее же является наибольший удельный вес и рост оборотных активов в сфере производства, т.к. там формируется прибыль. В сфере обращения прибыль изымается, поэтому это должно происходить быстро.

Эффективность использования оборотных активов можно оценить с помощью коэффициента оборачиваемости всех оборотных активов, который имеет разновидности [11]:

- 1) в целом по всем оборотным активам;
- 2) по сферам деятельности;
- 3) по отдельным элементам оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости ( $K_{об}$ ) всех оборотных активов:

$$K_{об} = \text{Выручка от реализации} / \text{Стоимость оборотных активов}, \quad (6)$$

$$K_{об\ 2015} = 6\ 190 / 2\ 627 = 2,3$$

$$K_{об\ 2016} = 6\ 874 / 2\ 556 = 2,7$$

$$K_{об\ 2017} = 7\ 512 / 2\ 604 = 2,9$$

Коэффициент оборачиваемости за 2016 год увеличился на 0,4, а к концу 2017 года увеличение коэффициента составило 0,2. Это положительная тенденция, т.е. эффективно используются оборотные активы.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости в сфере производства и в сфере обращения.

Рассчитаем  $K_{об}$  по сферам деятельности:

1) сфера производства характеризуется оборачиваемостью запасов и незавершенного производства:

$$K_{об} = \frac{B}{(ПЗ + НЗП)}, \quad (7)$$

где, ПЗ – производственные запасы, тыс. руб.;

НЗП – незавершенное производство, тыс. руб.

$$K_{об\ 2015} = 6\ 190 / 1\ 068 = 5,8$$

$$K_{об\ 2016} = 6\ 874 / 1\ 254 = 5,5$$

$$K_{об\ 2017} = 7\ 512 / 1\ 564 = 4,8$$

Снижение оборачиваемости запасов способствует увеличению потребности предприятия в оборотном капитале. В нашем случае коэффициент оборачиваемости в сфере производства снижается, что является положительной тенденцией.

2) сфера обращения:

$$K_{об} = \frac{B}{(ГП + ДЗ + ДС + КФВ)}, \quad (8)$$

где, ГП – готовая продукция, тыс. руб.;

ДЗ – дебиторская задолженность, тыс. руб.;

ДС – денежные средства, тыс. руб.;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения, тыс. руб.

$$K_{об\ 2015} = 6\ 190 / 1\ 504 = 4,1$$

$$K_{об\ 2016} = 6\ 874 / 1\ 230 = 5,6$$

$$K_{об\ 2017} = 7\ 512 / 953 = 7,9$$

Как видно, к концу 2016 года коэффициент увеличился на 1,5%, а к 2017 году коэффициент увеличился уже на 2,3% т.е. происходит увеличение оборачиваемости активов в сфере обращения.

Рассмотрим коэффициенты оборачиваемости по каждому элементу:

Оборачиваемость дебиторской задолженности ( $K_{дз}$ ) [12]:

$$K_{дз} = \text{Выручка от реализации} / \text{Дебиторская задолженность}, \quad (9)$$

$$K_{дз\ 2015} = 6\ 190 / 1\ 062 = 5,8$$

$$K_{дз\ 2016} = 6\ 874 / 987 = 7,0$$

$$K_{дз\ 2017} = 7\ 512 / 756 = 9,9$$

Данный коэффициент имеет положительную тенденцию, к 2016 году – увеличение составило 1,2, к 2017 году - увеличение на 2,9.

Снижение коэффициента означает рост продаж в кредит. Но нельзя забывать, что данный показатель является нормируемым и значения могут быть планируемыми. К тому же дебиторская задолженность может быть, как просроченной, так и непросроченной.

Оборачиваемость денежных средств ( $K_{дс}$ ):

$$K_{\text{дс}} = \text{Выручка от реализации} / \text{Величина денежных средств}, \quad (10)$$

$$K_{\text{дс } 2015} = 6\,190 / 442 = 14,0$$

$$K_{\text{дс } 2016} = 6\,874 / 243 = 28,3$$

$$K_{\text{дс } 2017} = 7\,512 / 197 = 38,1$$

К 2016 году коэффициент значительно увеличился в 2 раза, а к 2017 году коэффициент оборачиваемости денежных средств увеличился в 1,3 раза и составил 38,1 (+ 9,8).

Денежные средства отражают общий характер движения денежных средств на предприятии, это самый ликвидный элемент, поэтому наличие или отсутствие средств на определённую дату ни о чём не говорит.

3) оценка реальных активов на предприятии. Реальные активы – это те активы, от которых зависят потенциальные возможности предприятия по осуществлению производственной деятельности, выпуску продукции. К ним относят: основные средства, производственные запасы, незавершенное производство [13].

Изменение реальных активов предприятия определяют его производственный потенциал. Величина реальных активов определяется как сумма стоимостей основных средств, запасов сырья и материалов и затрат в незавершенном производстве. Они должны быть пропорциональны при любых изменениях.

$$\text{На } 01.01.2015 \text{ г.: } 770 + 3\,590 + 0 = 4\,360 \text{ тыс. руб.}$$

$$17,7\% + 82,3\% + 0\% = 100\%$$

$$\text{На } 01.01.2016 \text{ г.: } 604 + 1\,068 + 0 = 1\,672 \text{ тыс. руб.}$$

$$36,1\% + 63,9\% + 0\% = 100\%$$

$$\text{На } 01.01.2017 \text{ г.: } 775 + 1\,254 + 0 = 2\,029 \text{ тыс. руб.}$$

$$38,2\% + 61,8\% + 0\% = 100\%$$

$$\Delta = - 2\,331 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение реальных активов является отрицательным, т.е. за исследуемый период времени их количество снизилось, причём в основном за счет снижения производственных запасов к началу 2016 года.

Но при рассмотрении удельного веса каждого параметра видно, что доля незавершённого производства и готовой продукции выросла в большей степени.

Далее, для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса.

В таблице 2.5 приведён уплотнённый баланс (пассив).

Таблица 2.5 - Уплотнённый баланс (пассив) ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

Показатель	На 01.01.2015	в % к итогу раздела	На 01.01.2016	в % к итогу раздела	На 01.01.2017	в % к итогу раздела	% изменения за 2016 г.	% изменения за 2017 г.
Собственный капитал	488	9,6	768	23,8	694	22,5	157,4	90,4
Итого раздела III	488	9,6	768	23,8	694	22,5	157,4	90,4
Заёмный капитал	4 583	90,4	2 463	76,2	2 637	77,5	53,7	96,9
Итого раздела IV	1 493	29,5	850	26,3	996	32,3	56,9	117,2
Кредиторская задолженность	3 090	60,9	1 613	49,9	1 641	45,2	52,2	86,2
Итого разд. V	3 090	60,9	1 613	49,9	1 641	45,2	52,2	86,2
Баланс по пассиву	5 071	100,0	3 231	100,0	3 081	100,0	63,7	95,3

Из таблицы 2.5 видно, что стоимость собственного капитала на 01.01.2016г. увеличилась на 57,4%, а на 01.01.2017г. снижение составило 9,6%. Стоимость заёмного капитала на 01.01.2016г. соответственно снизилась на 46,3%, а к 01.01.2017г. уже уменьшилась на 3,1%. Динамику пассивов предприятия иллюстрирует рисунок 2.5.

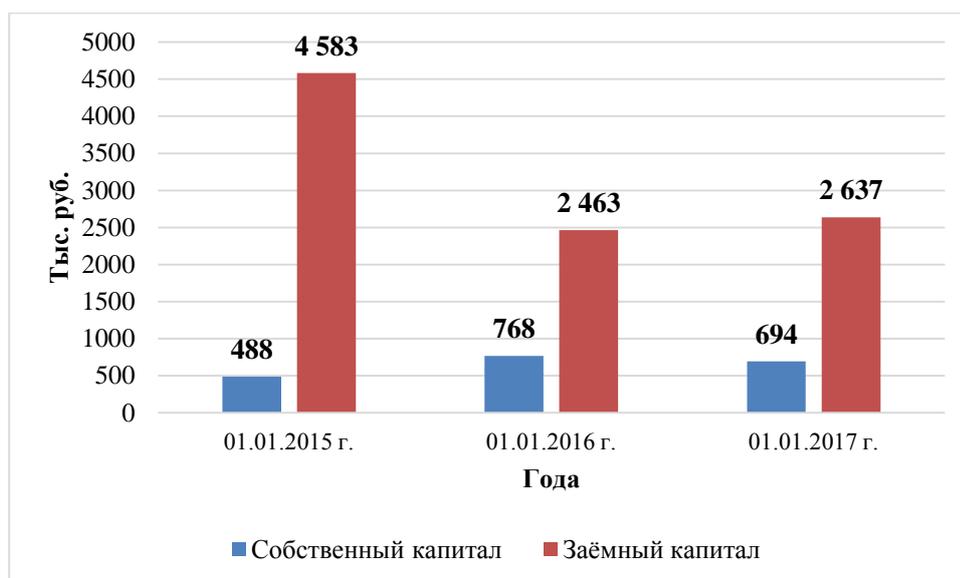


Рисунок 2.5 - Динамика пассивов предприятия  
ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

Рассмотрим отношение стоимости собственного капитала к заёмному:

На 01.01.2015г.:  $488 / 4\,583 = 0,11$

На 01.01.2016г.:  $768 / 2\,463 = 0,31$

На 01.01.2017г.:  $694 / 2\,387 = 0,29$

Данный показатель на 01.01.2016г. имеет тенденцию к увеличению, и за рассматриваемый период увеличился на 0,20. Это является положительной тенденцией, т.к. предприятие может отвечать своими активами по своим обязательствам, т.е. компания усиливает свою финансовую устойчивость и независимость.

За анализируемый период размер долгосрочной задолженности (итог разд. IV «Долгосрочные обязательства») уменьшился на 43,1% или на 497 тыс. руб., это говорит о том, что предприятие рассчитывается по своим долгосрочным обязательствам.

Размер краткосрочной задолженности уменьшился на 01.01.2016г. на 47,8%, а к 01.01.2017г. на 13,8%, т.е. предприятие в течение периода активно использовало в своей деятельности кредиты.

## 2.3 Анализ финансовой устойчивости ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

Экономической сущностью финансовой устойчивости предприятия является обеспеченность его запасов и затрат источниками их формирования.

Для анализа финансовой устойчивости необходимо рассчитать излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат, как разницу между величиной источников средств и величиной запасов [2].

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используются абсолютные показатели финансовой устойчивости.

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

1) Определяется наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода (СОС):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} = \text{стр.1300} - \text{стр.1100}, \quad (11)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

2) Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов или функционирующий капитал (КФ):

$$\text{КФ} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВОА} = (\text{стр. 1300} + \text{стр.1400}) - \text{стр.1100}, \quad (12)$$

где СК - собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА - внеоборотные активы.

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ВИ):

$$\text{ВИ} = (\text{СК} + \text{ДО} + \text{КО}) - \text{ВОА} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1510}) - \text{стр. 1100}, \quad (13)$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА - внеоборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Трем показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования [6].

1) Излишек (+) или недостаток (-) СОС.

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп} = \text{стр.1300} - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}, \quad (14)$$

где Зп - общая величина запасов.

2) Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (СД):

$$\Delta \text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп} = (\text{стр. 1300} + \text{стр.1400}) - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}, \quad (15)$$

3) Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов (ОИ):

$$\Delta \text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп} = (\text{стр.1300} + \text{стр.1400} + \text{стр.1510}) - \text{стр.1100} - \text{стр.1210}, \quad (16)$$

По трем показателям  $\Delta \text{СОС}$ ,  $\Delta \text{СД}$ ,  $\Delta \text{ОИ}$  по обеспеченности запасов источниками формирования можно сделать вывод о том, что у предприятия хроническая нехватка финансирования, т. е. постоянно увеличиваются запасы при не обеспеченности средствами.

Приведенные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель:  $M = (\Delta \text{СОС}, \Delta \text{СД}, \Delta \text{ОИ})$ .

После проведенных расчетов, следует определить тип финансовой устойчивости предприятия с помощью таблицы 2.6 [19].

Таблица 2.6 - Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная	$M = (1,1,1)$ $\Delta \text{СОС} \geq 0,$ $\Delta \text{СД} \geq 0,$ $\Delta \text{ОИ} \geq 0$	Собственный оборотный капитал (чистый оборотный капитал).	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов.
Нормальная	$M = (0,1,1)$ $\Delta \text{СОС} < 0,$ $\Delta \text{СД} \geq 0,$ $\Delta \text{ОИ} \geq 0$	Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства	Гарантирует выполнение обязательств. Нормальная платежеспособность, рациональное использование заемных средств.

Продолжение таблицы 2.6

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0,0,1)$ $\Delta \text{СОС} < 0,$ $\Delta \text{СД} < 0,$ $\Delta \text{ОИ} \geq 0$	Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и займы), краткосрочные кредиты и займы.	Нарушение нормальной платежеспособности, возникает необходимость привлечения доп. источников финансирования, возможно восстановление платежеспособности.
Кризисное финансовое состояние	$M = (0,0,0)$ $\Delta \text{СОС} < 0,$ $\Delta \text{СД} < 0,$ $\Delta \text{ОИ} < 0$	—	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства.

В таблице 2.7 представлены сводные расчеты показателей финансовой устойчивости ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

Таблица 2.7 - Показатели финансовой устойчивости ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017 гг.

В тыс. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
$\Delta \text{СОС}$	- 904	- 1 335	- 1 809
$\Delta \text{СД}$	- 54	- 339	- 809
$\Delta \text{ОИ}$	1 559	1 302	1 040
Вывод	$\Delta \text{СОС} < 0$ $\Delta \text{СД} < 0$ => Неустойчивое финансовое состояние $\Delta \text{ОИ} \geq 0$		

Показатели финансовой устойчивости ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг. наглядно изображены в виде столбиковых диаграмм на рисунке 2.6.

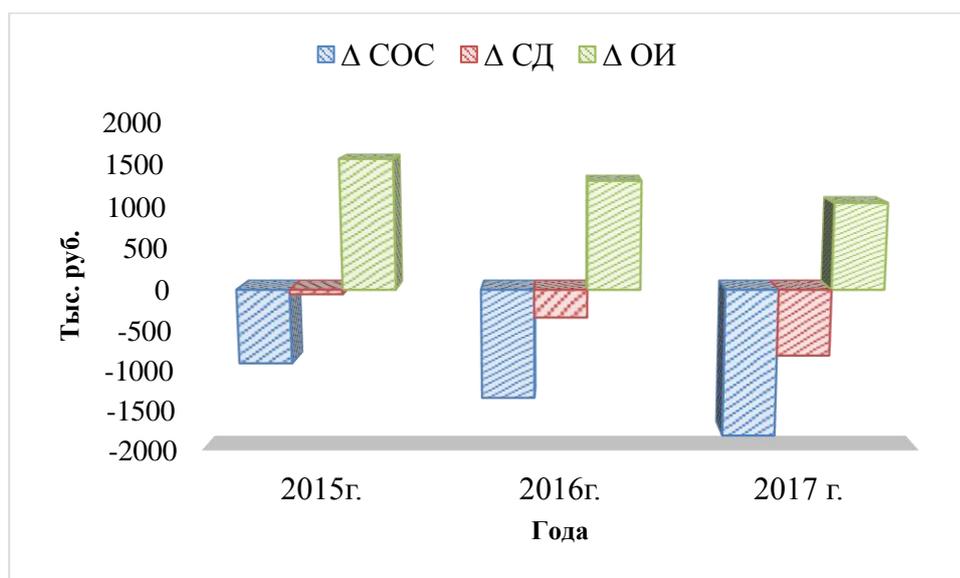


Рисунок 2.6 - Показатели финансовой устойчивости  
ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

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

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса [13].

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

Базисными величинами могут быть:

- значения показателей за прошлый период;
- среднеотраслевые значения показателей;
- значения показателей конкурентов;

– теоретически обоснованные или установленные с помощью экспертного опроса оптимальные или критические значения относительных показателей [7].

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия

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

Обозначения:

F - основные средства и вложения;

R<sub>a</sub> - общая величина оборотных средств предприятия;

I<sub>c</sub> - общая величина собственных средств предприятия;

E<sub>c</sub> - величина собственных оборотных средств предприятия;

K<sub>T</sub> - долгосрочные кредиты и займы;

K<sub>t</sub> - краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность

Полученные результаты расчета финансовых коэффициентов, применяемых для оценки финансовой устойчивости ООО «Фитнес-Центр «Пять звезд» за 2015-2017 гг. собраны в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

Коэффициент	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств K <sub>з/с</sub>	3,2	3,8	4,6
2. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств K <sub>д/к</sub>	0,53	0,61	0,54
3. Коэффициент маневренности K <sub>м</sub>	0,21	- 0,12	- 0,40
4. Коэффициент обеспеченности собственными средствами K <sub>о</sub>	0,81	0,77	0,75

На основании проведенных расчетов, можно сделать вывод, что на ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017 гг., коэффициент соотношения заемных и собственных средств превышает указанную границу, тем самым показывая зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности).

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств показывает сколько долгосрочных обязательств, приходится на 1 руб. краткосрочных, нормативное значение свидетельствует о том, что данное предприятие довольно часто испытывает текущие финансовые затруднения (рис. 2.7).



Рисунок 2.7 - Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

Коэффициент маневренности в 2015 году соответствует нормативному значению, в остальной же промежуток времени значение коэффициента имеет отрицательное значение, тем самым в 2016-2017г. предприятие не располагает возможностью финансового маневра.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами превышает нормативное значение, что говорит о лучшем финансовом состоянии предприятия, и большой у него возможности проведения независимой финансовой политики.

В связи с этим необходимо дать оценку кредитоспособности предприятия, которая производится на основе анализа ликвидности баланса.

#### 2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку кредитоспособности предприятия, то есть его способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам [9].

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации её активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. От ликвидности баланса следует отличать ликвидность активов, которая определяется как величина, обратная времени, необходимому для превращения их в денежные средства. Чем меньше время, которое потребуется, чтобы данный вид активов превратился в деньги, тем выше их ликвидность [1].

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков [11].

Для анализа ликвидности баланса ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017 гг. построим аналитическую таблицу 2.10.

Таблица 2.10 - Группировка активов и пассивов баланса ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017 гг.

В тыс. руб.

Наименование	Показатель	Формула по балансу	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Наиболее ликвидные активы	A1	стр. 1240 + стр. 1250	442	243	197
Быстро реализуемые активы	A2	стр. 1230	1 062	987	756
Медленно реализуемые активы	A3	стр. 1210 + стр. 1220 + стр. 1260	1 123	1 326	1 651
Трудно реализуемые активы	A4	стр. 1110	604	775	864
Итого активы	ВА		3 231	3 331	3 468
Наиболее срочные обязательства	П1	стр. 1520	1 613	1391	1559
Краткосрочные пассивы	П2	стр. 1510 + стр. 1550	-	250	290
Долгосрочные пассивы	П3	стр. 1400 + стр. 1530 + стр. 1540	850	996	1000
Постоянные пассивы	П4	стр. 1300	768	694	619
Итого пассивы	ВР		3 231	3 331	3 468

Сравним полученные показатели с нормативными значениями, представленными в таблице 2.11.

Таблица 2.11 - Анализ ликвидности баланса ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

Абсолютно ликвидный баланс	2015 г.	2016 г.	2017 г.
$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \leq П2$	$A2 \leq П2$	$A2 \leq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \geq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$

Анализ ликвидности баланса ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» свидетельствует о том, что:

1) Собственный капитал, являясь основой стабильной работы ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД», должен финансировать полностью внеоборотные активы и частично оборотные активы.

2) Величина запасов должна превышать долгосрочные обязательства, чтобы ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» по мере естественного преобразования запасов в денежные средства могла их гарантированно погашать.

3) Дебиторская задолженность должна полностью покрывать краткосрочные кредиты и займы, потому что эти кредиты и займы как раз служат источником ее финансирования.

4) Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения должны превышать кредиторскую задолженность.

Благополучная структура баланса предполагает примерное равенство активов групп 1-4 над пассивами данных групп. Но необходимо отметить, что наиболее ликвидные активы должны превышать наиболее срочные обязательства. Менее ликвидные активы могут формироваться за счёт уставного капитала, но при необходимости можно привлекать долгосрочные кредиты.

Исходя из полученных данных, можно охарактеризовать ликвидность бухгалтерского баланса ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» как достаточную, так как соотношение активов и пассивов соответствует нормативным значениям.

Показатель  $A1 \geq П1$  на протяжении трех лет находился в пределах нормативных значений, что говорит о достаточности средств для покрытия наиболее срочных обязательств.

Быстро реализуемые активы не превышают краткосрочные пассивы организации  $A2 \leq P2$ .

Сравнение значений статей  $A3 \geq P3$  (т.е. активов и пассивов со сроками более 1 года) соответствует нормативным значениям в анализируемом периоде.

Соотношение  $A4 \leq P4$  – отражает финансовую устойчивость, т.е. наличие у предприятия собственных оборотных средств.

Если выполняются первые три неравенства анализа ликвидности баланса, то есть текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется последнее неравенство, которое имеет глубокий экономический смысл: наличие у предприятия собственных оборотных средств; соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости [3].

Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

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

Сопоставление  $A1 - P1$  и  $A2 - P2$  позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение  $A3 - P3$  отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность.

Далее перейдем к оценке относительных показателей ликвидности и платежеспособности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД».

Под платежеспособностью предприятия подразумевают его способность в срок и в полном объеме удовлетворять платежные требования поставщиков техники и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, производить оплату труда персонала, вносить платежи в бюджет. Возможность регулярно и своевременно погашать долговые обязательства опреде-

ляются в конечном итоге наличием у предприятия денежных средств, что зависит от того, в какой степени партнеры выполняют свои обязательства перед предприятием [15].

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия рассчитывают относительные показатели: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент текущей ликвидности.

Данные расчета относительных показателей ликвидности и платежеспособности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017 гг. представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 - Относительные показатели ликвидности и платежеспособности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017 гг.

Показатель	Формула расчета	Норма	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности (ДС + КФВ) / (КЗС + КЗ)	$\frac{A1}{P1 + P2}$	> 0,2	0,27	0,15	0,11
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности (ДС + КФВ + КДЗ) / (КЗС + КЗ)	$\frac{A1 + A2}{P1 + P2}$	от 0,7, -0,8 до 1,5	0,93	0,75	0,51
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) ОА (без НДС и ДДЗ) / (КЗС + КЗ)	$\frac{A1 + A2 + A3}{P1 + P2}$	1-2,5	1,63	1,56	1,41

Проанализировав показатели, характеризующие платежеспособность предприятия, можно сказать, что они неоднозначно характеризуют сложившуюся на конец анализируемого периода ситуацию, но в тоже время рост и практическое соответствие нормативным значениям, говорит о том, что ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» является абсолютным платежеспособным предприятием (рис. 2.8).

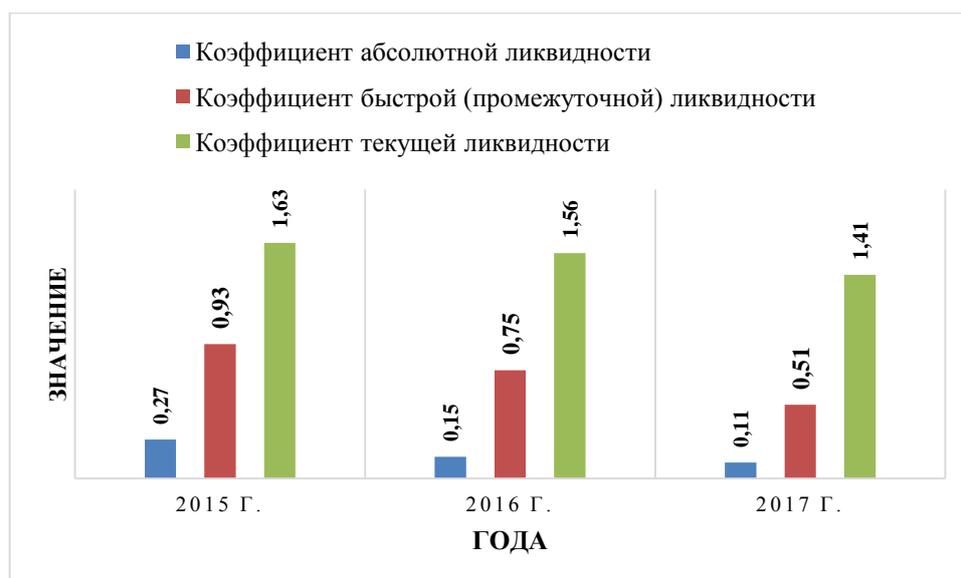


Рисунок 2.8 - Относительные показатели ликвидности и платежеспособности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

## 2.5 Оценка деловой активности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

Деловая активность организации характеризуется широтой рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт; репутацией организации, выражающейся, в частности, в известности клиентов, пользующихся услугами организации, и др.; степенью выполнения плановых показателей, обеспечения заданных темпов их роста (снижения); уровнем эффективности использования ресурсов организации [16].

В широком смысле деловая активность оценивается данными о динамике важнейших экономических и финансовых показателей работы организации за ряд лет, описанием будущих капиталовложений, осуществляемых экономических мероприятий, природоохранных мероприятий и другой информацией о деятельности организации, интересующей возможных пользователей бухгалтерской отчетности и включаемой в пояснительную записку к бухгалтерской отчетности.

Деловая активность организации в финансовом аспекте проявляется в оборачиваемости ее средств и их источников. Поэтому финансовый анализ

деловой активности заключается в исследовании динамики показателей оборачиваемости.

Эффективность работы организаций характеризуется оборачиваемостью и рентабельностью продаж, средств и источников их образования. Поэтому показатели деловой активности, измеряющие оборачиваемость капитала, относятся к показателям эффективности бизнеса.

Одним из показателей деловой активности предприятия является коэффициент оборачиваемости активов и рассчитывается как отношение оборота и прочих торговых доходов (выручки от продаж или выручки от реализации) к оборотным активам (общей сумме материальных активов или средней стоимости основных средств). Коэффициент оборачиваемости активов говорит об эффективности, с которой предприятие использует свои ресурсы для выпуска продукции и имеет экономическую интерпретацию, показывая, сколько рублей выручки от реализации приходится на один рубль вложений в основные средства [7].

$$K_{\text{об. ак.}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Оборотные активы}}, \quad (17)$$

Коэффициент оборачиваемости запасов - финансовый показатель, рассчитываемый как отношение себестоимости проданных товаров к среднегодовой величине запасов. Чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство и тем меньше потребность в оборотном капитале для его организации.

$$K_{\text{об. з.}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Запасы}}, \quad (18)$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности финансовый показатель, рассчитываемый как отношение оборота компании к среднегодовой величине дебиторской задолженности [16].

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, насколько эффективно компания организовала работу по сбору оплаты на свою продукцию. Снижение данного показателя может сигнализировать о росте числа

неплатежеспособных клиентов и других проблемах сбыта, но может быть связано и с переходом компании к более мягкой политике взаимоотношений с клиентами, направленной на расширение доли рынка. Чем ниже оборачиваемость дебиторской задолженности, тем выше будут потребности компании в оборотном капитале для расширения объема сбыта.

$$K_{\text{об. деб. зад}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Дебиторская задолженность}}, \quad (19)$$

На основе коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности можно вычислить период погашения дебиторской задолженности [4].

$$П_{\text{деб.зад.}} = \frac{365}{K_{\text{об.деб.зад}}}, \quad (20)$$

По аналогии рассчитаем оставшиеся показатели деловой активности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017 гг., и на основании этого сведем полученные результаты в таблицу 2.13.

Таблица 2.13 - Оценка деловой активности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов, в разгах	1,79	2,65	2,91
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,66	5,92	5,33
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	7,18	6,71	8,62
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,63	4,58	5,09
Коэффициент оборачиваемости денежных средств в кассе	25,16	20,07	34,14
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	9,86	9,40	11,44
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	1,49	2,09	2,21
Средний срок оборота оборотных активов, в днях	203,91	137,73	125,43
Средний срок оборота запасов	137,22	61,65	68,48
Средний срок оборота дебиторской задолженности	50,83	54,40	42,34
Средний срок оборота кредиторской задолженности	138,78	79,70	71,71
Средний срок оборота денежных средств в кассе	14,51	18,19	10,69
Средний срок оборота собственного капитала	37,02	38,83	31,90
Продолжительность операционного цикла	9,84	12,63	13,95
Продолжительность финансового цикла	7,21	8,05	8,86

В течение анализируемого времени на ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» произошел сокращение периода оборота дебиторской и кредиторской задолженностей (соответственно с 50,83 и 138,78 дня в начале 2015 года до 42,34 и 71,71 дня в конце 2017 года), что является положительной тенденцией, так как этот рост происхо-

дил на фоне увеличения объемов продаж. Таким образом, та сумма денежных средств, которой предприятие кредитовало покупателей, больше суммы средств, которой поставщики и подрядчики кредитуют предприятие. Такая схема позволяет предприятию не терять ликвидность. Также наблюдается увеличение всех коэффициентов оборачиваемости в разгах, и сокращение сроков оборота. (рис. 2.9).

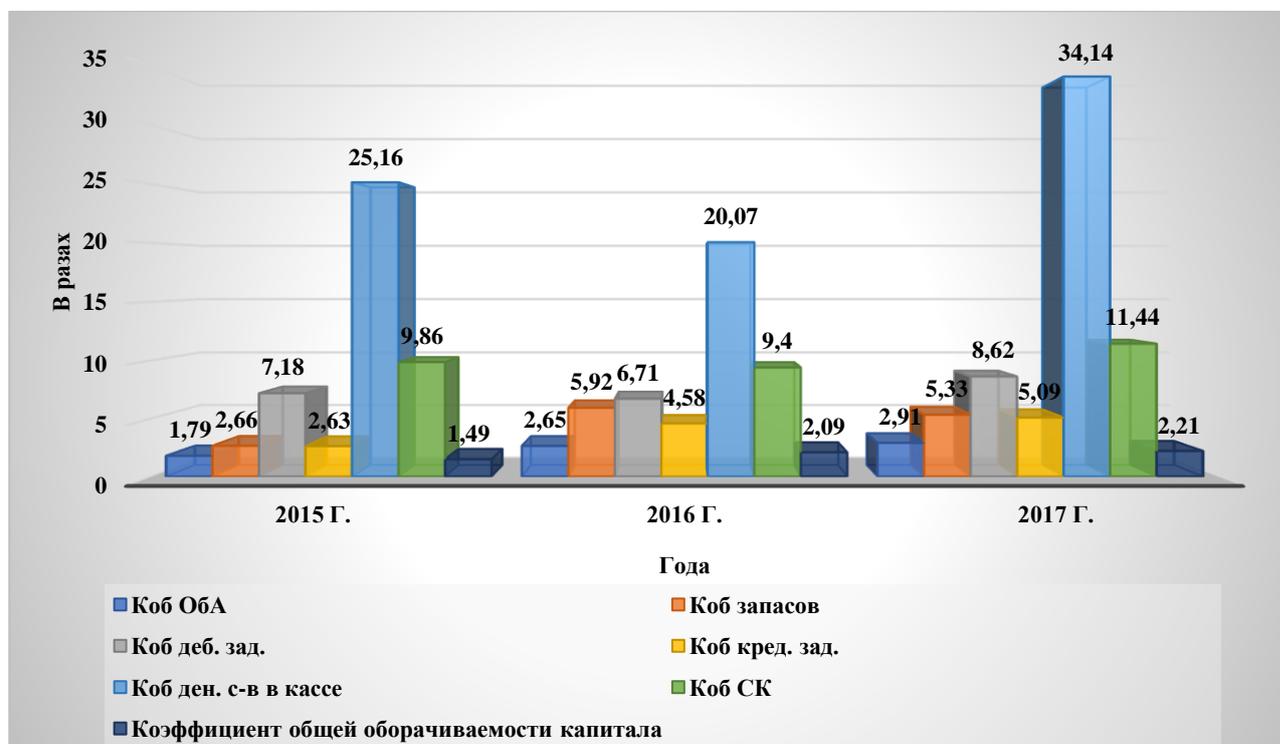


Рисунок 2.9 - Показатели деловой активности  
ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017 гг.

Отрицательной тенденцией является увеличение операционного цикла до 13,95 дней.

В отчетном периоде продолжительность финансового цикла увеличилась с 7,21 дня в 2015 году до 8,86 в 2017 году. Сокращение финансового цикла стало возможным за счет преобладания авансов, полученных от покупателей в счет будущих поставок продукции, над авансами, уплаченными поставщикам за сырье и материалы.

Снижение данного показателя в динамике свидетельствует о снижающейся потребности предприятия в финансировании текущей производственной деятельности.

Улучшение оборачиваемости связано с тем, что в отчетном году происходило увеличение объемов производства и реализации продукции, однако, материальные запасы и дебиторская задолженность увеличивались более медленными темпами.

## 2.6 Оценка рентабельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

Рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия [10].

Для анализа рентабельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг. составим аналитическую таблицу 2.14.

Таблица 2.14 - Анализ рентабельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

В %				
Наименование показателя	Экономический смысл	2015г.	2016г.	2017г.
Рентабельность собственного капитала	<u>Чистая прибыль</u> Средняя стоимость собственного капитала	109,4	160,0	240,7
Рентабельность внеоборотных активов	<u>Чистая прибыль</u> Средняя стоимость внеоборотных активов	100,0	169,7	216,6

Продолжение таблицы 2.14

Наименование показателя	Экономический смысл	2015г.	2016г.	2017г.
Рентабельность оборотных активов	<u>Чистая прибыль</u> Среднее значение оборотных активов	19,8	45,1	61,2
Рентабельность активов	<u>Чистая прибыль</u> Среднее значение за период всех активов	16,5	35,6	46,5
Рентабельность основной деятельности (производства)	<u>Прибыль от продаж</u> Издержки	14,4	22,5	29,0
Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	<u>Чистая прибыль</u> Выручка от продаж	11,1	17,0	21,0
Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	<u>Прибыль от продаж</u> Выручка от продаж	12,6	18,3	22,5

Как видно из таблицы 2.14 рентабельность предприятия довольно высокая. За анализируемый период изменение показателей рентабельности предприятия существенны (рис. 2.10).

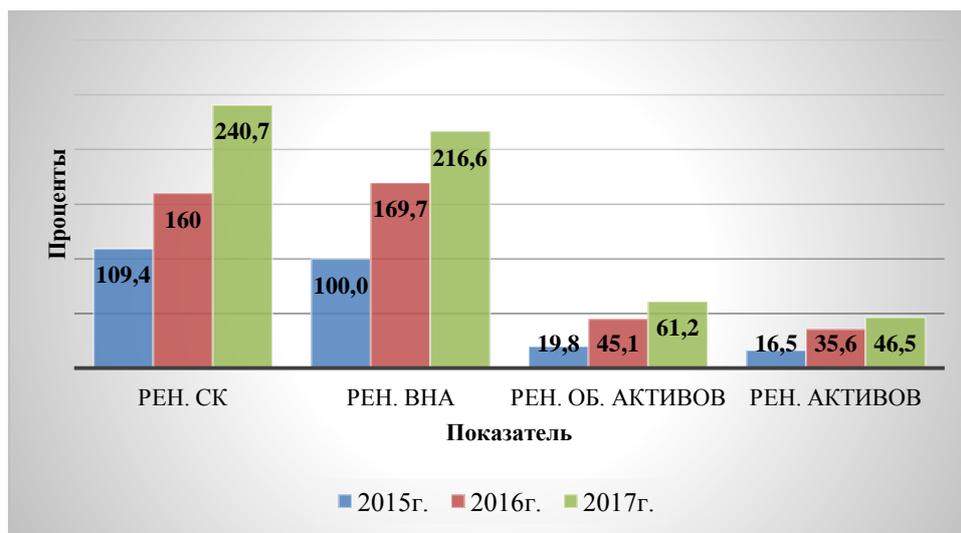


Рисунок 2.10 - Показатели рентабельности  
ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017 гг.

Кроме того, необходимо отметить, увеличение уровня рентабельности реализованной продукции, в связи с увеличением операционной прибыли от реализации продукции показатель вырос с 14,4 до 29,0. Увеличение всех показателей рентабельности определило положительную тенденцию развития ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» в период с 2015-2017 гг.

## 2.7 Анализ затратности функционирования предприятия

Анализ затрат предприятия основан на данных оперативного учета, занимает одно из важнейших мест в анализе экономической деятельности предприятия, т.к. является основой для контроля за эффективностью деятельности предприятия и эффективностью использования производственных ресурсов.

Затраты –это денежная оценка стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период времени

Затраты подразделяются на следующие виды, такие как [3]:

- материальные (сырье, основные материалы, полуфабрикаты, покупные комплектующие изделия, услуги сторонних организаций, запасные части, вспомогательные материалы, затраты на приобретение тары и упаковки, топливо и энергия, расходуемые на технологические и хозяйственные нужды, и др.) Их структура во многом определяется отраслевой принадлежностью предприятия.

- трудовые (в состав данных расходов входят все выплаты, которые формируют фонд оплаты труда в соответствии с действующим законодательством. Кроме того, к ним относят материальную помощь, премии из целевых средств, оплату дополнительных отпусков, единовременные пособия и надбавки к пенсиям, компенсационные и другие выплаты, производимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и налоговых платежей).

- амортизация (сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленная исходя из их балансовой стоимости и срока полезного использования.)

- прочие (включают в себя налоги, сборы, отчисления в специальные фонды, платежи по кредитам в пределах установленных ставок, затраты на командировки, оплату услуг связи и др.)

По роли в производственном процессе или отнесению затрат на конкретную продукцию:

- прямые (основные) – затраты, которые могут быть отнесены непосредственно на себестоимость конкретного изделия (материальные затраты, затраты на приобретение комплектующих, запасных частей)

- косвенные (накладные) – затраты, которые рассчитываются на весь объем продукции (по их сметам) и распределяются на себестоимость отдельных видов продукции пропорционально величине основной заработной платы основных производственных рабочих.

Так же определяются затраты в зависимости от реакции на изменение объема производства [2]:

- постоянные (зависят от изменения объема выпускаемой продукции. Это административно – управленческие расходы, повременная заработная плата, амортизация, хозяйственные расходы, арендная плата и др.)

- переменные (прямо пропорциональны объему производства. Это расходы на сырье и материалы, технологическое топливо и энергию, сдельная заработная плата и др.)

Анализ затратности функционирования ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» по обычным видам деятельности за 2015-2017гг. показан в таблице 2.15.

Таблица 2.15 - Анализ затратности функционирования ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» по обычным видам деятельности за 2015-2017гг.

Наименование	2015 год	2016 год	2017 год	Отклонение 2016г./2015г.		Отклонение 2017г./2016г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Материальные затраты	1417	1413	1387	-4	-0,3	-26	-1,8
Затраты на оплату труда	1529	2235	2413	+706	+46,2	+18	+8,0
Отчисления на социальные нужды	218	138	165	-80	-36,5	+26	+19,0
Амортизация	123	167	155	+43	+35,3	-12	-7,2
Прочие затраты	268	254	274	-14	-5,2	+20	+7,7
Итого по элементам затрат	3555	4207	4394	+652	+18,3	+187	+4,4

На рисунке 2.11 наглядно представлены динамика изменения затрат на предприятии.



Рисунок 2.11 – Динамика затрат ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» по обычным видам деятельности за 2015-2017гг.

Затраты на оплату труда в 2016 году составили значительную часть 43% в общей структуре затрат и составили 1529 тыс.руб. В 2017 году наблюдается значительное увеличение этой статьи затрат на 705 тыс.руб. Такое резкое увеличение вызвано возрастанием количества персонала 7 человек. Удельный вес на зарплату труда от общей суммы затрат составил 53,11%. В 2017 году затраты на оплату труда увеличились на 177 тыс. руб. и составили 2413 тыс.руб. В зависимости от отраслевой принадлежности предприятия общая доля фонда оплаты труда за все три периода занимает значительную часть от общей суммы затрат предприятия.

За все три периода наблюдается снижение материальных затрат предприятия, что является положительной тенденцией так как снижение этой статьи приводит к росту прибыли и улучшению финансового состояния предприятия. В 2016 году материальные затраты организации снизились на 4 тыс. руб., их удельный

вес от общей суммы затрат предприятия составил 44,4%. В 2017 году материальные затраты еще уменьшились на 26 тыс. руб.

Отчисления на социальные нужды, характеризуются, как обязательные отчисления по нормам, установленным законодательством государственного социального страхования, в Фонд социального страхования РФ, Пенсионный фонд РФ, фонды обязательного медицинского страхования от затрат на оплату труда работников. Отчисления на социальные нужды в 2016 году снизились на 80 тыс.руб. и составили 138 тыс. руб. В 2017 году наблюдается темп прироста затрат на социальные нужды, который составил 19,0%, что в абсолютном выражении составило 165 тыс.руб.

В 2016 году в затратах на амортизационные отчисления наблюдается рост на 43 тыс. руб., что свидетельствует также о внедрение новых активов, повышении уровня автоматизации и механизации, фондовооруженности. Так же следует отметить, что из-за увеличения амортизационных отчислений, снижается балансовая прибыль предприятия.

### 3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ УКРЕПЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД»

#### 3.1 Сущность предлагаемых мероприятий

Для укрепления материально-технической базы ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» предлагается провести в танцевальном зале соревнования по спортивным танцам совместно с департаментом по развитию физической культуры и спорта.

Характеристика места для проведения соревнований:

1. Место проведения соревнований должно обеспечивать удобство подготовки и выступления участников турнира, работы судей и размещения зрителей. К нему должен иметься удобный проезд общественным и личным транспортом.

2. В сооружении, где проводится турнир, должны быть следующие помещения (места):

- помещение для выступления танцевальных пар;
- место для регистрации участников;
- рабочий стол главной судейской коллегии соревнований;
- помещение (место) для работы секретариата;
- помещение (место) для подготовки участников к выступлению;
- помещение для судейской коллегии;
- гардероб для верхней одежды участников турнира и зрителей;
- место (стенд) для информации о ходе турнира.

3. Помещение для выступления танцевальных пар, помимо площадки для выступления, должно также иметь место для работы судейской коллегии и места для зрителей. Полезная площадь танцевального паркета не может быть менее:

- 100 кв. метров для классификационных турниров, с длиной стороны не менее 8 м;
- 150 кв. метров для рейтинговых турниров, с длиной стороны не менее 8 м;

– 200 кв. метров для первенств, чемпионатов, межрегиональных и всероссийских турниров;

– 250 кв. метров для международных соревнований.

4. Количество мест для зрителей должно быть не менее 50% от предполагаемого числа участников. Зрительские места должны обеспечивать удобный просмотр выступлений танцоров.

5. Рабочий стол главной судейской коллегии должен быть расположен так, чтобы с него хорошо просматривалась спортивно-танцевальная площадка.

6. Помещение (место) для работы секретариата может находиться в помещении для выступления танцевальных пар или отдельно. Запрещается кому-либо, кроме членов секретариата, главного судьи, его заместителя находиться во время турнира в помещении (месте) для секретариата.

7. Помещение (место) для подготовки участников к выступлению должно быть оборудовано достаточным количеством стульев, мест для развешивания танцевальных костюмов, электрическими розетками на 220 В. Температура воздуха в данном помещении не должна быть ниже 18 градусов.

8. Помещение для судейской коллегии предназначено для проведения в нем совещаний судей данных соревнований, а также для организации их питания. Не рекомендуется никому, включая присутствующих на турнире тренеров, родственников судей заходить в данное помещение без разрешения главного судьи или его заместителя.

Для проведения соревнований по спортивным танцам предъявляются следующие требования к материально-технической базе и инфраструктуре организаций, осуществляющих спортивную подготовку, и иным условиям:

– наличие паркетной танцевальной площадки размером не менее 10x12м;

– для проведения тренировочного процесса ансамблей рекомендуется использование танцевальной площадки размером минимум 18x18м в соответствии со спецификой соответствующих спортивных дисциплин;

- наличие аудио и видео аппаратуры;
- допускается наличие хореографического спортивного зала, оборудованного хореографическими поручнями и зеркалами, установленными на одной из стен вертикально от пола до отметки не ниже 2 метров;
- допускается наличие игрового зала;
- наличие тренажерного зала;
- наличие раздевалок, душевых;
- наличие медицинского кабинета, оборудованного в соответствии с приказом Минздравсоцразвития России от 09.08.2010 г. № 613н «Об утверждении Порядка оказания медицинской помощи при проведении физкультурных и спортивных мероприятий» (зарегистрирован Минюстом России 14.09.2010 г., регистрационный №18428);
- обеспечение оборудованием и спортивным инвентарем, необходимым для прохождения спортивной подготовки;
- обеспечение спортивной экипировкой;
- обеспечение проезда к месту проведения спортивных мероприятий и обратно;
- обеспечение питанием и проживанием в период проведения спортивных мероприятий за счет средств, выделенных организации на выполнение государственного (муниципального) задания на оказание услуг по спортивной подготовке, либо средств, получаемых по договору оказания услуг по спортивной подготовке;
- осуществление медицинского обеспечения лиц, проходящих спортивную подготовку, в том числе организацию систематического медицинского контроля, за счет средств, выделяемых организации, осуществляющей спортивную подготовку, на выполнение государственного (муниципального) задания на оказание услуг по спортивной подготовке либо получаемых по договору об оказании услуг по спортивной подготовке.

Согласно Федеральному стандарту спортивной подготовки спортсменов по виду спорта танцевальный спорт, для спортсменов необходим специализированный инвентарь и оборудование.

Состав оборудования и инвентаря, необходимый для танцевального спорта устанавливается на основе «Табеля оснащения спортивных сооружений оборудованием и инвентарем» и включает: основное оборудование и инвентарь; дополнительное, вспомогательное оборудование и инвентарь; контрольно-измерительные и судейско-информационные средства; оборудование медицинского кабинета, медицинского поста (табл. 3.1).

Таблица 3.1 - Оборудование и спортивный инвентарь, необходимый для проведения соревнований по спортивным танцам

№ п/п	Наименование оборудования, спортивного инвентаря	Единица измерения	Количество изделий	Стоимость
Дополнительное и вспомогательное оборудование/материалы				
1.	Паркет для зала 20x20	м	1	180 000
2.	Стулья для зрителей	штук	40	120 000
3.	Освещение			520 000
Контрольно-измерительные и информационные средства				
1.	Видеокамера	комплект	1	45 000
2.	Видеотехника для записи и просмотра изображения	комплект	1	36 000
3.	Доска информационная	комплект	1	22 000
Дополнительное оборудование для подготовки и проведения соревнований				
1.	Компьютер, принтер, сканер, микрофоны	комплект	1	120 000
2.	Планшеты и ноутбуки для судейства	комплект	5	275 000
3.	Звуковое оборудование	комплект	1	475 000
4.	Световое оборудование	комплект	1	350 000
5.	Рабочий стол для судейской коллегии	штук	1	50 000
6.	Мягкие стулья	штук	5	150 000
	Всего (без учета работ)	руб.		2 323 000
	Работы	руб.	3	677 000
	Итого	руб.		3 000 000

Как отмечалось ранее, укрепление материально-технической базы ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» связано с инвестиционным проектом по проведению соревнований по спортивным танцам совместно с департаментом развития физической культуры и спорта, который относится к локальным инвестиционным

проектам, так как его реализация не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе.

Объем капиталовложений - 3 000 000 руб.

На финансовые результаты общества он окажет положительное влияние. Инвестиционные издержки включают в себя: затраты на приобретение оборудования, материалов для переоснащения танцевального зала и его установку.

В целом потребность в капитале на осуществление инвестиционного проекта составит 3 000 000 рублей (табл. 3.2).

Таблица 3.2 - Капитальные вложения

В тыс. руб.

Основные затраты	Стоимость
Оборудование и материалы для переоснащения	2 323
Установка оборудования	677

Особенностью данного проекта является то, что влияние инвестиций на операционную деятельность проявится через увеличение дополнительного спроса на оказываемые услуги предприятием, увеличение и формирование клиентской базы, интереса со стороны СМИ.

В таблице 3.3 представлен расчет суммы амортизационных отчислений основных фондов, которая составила 345 000 рублей в год. Амортизация рассчитывается линейным способом.

Таблица 3.3 - Амортизационные отчисления основных фондов

В тыс. руб.

Наименование	Стоимость	Норма годовой амортизации	Сумма амортизации
Оборудование и материалы для переоснащения	3 000	11%	345,0

Текущие издержки ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Текущие издержки

В тыс. руб.

Наименование	Сумма
Материальные затраты	1 500,0
Затраты на оплату труда	720,0
Страховые взносы (30%)	216,0
Амортизация	345,0
Общехозяйственные затраты	500,0
Итого затрат	3 281,0

Согласно таблице 3.4, для подготовки танцевального зала под проведение соревнования по спортивным танцам необходимо принять новых работников (2х работников с месячной заработной платой = 30 тысяч рублей). Затраты на оплаты труда на вновь принятых работников исходя из нормативного уровня заработной платы, с учетом социальных взносов, которые составляют 30 %, составит – 936 000 рублей в год.

Текущие издержки включают в себя также материальные затраты: вспомогательные материалы, затраты на электроэнергию, которые в сумме составят 1 500 000 рублей.

Общехозяйственные расходы включают в себя: ремонт, заработную плату АУП и составят 500 000 рублей.

Текущие издержки при осуществлении инвестиционного проекта составят 3 281 000 рублей.

В таблице 3.5 представлен экономический эффект от внедрения инвестиционного проекта по проведению соревнований по спортивным танцам.

Таблица 3.5 - Экономический эффект от внедрения инвестиционного проекта по проведению соревнований по спортивным танцам

В тыс. руб.

Показатель	Сумма
Экономический эффект	4 500,00
Капитальные вложения	3 000,00
Амортизация	345,00
Валовый доход	1 219,0
Налог на прибыль (20%)	243,80
Чистая прибыль	974,20
Чистый приток денежных средств	1 320,20

Согласно таблицы 3.5, экономический эффект от внедрения инвестиционного проекта составит 4 500 тыс. руб., за счет:

1. Дополнительного спроса на предоставляемые услуги - 2 700,00 тыс. руб.
2. Увеличения клиентской базы, путем увеличения продаж клубных карт - 1 800,00 тыс. руб.

Чистый приток денежных средств составит 1 320,20 тыс. руб. Чистая прибыль составит 974,20 тыс. руб.

### 3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

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

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;

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

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

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

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

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (21)$$

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

T - период планирования;

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

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

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

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (\underline{R_t} - \underline{Z_t^+}) \times \alpha_t - K \quad (22)$$

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

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

$\alpha_t$  - коэффициент дисконтирования.

Сумма дисконтированных капиталовложений ( $K$ ), вычисляется по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T \underline{K_t} \times \alpha_t \quad (23)$$

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

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

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^T (\underline{R_t} - \underline{Z_t^+}) \times \alpha_t \quad (24)$$

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

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

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1+E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t} \quad (25)$$

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

В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

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

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

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

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

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

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

### 3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

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

- продолжительность периода планирования принята 4 года (4 шага);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 14 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;
- источник финансирования – собственные средства.

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

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы оборудования.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка (с 26.03.2018г. по 17.06.2018г.) – 7,25 %;
- риск недополучения прибыли 6,75 %.

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

Поток денежных средств от инвестиционной деятельности ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 - Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Расходы на приобретение						
активов, всего	3 000,00					3 000,00
в том числе:						
за счет собственных средств	3 000,00					
за счет заемных средств.	0,00					0,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-3 000,00					-3 000,00
2.2. Нарастающим итогом	-3 000,00	-3 000,00	-3 000,00	-3 000,00	-3 000,00	
3. Поток дисконт. средств						
3.1. По шагам	-3 000,00					-3 000,00
3.2. Нарастающим итогом	-3 000,00	-3 000,00	-3 000,00	-3 000,00	-3 000,00	

Поток денежных средств предприятия от операционной деятельности представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 - Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Экономический эффект от внедрения	4 500,00	4 500,00	4 500,00	4 500,00	4 500,00	22 500,00
2. Текущие издержки	2 936,00	2 936,00	2 936,00	2 936,00	2 936,00	14 680,00
3. Амортизация ОС	345,60	345,60	345,60	345,60	345,60	1 728,00
4. Валовой доход	1 218,40	1 218,40	1 218,40	1 218,40	1 218,40	6 092,00
5. Налог на прибыль (20%)	243,68	243,68	243,68	243,68	243,68	1 218,40
6. Чистая прибыль	974,72	974,72	974,72	974,72	974,72	4 873,60
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	1 320,32	1 320,32	1 320,32	1 320,32	1 320,32	6 601,60
7.2. Нарастающим итогом	1 320,32	2 640,64	3 960,96	5 281,28	6 601,60	
8. Поток дисконт. средств						
8.1. По шагам	1 320,32	1 158,18	1 015,94	891,18	781,74	5 167,35
8.2. Нарастающим итогом	1 320,32	2 478,50	3 494,44	4 385,62	5 167,35	

Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 - Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-1 679,68	1 320,32	1 320,32	1 320,32	1 320,32	3 601,60
1.2. Нарастающим итогом.	-1 679,68	-359,36	960,96	2 281,28	3 601,60	
2. Поток дисконт. средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-1 679,68	1 158,18	1 015,94	891,18	781,74	2 167,35
2.2. Нарастающим итогом.	-1 679,68	-521,50	494,44	1 385,62	2 167,35	

Поток денежных средств от финансовой деятельности представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 - Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Собственный капитал.	3 000,00					3 000,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	3 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 000,00
2.2. Нарастающим итогом.	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	
3. Поток дисконт. средств						
3.1. По шагам	3 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 000,00
3.2. Нарастающим итогом	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	

Сальдо денежных поток представлено в таблице 3.10.

Таблица 3.10 - Сальдо денежных потоков

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	1 320,32	1 320,32	1 320,32	1 320,32	1 320,32	6 601,60
1.2. Нарастающим итогом (СРД)	1 320,32	2 640,64	3 960,96	5 281,28	6 601,60	

Результаты таблицы 3.10 (строка нарастающим итогом) показывают, что инвестиционный проект осуществим, но пока неизвестно насколько он эффективен.

Основной недостаток ЧДД в том, что он напрямую не отвечает на вопрос, какими усилиями (инвестициями) достигнут рост капитала.

Показатель ЧДД – это показатель эффекта, а не эффективности.

Его недостаток устраняет индекс доходности (рентабельности). Он рассчитывается на основе той же информации, что и ЧДД. Нужно знать текущую стоимость расходов и доходов:

$$\text{ИД} = D_{\Sigma}(E) / P_{\Sigma}(E) = \sum D_i / (1+E)^i : P_i / (1+E)^i, \quad (26)$$

где ИД – индекс доходности;

$D_i$  – доходы от операционной деятельности на  $i$  – м шаге;

$P_i$  – расходы от инвестиционной деятельности на  $i$  – м шаге;

$E$  – норма дисконта.

Этот показатель безразмерный, и правило принятия инвестиционных решений по нему имеет вид: ИД > 1, то проект принимается; если ИД < 1, то проект отвергается; если ИД = 1, то для принятия решения следует учесть обстоятельства, не входящие в исходную информацию.

$$\text{ИД} = 5\,167,35 / 3\,000 = 1,72$$

Поскольку индекс доходности превышает 1, проект может быть принят на реализацию.

Любая предпринимательская деятельность, в том числе инвестиционная, требует привлечения финансовых ресурсов, за которые, нужно расплачиваться. Поскольку разные финансовые ресурсы характеризуются разным уровнем риска, то и плата за них неодинакова. Средний размер этой платы называется средне-взвешенной стоимостью капитала ССК (WACC). Показатель ССК служит нормативом для внутренней нормы доходности ВНД, которая по определению является средней за срок действия инвестиционного проекта отдачей в виде чистого дохода. Средневзвешенная стоимость капитала является барьером, который ВНД должна преодолеть. Формально ВНД находится из уравнения:

$$\text{ЧДД (E = ВНД)} = 0 \quad (27)$$

Таким образом, ВНД равна такому значению коэффициента дисконтирования, при котором текущая стоимость доходов и текущая стоимость расходов равны и, следовательно, проект не выгоден.

Если инвестиционный проект финансируется полностью за счет ссудного капитала, то ВНД есть такая высокая ставка ссудного процента, которая делает инвестиции не выгодными ( $\text{ЧДД} = 0$ ), а если процентная ставка банка по кредитам превосходит ВНД то проект становится убыточным ( $\text{ЧДД} < 0$ ).

Этот показатель удобнее и понятнее индекса рентабельности ИР, который в хозяйственной практической деятельности не применяется; в этой области более распространен показатель рентабельности, сравнивающий не два капитала (текущую стоимость дохода и текущую стоимость расходов), а чистый денежный поток и генерирующий его капитал и имеющий размерность 1 год – прибыль в расчёте на рубль авансированного капитала.

Рассчитаем значение ЧДД для различных значений нормы дисконтирования, результаты расчётов сведём в таблицу 3.11.

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

Таблица 3.11 - Ставка дисконтирования и чистый дисконтный доход

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2018	2019	2020	2021	2022	
0	-1 679,68	1 320,32	1 320,32	1 320,32	1 320,32	3 601,60
0,1	-1 679,68	1 200,29	1 091,17	991,98	901,80	2 505,56
0,2	-1 679,68	1 100,27	916,89	764,07	636,73	1 738,28
0,3	-1 679,68	1 015,63	781,25	600,96	462,28	1 180,45
0,4	-1 679,68	943,09	673,63	481,17	343,69	761,89
0,5	-1 679,68	880,21	586,81	391,21	260,80	439,35
0,6	-1 679,68	825,20	515,75	322,34	201,46	185,08
0,689455	-1 679,80	781,44	462,54	273,78	162,05	0,00

За период планирования, жизненный цикл (4 года), инвестиционный проект потребует 3 000 тыс. руб. капитальных вложений и принесет на конец периода планирования – 3 601,6 тыс. руб. чистой прибыли. Чистый дисконтированный доход – 2 166,88 тыс. руб. Индекс доходности = 1,72. ВНД = 68,9455% (рис. 3.1).

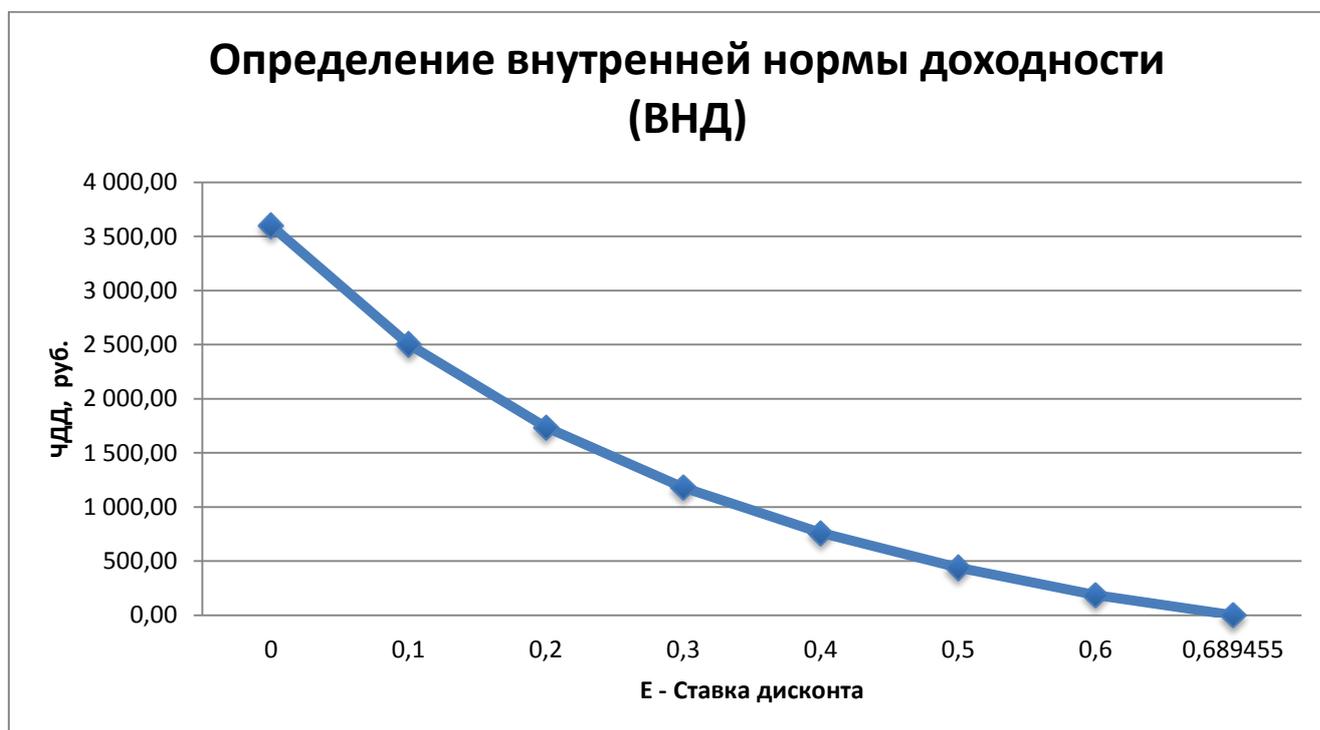


Рисунок 3.1 - Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, выше единицы, а также срок окупаемости проекта позволяют охарактеризовать проект, как эффективный.

Потоки денежных средств представлены в таблице 3.12.

Таблица 3.12 - Потоки денежных средств

В тыс. руб.

Показатель	2017	2018	2019	2020	2021
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-3 000,00				
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-3 000,00				
Поток реальных средств от операционной деятельности	1 320,20	1 320,20	1 320,20	1 320,20	1 320,20
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	1 320,20	1 158,18	1 015,94	891,18	781,66
Чистый реальный доход (ЧРД)	-1 679,68	-359,36	960,96	2 281,28	3 601,00
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-1 679,68	-521,50	494,44	1 385,62	2 166,88
Сальдо денежных потоков (СДП)	1 320,32	2 640,64	3 960,96	5 281,28	6 601,00

К концу реализации инвестиционного проекта поток реальных средств от операционной деятельности составит 1 320,32 тыс. руб. Поток дисконтированных средств от операционной деятельности = 781,66 тыс. руб. Чистый реальный доход (ЧРД) = 3 601,0 тыс. руб. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) = 2 166,88 тыс. руб. (рис. 3.2).

Срок окупаемости проекта по дисконтированным потокам находится, как:  
 $DRP = t_0 - (ЧДД' / (ЧДД - ЧДД')) = 1 - (-521,73 / (494,12 - (-521,73))) = 1 + 0,51 = 1,51$  года (1 год и 5 месяцев).

где DRP – срок окупаемости по дисконтированным потокам;

$t_0$  – год внедрения проекта;

ЧДД' – последнее отрицательное значение ЧДД;

ЧДД – первое положительное значение ЧДД.

Сальдо денежных потоков (СДП) = 6 601,0 тыс. руб. Положительные показатели расчета эффективности инвестиционного проекта свидетельствуют о том, что проект можно охарактеризовать как эффективный.

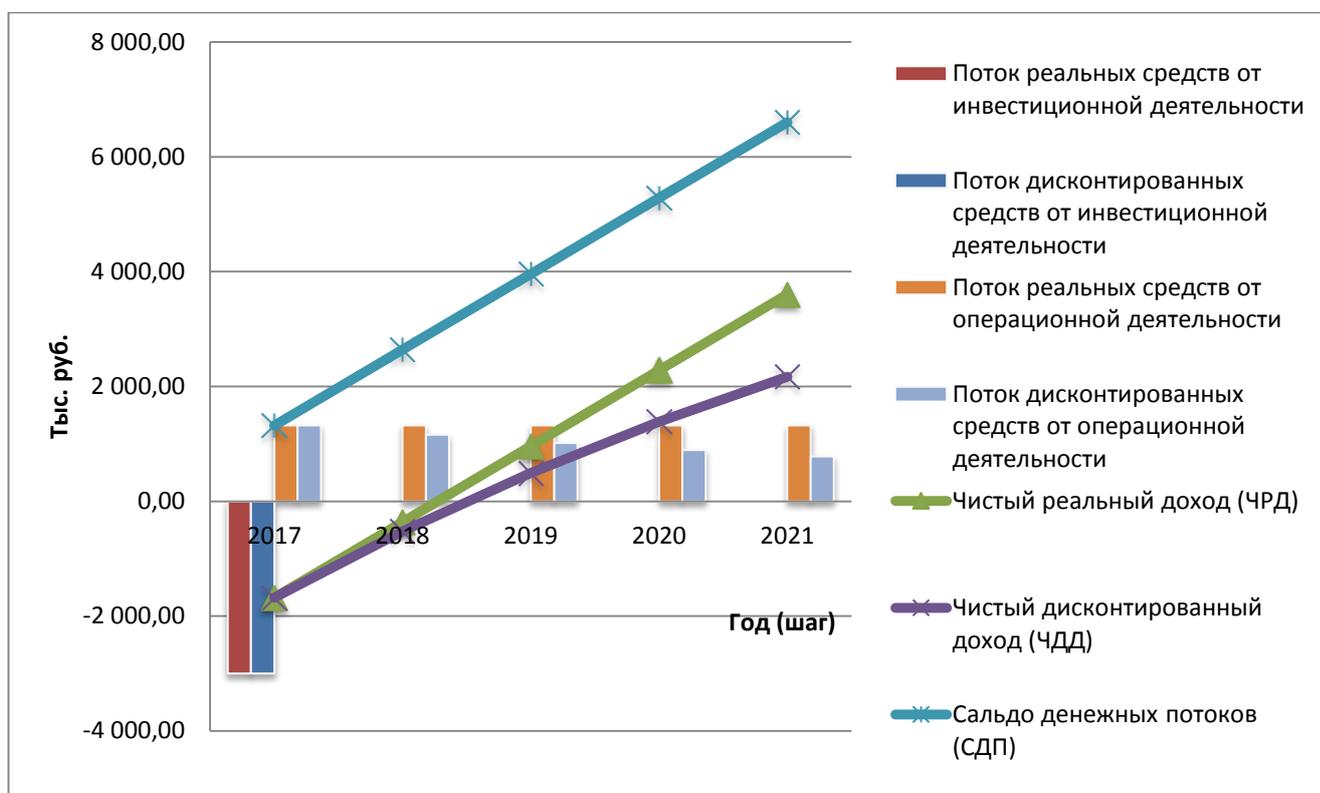


Рисунок 3.2 - Потоки денежных средств

### 3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Под риском понимается вероятность получения меньших доходов (или прироста стоимости актива), чем ожидается инвестором. Считается, что анализ инвестиций проводится в условиях риска, а не неопределенности, так как экономические субъекты активно собирают необходимую им информацию и могут с достаточной степенью точности судить о вероятности событий. Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука». Для построения

диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров (табл. 3.13).

Таблица 3.13 - Значение ЧДД при варьируемых показателях

В тыс. руб.

	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	1 033,47			5 167,35			9 301,23
Текущие издержки		8 164,42		5 167,35		2 170,29	
Налоги			5 219,03	5 167,35	5 115,68		

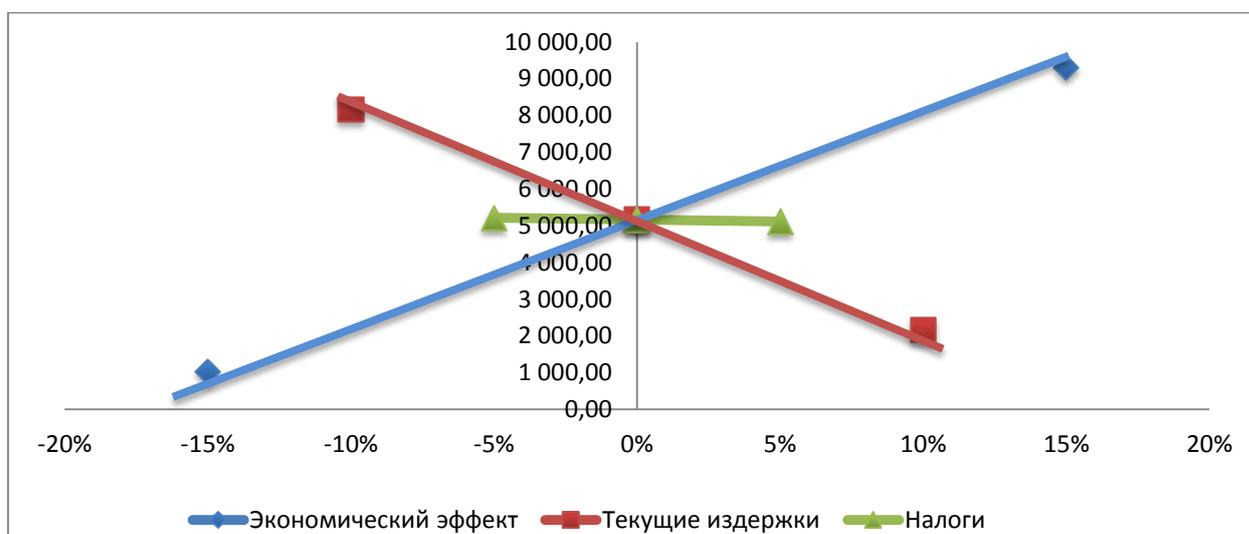


Рисунок 3.3 - Диаграмма «Паук»

Расчет изменения ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Паук», видно, что мероприятие имеет незначительный риск - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия. На основании расчетов внедрения инвестиционного проекта по проведению соревнований по спортивным танцам можно увидеть прирост денежных средств, которые повлияют на финансовое состояние ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе объектом исследования выступало ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД».

По данным анализа было выявлено, что наблюдается стабильный рост объема реализованной продукции, за 2016 год он составил 684 тыс. руб. или 111,0%, за 2017 год – 638 тыс. руб. или 109,3%. Соответственно происходит и рост себестоимости продукции 2016 г. составил в 203 тыс. руб. или 103,7%; в 2017 г. – 209 тыс. руб. (в относительном выражении – 103,7%), что свидетельствует о том, что ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» в 2015-2017 гг. успешно функционировало и проводило успешную коммерческую деятельность на рынке товаров и услуг, о чем свидетельствует увеличение показателей полученной прибыли.

Коллектив ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» в основном стабильный, длительное время работающий на предприятии. А постоянные кадры периодически совершенствуют свою квалификацию, проходят переподготовку и соответствующее обучение, быстро ориентируются в любой нетипичной ситуации, и активно влияют на уровень производительности труда.

На основании анализа финансовой устойчивости выявлено, что ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг., коэффициент соотношения заемных и собственных средств превышает указанную границу, тем самым показывая зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности).

Коэффициент маневренности намного превышает значение показателя верхней границы, тем самым предприятие располагает большей возможностью финансового маневра.

В связи с этим необходимо дать оценку кредитоспособности предприятия, которая производится на основе анализа ликвидности баланса.

Проанализировав показатели, характеризующие платежеспособность предприятия, можно сказать, что они неоднозначно характеризуют сложившуюся на

конец анализируемого периода ситуацию, но в тоже время рост и практическое соответствие нормативным значениям, говорит о том, что ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» является абсолютным платежеспособным предприятием.

Что касается оценки деловой активности, то там наблюдается увеличение всех коэффициентов оборачиваемости в разах, и сокращение сроков оборота. Отрицательной тенденцией является увеличение операционного цикла до 13,95 дней.

В отчетном периоде продолжительность финансового цикла увеличилась с 7,21 дня в 2015 году до 8,86 в 2017 году. Сокращение финансового цикла стало возможным за счет преобладания авансов, полученных от покупателей в счет будущих поставок продукции, над авансами, уплаченными поставщикам за сырье и материалы.

Улучшение оборачиваемости связано с тем, что в отчетном году происходило увеличение объемов производства и реализации продукции, однако, материальные запасы и дебиторская задолженность увеличивались более медленными темпами.

Кроме того, необходимо отметить увеличение уровня рентабельности реализованной продукции, в связи с увеличением операционной прибыли от реализации продукции показатель вырос с 14,4 до 29,0. Увеличение всех показателей рентабельности определило положительную тенденцию развития ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» в период с 2015-2017 гг.

Для укрепления материально-технической базы ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» был предложен инвестиционный проект по проведению соревнований по спортивным танцам в собственном танцевальном зале совместно с департаментом развития физической культуры и спорта, который относится к локальным инвестиционным проектам, так как его реализация не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе.

Однако на финансовые результаты общества он окажет положительное влияние. Инвестиционные издержки включают в себя: затраты на приобретение

оборудования, материалов для переоснащения танцевального зала, и его установку. В целом потребность в капитале на осуществление инвестиционного проекта составит 3 000 000 рублей.

Амортизационные отчисления основных фондов составят 345 000 рублей в год. Амортизация рассчитывается линейным способом. Текущие издержки при осуществлении инвестиционного проекта составят 3 281 000 рублей.

Экономический эффект от внедрения инвестиционного проекта составит 4 500 тыс. руб. Чистый приток денежных средств составит 1 320,2 тыс. руб. Чистая прибыль составит 975,2 тыс. руб.

За период планирования, жизненный цикл (4 года), инвестиционный проект потребует 3 000 тыс. руб. капитальных вложений и принесет на конец периода планирования – 3 601,0 тыс. руб. чистой прибыли. Чистый дисконтированный доход – 2 166,88 тыс. руб. Срок окупаемости проекта – 1,51 года, ВНД = 68,9455%. Поскольку индекс доходности = 1,72 превышает 1, то предлагаемый инвестиционный проект может быть принят на реализацию.

К концу реализации инвестиционного проекта поток реальных средств от операционной деятельности составит 1 320,20 тыс. руб. Поток дисконтированных средств от операционной деятельности = 781,66 тыс. руб. Чистый реальный доход (ЧРД) = 3 601,0 тыс. руб. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) = 2 166,88 тыс. руб. Сальдо денежных потоков (СДП) = 6 601,0 тыс. руб.

Положительные показатели расчета эффективности инвестиционного проекта свидетельствуют о том, что проект можно охарактеризовать как эффективный.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Горелкина, И.А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации / И.А. Горелкина // Экономический анализ: теория и практика: электронный журнал. – 2014. - № 9. – С. 61 – 64.

2 Грачева, М.Е. Анализ собственных оборотных средств и рабочего капитала / М.Е. Грачева // Аудит и финансовый анализ: электронный журнал. – 2015. - № 6. – С. 133 – 138.

3 Дроздов, О.А. Система количественных показателей качества прибыли предприятия / О.А. Дроздов // Экономический анализ: теория и практика: электронный журнал. – 2016. - № 17. – С. 22 – 28.

4 Зяблицкая, Н.В. Оценка эффективности управления корпоративными организациями с учетом влияния факторов деловой среды: монография / Н.В. Зяблицкая, А.А. Хорошавин, Н.В. Немцова. – Нижневартовск: изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2011. – 152 с.

5 Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Н.В. Киреева. – М.: Социальные отношения, 2014. – 512 с.

6 Климова, Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика: электронный журнал. – 2015. - № 20. – С. 50 – 54.

7 Коваленко, Н.П. Управление финансами российских предприятий в современных условиях / Н.П. Коваленко // Социально-экономические явления и процессы: электронный журнал. – 2014. - № 2. – С. 39 – 41.

8 Коптева, П.К. Современные представления о сущности финансовых ресурсов предприятия / П.К. Коптева // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2016. - № 10. – С. 46.

9 Корпоративные финансы: Учебное пособие / Под ред. М.В. Романовского. – СПб.: Бизнес-Пресса, 2015. – 592 с.

10 Маркин, Ю.П. Экономический анализ: Учебник / Под ред. Ю.П. Маркина. – М.: Омега-Л, 2015. – 450 с.

11 Наумов, А.В. Ключевые вопросы управления финансами предприятия в режиме самофинансирования / А.В. Наумов // Управленческий учет и финансы: электронный журнал. – 2014. - № 2. – С. 84 – 98.

12 Павлова, Ю.А. Экономические аспекты развития системы управления оборотными средствами предприятий / Ю.А. Павлова // Экономические науки: электронный журнал. – 2014. - № 81. – С. 167 – 171.

13 Пласкова, Н.С. Экономический анализ: Учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2015. – 704 с.

14 Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебное пособие / С.М. Пястолов. – М.: Академия, 2014. – 384 с.

15 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 336 с.

16 Сафронова, Н.А. Экономика предприятия: Учебник / Н.А. Сафронова – М., 2016. – 325 с.

17 Султанов, А.Г. Методы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия: проблемы и перспективы развития / А.Г. Султанов // Вестник СамГУПС: электронный журнал. – 2017. - № 2. – С. 52 – 58.

18 Фаттахова, Г.Я. Рентабельность и факторы на нее влияющие / Г.Я. Фаттахова // Экономические науки: электронный журнал. – 2014. - № 66. – с. 19 – 22.

19 Чечевицына, Л.Н. Экономический анализ: Учебник / Л.Н. Чечевицына. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 480 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ  
ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 - Бухгалтерский баланс ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на 31.12.2015г.

В тыс. руб.

	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
<b>АКТИВ</b>		
<b>I. Внеоборотные активы</b>		
Нематериальные активы	-	-
Основные средства	770	604
Прочие финансовые активы	-	-
<b>Итого по разделу I</b>	<b>770</b>	<b>604</b>
<b>II. Оборотные активы</b>		
Запасы	3590	1068
Дебиторская задолженность	661	1062
НДС	-	55
Денежные средства	50	442
<b>Итого по разделу II</b>	<b>4301</b>	<b>2627</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>5071</b>	<b>3231</b>
<b>ПАССИВ</b>		
<b>III. Капитал и резервы</b>		
Уставный капитал	300	300
Добавочный капитал	15	15
Резервный капитал	90	90
Нераспределенная прибыль	83	363
<b>Итого по разделу III</b>	<b>488</b>	<b>768</b>
<b>IV. Долгосрочный обязательства</b>		
Кредиты и займы	1493	850
Отложенные налоговые обязательства	-	-
Резервы предстоящих расходов	-	-
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1493</b>	<b>850</b>
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>		
Займы и кредиты	-	-
Кредиторская задолженность	3090	1613
<b>Итого по разделу V</b>	<b>3090</b>	<b>1613</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>5071</b>	<b>3231</b>

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

Таблица Б.1 - Отчет о прибылях и убытках ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на период с 1 января по 31 декабря 2015 года

В тыс. руб.

	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
<b>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</b>		
Выручка	6190	5678
Себестоимость	5409	5490
Чистые прочие доходы	-	-
<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	<b>781</b>	<b>188</b>
<b>Прочие доходы и расходы</b>		
Проценты к получению	123	195
Проценты к уплате	22	19
Прочие доходы	76	86
Прочие расходы	52	59
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>906</b>	<b>391</b>
Отложенные налоговые активы	-	-
Отложенные налоговые обязательства	-	-
Текущий налог на прибыль	219	26
<b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b>	<b>687</b>	<b>365</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В.1 - Бухгалтерский баланс ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на 31.12.2016г.

В тыс. руб.

	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
<b>АКТИВ</b>		
<b>I. Внеоборотные активы</b>		
Нематериальные активы	-	-
Основные средства	604	775
Прочие финансовые активы	-	-
<b>Итого по разделу I</b>	<b>604</b>	<b>775</b>
<b>II. Оборотные активы</b>		
Запасы	1068	1254
Дебиторская задолженность	1062	987
НДС	55	72
Денежные средства	442	243
<b>Итого по разделу II</b>	<b>2627</b>	<b>2556</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>3231</b>	<b>3331</b>
<b>ПАССИВ</b>		
<b>III. Капитал и резервы</b>		
Уставный капитал	300	300
Добавочный капитал	15	15
Резервный капитал	90	90
Нераспределенная прибыль	363	289
<b>Итого по разделу III</b>	<b>768</b>	<b>694</b>
<b>IV. Долгосрочный обязательства</b>		
Кредиты и займы	850	743
Отложенные налоговые обязательства	-	253
Резервы предстоящих расходов	-	-
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>850</b>	<b>996</b>
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>		
Займы и кредиты	-	250
Кредиторская задолженность	1613	1391
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1613</b>	<b>1641</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>3231</b>	<b>3331</b>

**ПРИЛОЖЕНИЕ Г**

Таблица Г.1 - Отчет о прибылях и убытках ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на период с 1 января по 31 декабря 2016 года

В тыс. руб.

	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
<b>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</b>		
Выручка	6874	6190
Себестоимость	5612	5409
Чистые прочие доходы	-	-
<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	<b>1262</b>	<b>781</b>
<b>Прочие доходы и расходы</b>		
Проценты к получению	154	123
Проценты к уплате	25	22
Прочие доходы	86	76
Прочие расходы	64	52
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>1413</b>	<b>906</b>
Отложенные налоговые активы	-	-
Отложенные налоговые обязательства	-	-
Текущий налог на прибыль	243	219
<b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b>	<b>1170</b>	<b>687</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1 - Бухгалтерский баланс ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на 31.12.2017г.

В тыс. руб.

	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
<b>АКТИВ</b>		
<b>I. Внеоборотные активы</b>		
Нематериальные активы	-	-
Основные средства	775	864
Прочие финансовые активы	-	-
<b>Итого по разделу I</b>	<b>775</b>	<b>864</b>
<b>II. Оборотные активы</b>		
Запасы	1254	1564
Дебиторская задолженность	987	756
НДС	72	87
Денежные средства	243	197
<b>Итого по разделу II</b>	<b>2556</b>	<b>2604</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>3331</b>	<b>3468</b>
<b>ПАССИВ</b>		
<b>III. Капитал и резервы</b>		
Уставный капитал	300	300
Добавочный капитал	15	15
Резервный капитал	90	90
Нераспределенная прибыль	289	214
<b>Итого по разделу III</b>	<b>694</b>	<b>619</b>
<b>IV. Долгосрочный обязательства</b>		
Кредиты и займы	743	684
Отложенные налоговые обязательства	253	316
Резервы предстоящих расходов	-	-
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>996</b>	<b>1000</b>
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>		
Займы и кредиты	250	290
Кредиторская задолженность	1391	1559
<b>Итого по разделу V</b>	<b>1641</b>	<b>1849</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>3331</b>	<b>3468</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Таблица Е.1 - Отчет о прибылях и убытках ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» на период с 1 января по 31 декабря 2017 года

В тыс. руб.

	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
<b>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</b>		
Выручка	7512	6874
Себестоимость	5821	5612
Чистые прочие доходы	-	-
<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	<b>1691</b>	<b>1262</b>
<b>Прочие доходы и расходы</b>		
Проценты к получению	179	154
Проценты к уплате	35	25
Прочие доходы	94	86
Прочие расходы	74	64
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>1855</b>	<b>1413</b>
Отложенные налоговые активы	-	-
Отложенные налоговые обязательства	-	-
Текущий налог на прибыль	275	243
<b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b>	<b>1580</b>	<b>1170</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Таблица Ж.1 - Уплотнённый актив ООО «ПЯТЬ ЗВЕЗД» за 2015-2017гг.

Показатель	На 01.01.2015 г.			На 01.01.2016 г.			На 01.01.2017 г.			% изменения за 2016 г.	% изменения за 2017 г.
	тыс. руб.	в % к итогу	в % к итогу раздела	тыс. руб.	в % к итогу	в % к итогу раздела	тыс. руб.	в % к итогу	в % к итогу раздела		
<b>I. Внеоборотные активы</b>											
Основные средства	770	15,2	100,0	604	19,0	100,0	775	23,8	100,0	78,4	128,3
Итого по разделу I	770	15,2	100,0	604	19,0	100,0	775	23,8	100,0	78,4	128,3
<b>II. Оборотные активы</b>											
Запасы	3590	70,8	83,5	1068	33,6	41,5	1254	38,5	50,5	29,7	117,4
Дебиторская задолженность	661	13,0	15,4	1062	33,4	41,2	987	30,3	39,7	160,7	92,9
Денежные средства	50	1,0	1,1	497	14,0	17,3	315	7,4	9,8	884,0	55,0
Итого по разделу II	4301	84,8	100,0	2627	81,0	100,0	2484	76,2	100,0	59,8	96,6
Баланс по активу	5071	100,0	-	3231	100,0	-	3331	100,0	-	62,6	102,6