

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой ЭПиУП,
к.э.н., доцент
_____/Н.С. Дзензелюк/
« ____ » _____ 2019 г.

Разработка стратегии развития предприятия ООО «УралПодъемник» с учетом
международного опыта

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2019.231. ВКР

Руководитель,
к.т.н., доцент каф. ЭПиУП
_____/Б.А. Матвеев /
« ____ » _____ 2019 г.

Автор,
студент группы ЭУ–597/3
_____/В.С. Казаков/
« ____ » _____ 2019 г.

Нормоконтролер,
ученый секретарь каф. ЭПиУП
_____/Е.Н. Машкова/
« ____ » _____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Казаков В.С. Разработка стратегии развития предприятия ООО «УралПодъемник» с учетом международного опыта: Выпускная квалификационная работа. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ, ЭПиУП, 2019. – 76 с., 10 ил., 29 табл., библиогр. список – 34 наим., 2 прил.

В выпускной квалификационной работе на основе разработки стратегии развития предприятия ООО «УралПодъемник» с учетом международного опыта.

Для оценки стратегической позиции предприятия используется метод SWOT-анализа. Для оценки финансового состояния используется горизонтальный и вертикальный анализ, анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости и анализ рентабельности и оборачиваемости.

Предлагаемые мероприятия по улучшению финансово-экономического состояния предприятия проводится анализ прогнозной финансовой отчетности, сравниваются значения в прогнозном периоде с мероприятием и без его реализации с данными текущего периода.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую ценность, которая подтверждается справкой об их использовании в работе предприятия ООО «УралПодъемник».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1. ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	9
1.1 Описание предприятия.....	9
1.2 Анализ стратегической позиции предприятия.....	14
1.3 Анализ текущего финансового состояния предприятия.....	22
Выводы по разделу один.....	33
2. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» ЗА СЧЁТ ОТКРЫТИЯ ФИЛИАЛА В КАЗАХСТАН.....	34
2.1 Сравнительная оценка результатов финансово-экономического и ситуационного анализа.....	34
2.2 Описание мероприятия.....	35
2.3 Маркетинговый план.....	35
2.4 Инвестиционный план.....	36
2.5 Календарный план.....	37
2.6 План доходов.....	39
2.7 План расходов.....	39
2.8 Финансовый план.....	41
2.9 Анализ рисков.....	48
Вывод по разделу два.....	50
3 СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗНОЙ ОТЧЕТНОСТИ И АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ И БЕЗ УЧЕТА МЕРОПРИЯТИЯ В СРАВНЕНИИ С ТЕКУЩИМ ПЕРИОДОМ.....	51
3.1 Прогнозирование финансовой отчётности.....	51
3.2 Анализ прогнозного финансового состояния предприятия.....	56
3.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса.....	56

3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности	60
3.2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия	62
3.2.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости)	64
3.2.5 Анализ рентабельности	65
Выводы по разделу три	66
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	71

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в условиях рыночных отношений проблема стратегического планирования организации становится все более актуальной. Если рассматривать стратегическое планирование как «входной билет» в отрасль, то конкурентное преимущество напрямую связано с преимуществами перед теми, кто такой «входной билет» уже имеет. Также обусловлена изменением концепции маркетинга в пользу маркетинга отношений, что напрямую связано с процессом формирования конкурентных преимуществ за счет развития и совершенствования коммуникаций с рынком, поиск таких конкурентных преимуществ организации, которые обеспечивали бы устойчивое ее развитие и лояльность потребителей. Именно в лояльности потребителей лежит ключ к успешной деятельности любой организации на конкурентном рынке.

Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью «Уралподъемник».

Предметом исследования является финансово-экономическое состояние и стратегическая позиция

Цель работы – улучшить финансовое состояние за счёт построения производства за пределами России.

Для достижения цели в работе были поставлены и решены следующие задачи:

- дать краткую характеристику предприятия;
- провести анализ стратегической позиции рассматриваемого предприятия;
- проанализировать текущее финансовое состояние предприятия;
- разработать мероприятия по открытию производства в Республике Казахстан;
- провести анализ рисков;
- составить прогнозную финансовую отчетность;
- провести сравнительный анализ показателей текущей и прогнозной финансовой отчетности

Для оценки стратегической позиции предприятия используется метод SWOT-

анализа. Для оценки финансового состояния используется горизонтальный и вертикальный анализ, анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости и анализ рентабельности и оборачиваемости.

Анализируемый период охватывает три года работы предприятия.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из оглавления, введения, трёх глав, заключения, библиографического списка, двух приложений.

В первом разделе дается краткое описание компании Уралподъемник, выполняется анализ внешней и внутренней среды предприятия, его стратегической позиции с использованием метода SWOT-анализа, данные для которого получены по результатам исследования PEST-факторов. В этой же главе анализируется финансово-экономическое состояние предприятия за 2016 – 2018 гг., с использованием методов финансового анализа.

Во втором разделе для улучшения финансовой устойчивости изложены результаты открытия производства за пределами Российской Федерации. Определены размеры, направления использования и график освоения инвестиций. Для подтверждения привлекательности проекта рассчитаны необходимые показатели.

В третьем разделе проводится анализ прогнозной финансовой отчетности, сравниваются значения в прогнозном периоде с мероприятием и без его реализации с данными текущего периода.

В заключении делаются выводы о финансово-экономическом состоянии предприятия.

Объём выпускной квалификационной работы составляет страниц с учётом приложений. Работа содержит рисунков, таблиц, приложений. Библиографический список представлен источниками.

1 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Описание предприятия

Компания «УралПодъемник» – один из лидеров российского рынка в производстве подъемников для инвалидов. Наше предприятие располагает коллективом профессионалов различной специализации и масштабной технической базой, что позволяет организовать реализацию полноценного производственного цикла.

Все производимые компанией подъемные приспособления сертифицированы в соответствии с актуальными техническими требованиями: ТУ и ГОСТ. Механизмы отличаются высокой надежностью, безопасностью в эксплуатации, легкостью маневрирования и управления.

Подъемники изготавливаются с применением лазерной технологии из материалов высокого качества. Для декоративного покрытия изделий используется стойкая и долговечная полимерная краска. Моторные элементы надежно защищены и не подвержены пагубным внешним воздействиям. Высококачественные подъемники производства нашей компании отлично проявляют себя в эксплуатации, позволяя расширить возможности комфортного передвижения маломобильных групп населения.

Каталог официального сайта компании «УралПодъемник» включает в себя вертикальные, наклонные и лестничные подъемники.

Все предлагаемые изделия могут использоваться для монтажа внутри и снаружи зданий и сооружений. Подъемное оборудование, выпускаемое предприятием, устойчиво к воздействию атмосферных явлений и коррозии. Механизмы рассчитаны на работу при низких (до -35°C) и высоких (до $+50^{\circ}\text{C}$) температурах. Грузоподъемность оборудования – до 250 кг.

Подъемники защищены от проявлений вандализма несанкционированного

использования.

Специалисты предприятия обладают необходимой квалификацией для реализации индивидуальных запросов клиента.

Предприятие «УралПодъемник» было создано в 2010 году, получив возможность начала сотрудничества с 50 контрагентами строительной сферы.

Становление компании началось с производства металлоконструкций – в частности, изделий, предназначенных для использования в электросетевой отрасли.

В 2012 году, благодаря содействию предприятий Нижневартовска, успешно велось изготовление такой продукции, как оборудование для работы буровых установок в условиях Крайнего Севера.

В 2014 году был осуществлен переход к производству подъемного оборудования, предназначенного для нужд лиц с ограниченной мобильностью.

С этого момента велась разработка и усовершенствование выпускаемых предприятием вертикальных подъемников.

В итоге в 2015 году было налажено серийное производство товаров этой группы с использованием полноценного цикла изготовления оборудования.

Сейчас компания «УралПодъемник» превратилась в одно из ведущих предприятий отрасли - российского производителя подъемников для инвалидов.

Компанией поставляется и устанавливаются подъемники различных типов, прошедшие сертификацию и позволяющие создать и усовершенствовать доступную городскую среду для инвалидов.

Перспективы развития Компании связаны с:

- модернизацией производства с целью расширения номенклатуры и увеличения объемов выпускаемой продукции;
- активное участие в выполнении заказов;
- улучшение надежности и качества выпускаемой продукции;
- увеличение объемов продукции, расширение числа постоянных контрагентов;

- прием молодых специалистов. Повышение профессиональной квалификации коллектива;

- дальнейшее улучшение технической базы (компьютеризация, улучшение технической оснащенности), приобретение новых современных станков для модернизации основного производства.

В ООО «Уралподъемник» используется линейно - функциональная организационная структура. Свое воздействие на линейные подразделения они осуществляют через линейных руководителей.

Линейная структура организации – это тип иерархической (бюрократической) структуры, основанной на принципах централизма и единоначалия. Линейная структура организации логична, формально определена, но лишена гибкости, так как абсолютная власть руководителя не гарантирует решения проблем, требующих специальных знаний в узких областях. Из-за этого при росте предприятия в геометрической прогрессии растет число уровней управления. Здесь все обязанности распределены строго между работниками. Результаты работы каждой службы оцениваются показателями, характеризующими выполнение ими своих целей и задач.

Основные преимущества линейных организационных структур:

- четкая система взаимных связей;
- быстрота реакции в ответ на прямые приказание;
- согласованность действий исполнителей;
- оперативность в принятии решений;
- ясно выраженная личная ответственность руководителя за принятые решения.

Соответственно строится и система мотивации и поощрения работников. При этом конечный результат становится как бы второстепенным, так как считается, что все службы в той или иной мере работают на его получение.

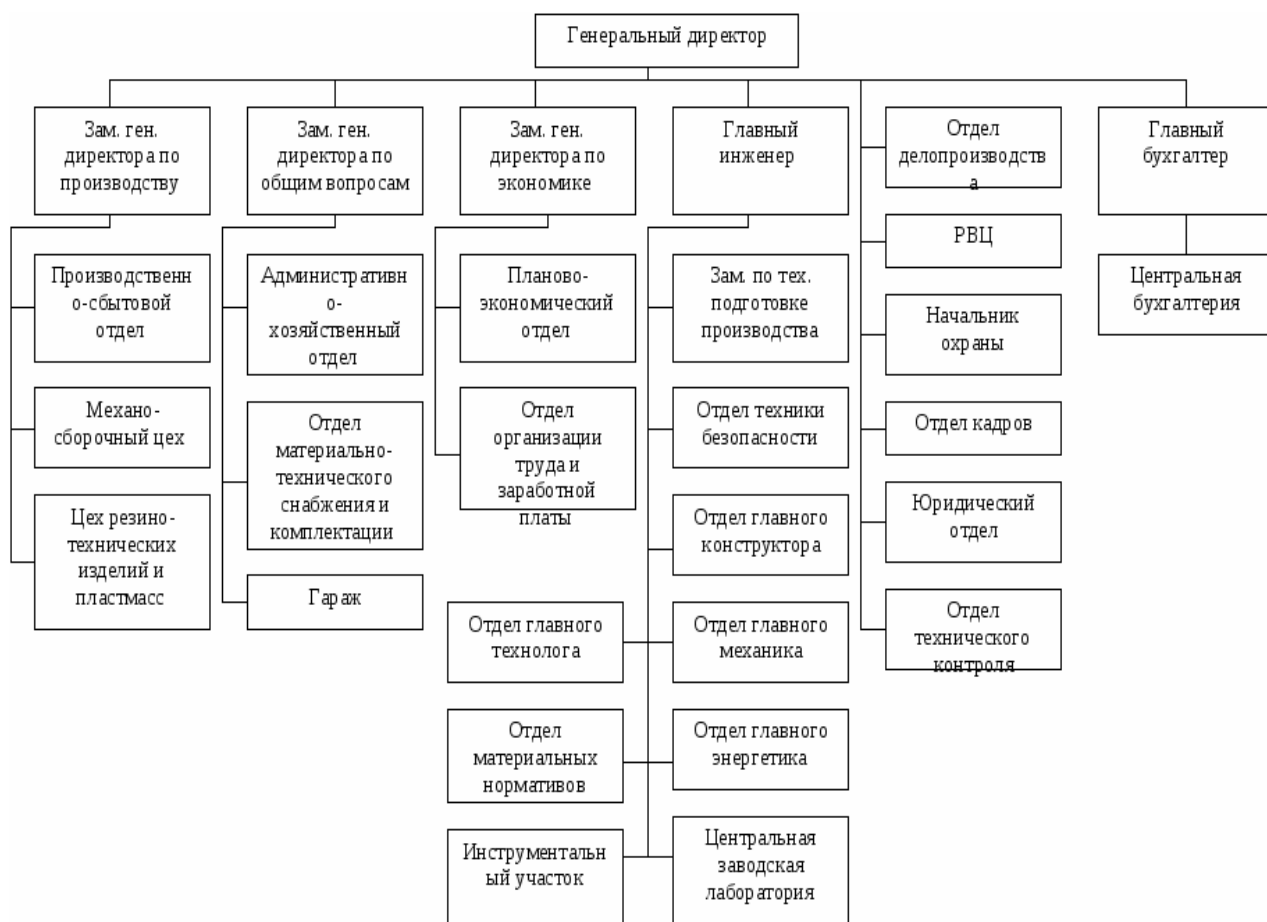


Рисунок 1 – Структура предприятия

По своему типу организационная структура управления ООО «Уралподъемник» соответствует линейно-функциональной структуре.

Достоинства линейно-функциональной структуры:

- высокая компетентность функциональных руководителей;
- уменьшение дублирования усилий и потребления материальных ресурсов в функциональных областях;
- улучшение координации в функциональных областях;
- высокая эффективность при небольшом разнообразии продукции и рынков;
- максимальная адаптация к диверсификации производства;
- формализация и стандартизация процессов;
- высокий уровень использования мощностей.

Недостатки:

- чрезмерная заинтересованность в результатах деятельности "своих" подразделений. Ответственность за общие результаты только на высшем уровне;
- проблемы межфункциональной координации;
- чрезмерная централизация;
- увеличение времени принятия решений из-за необходимости согласований;
- реакция на изменения рынка чрезвычайно замедлена;
- ограничены масштабы предпринимательства и инноваций.

Существующая структура управления рациональная и не требует дальнейшего совершенствования.

Возглавляет организацию ООО «Уралподъемник» генеральный директор.

Генеральный директор несет ответственность за сохранность и эффективное использование имущества предприятия, за последствия принимаемых решений, финансово-хозяйственные результаты деятельности Общества.

На сегодняшний день руководство организацию ООО «Уралподъемник» использует методы прямого воздействия, носящие директивный, обязательный характер, основанные на дисциплине, ответственности, власти, принуждении, а именно административно-распорядительные методы управления

В управление руководство использует такие инструменты как приказ, распоряжение, инструктаж, в них указываются конкретные исполнители и сроки выполнения. В организацию ООО «Уралподъемник» устанавливаются конкретные правил, обязательные для выполнения и определяющие содержание и порядок организационной деятельности (устав фирмы, внутрифирменные стандарты, положения, инструкции, правила и т.д.).

Организационное нормирование включает нормы и нормативы расходов ресурсов в процессе деятельности фирмы.

Управление организацией осуществляется на основе правовых норм, которые касаются организационных, имущественных, трудовых и иных отношений.

Так же организация использует экономические методы управления. Это система приемов и способов воздействия на исполнителей с помощью

конкретного соизмерения затрат и результатов. В организация используется система материального стимулирования работников (по результатам работы сотрудников, выплачивается премия).

В качестве основных методов управления здесь выступает система заработной платы и премирования, которая максимально связана с результатами деятельности исполнителя. Оплата труда менеджеров связана с результатами его деятельности в сфере продаж или с результатами деятельности всего предприятия.

На данном этапе развития ООО «Уралподъемник» сложившаяся в ней организационная культура более или менее отвечает миссии и целям компании. Но, учитывая темпы развития предприятия, менеджменту компании необходимо проводить диагностику основных параметров культуры организации и вносить изменения в ее структуру.

1.2 Анализ стратегической позиции предприятия

Анализ внешней среды следует начать с оценки конкурентного рынка организации.

Основными конкурентами организации ООО «Уралподъемник» на рынке являются такие компании как ООО «Потрус», ООО «Интерпром».

Сравним конкурентоспособность организации ООО «Уралподъемник» компаниями-конкурентами и определим конкурентные преимущества в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Сравнение конкурентных преимуществ организации ООО «Уралподъемник»

	ООО «Уралподъемник»	ООО «Потрус»	ООО «Интерпром»
Ассортимент продукции и оказанных услуг	5	7	8
Послепродажное обслуживание	6	8	9
Качество обслуживания	6	7	8

Окончание таблицы 1.1

	ООО «Уралподъемник»	ООО «Потрус»	ООО «Интерпром»
Цена продукции и оказанных услуг	7	9	7
Скорость доставки продукции и оказанных услуг	8	10	9
Рекламная активность	4	4	6
Уникальность предложения	8	6	7
Удобное месторасположение складов	9	8	9
Внешний вид	8	8	8
Качество персонала	8	8	8

Рассмотрим на рисунке 2 многоугольник конкурентоспособности организации ООО «Уралподъемник».



Рисунок 2 – Многоугольник конкурентоспособности организации ООО «Уралподъемник»

Анализируя полученные результаты можно отметить, что основными конкурентными преимуществами является:

- удобно месторасположение складов производства;
- доставка согласно утвержденного графика.

Недостатками в работе организации ООО «Уралподъемник» является: недостаточная рекламная активность. В организации ООО «Уралподъемник» нет маркетингового планирования по продвижению продукции.

Для определения конкурентов были взяты коды ОКПД поставленной продукции. Учтены продажи конкурентов только по пересекающимся кодам продукции. Рейтинг строится среди фирм – конкурентов, которые поставляли ту же продукцию по коду ОКПД,

Доля рынка представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Определение доли рынка продаж в 2018 году

Наименование организации	Объем продаж, тыс. руб.	Доля рынка, %
ООО Спецпроект	472 358 390	64,65
ООО Щит-ОМ	20 184 910	2,76
ООО Инфраструктурный проект	10 700 000	1,76
ООО Роттекс	7 885 750	1,08
ИП Черкасов	7 740 605	1,04
...
ООО Уралподъемник	1 705 441	0,23

Представим графически структуру рынка продаж (рисунок 3).

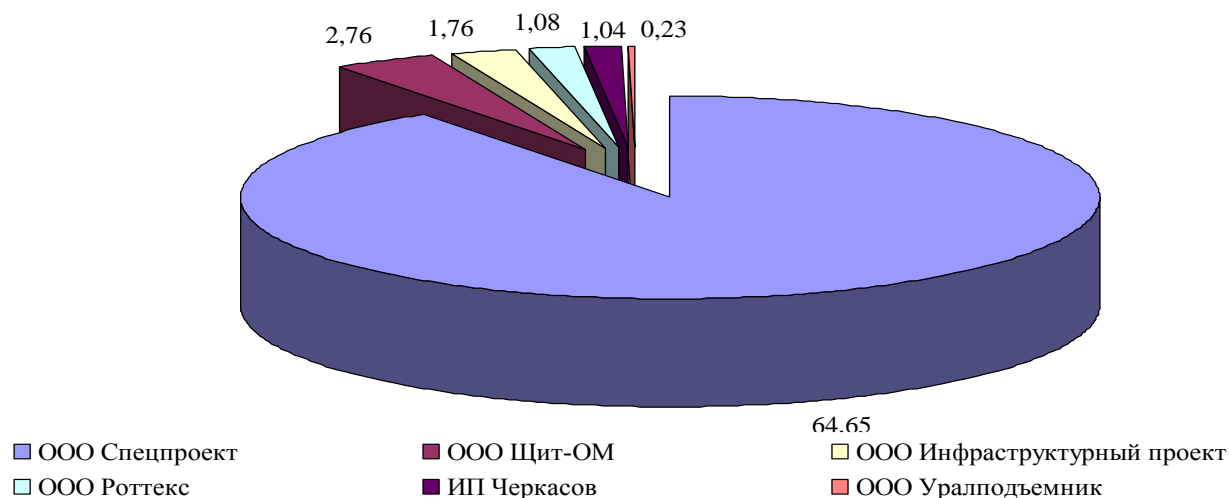


Рисунок 3 – Структура доли рынка продаж в 2018 году

Как видно из таблицы 1.2 и рисунка 3, ООО «Уралподъемник» имеет незначительный объемы продаж 0,23% по сравнению с таким конкурентом как ООО «ЩИТ-ОМ», доля которого составила 2,76% в 2018 году.

На внешнюю среду организации ООО «Уралподъемник» оказывает прямое влияние такие составляющие, как потребители, конкуренты, поставщики, состояние рынка труда и т.д.

Анализ стратегической позиции предприятия можно провести в двух направлениях: анализ внешней среды и анализ внутренней среды. Известно деление факторов внешней среды предприятия на два уровня: макросреда (дальнее окружение) и микросреда (ближнее окружение).

Макросреда является общей для всех предприятий, а микросреда индивидуальна и складывается на определенном рынке. Поскольку число возможных факторов макросреды достаточно велико, целесообразно провести их предварительную группировку.

PEST-анализ – простой и удобный метод для анализа макросреды (внешней среды) предприятия. Методика PEST анализа часто используется для оценки ключевых рыночных тенденций отрасли. Рассмотрим в таблице 1.3 PEST-анализа организации ООО «Уралподъемник».

Таблица 1.3 – PEST-анализ организации ООО «Уралподъемник»

Политические факторы	Экономические факторы
1. Влияние изменения законодательства. 2. Влияние взаимоотношений с федеральными и региональными органами власти.	1. Влияние инфляции, ВВП инфляции. 2. Влияние динамики курса валют. 3. Влияние налоговых ставок. 4. Влияние инвестиций в отрасль. 5. Влияние объёмов импорта, экспорта и тарифного регулирования.
Социальные факторы	Технологические факторы
1. Демографический фактор. 2. Влияние изменения доходов потребителей. 3. Влияние социальных предпочтений и моды.	1. Особенности государственной технологической политики в отрасли. 2. Тенденции технологического развития конкурентов.

Проведенный PEST-анализ организации ООО «Уралподъемник» показал следующее:

1. Политические изменения законодательства. Российское правительство принимают новые законы в области машиностроения, которые накладывают некоторые ограничения на производство продукции и заставляют организацию использовать стандартизированные материалы.

Влияние взаимоотношений с федеральными и региональными органами власти. ООО «Уралподъемник» находится в Челябинской области, тем самым особенности какой либо области, или ограничения действующие на её территории влияют на деятельность организации, что может осложнить её работу в отдельных областях нашей страны. Так или иначе, законодательство и само государство оставляет свой след на работе организации. Влияние на организацию из вне, может отрицательно сказаться на её деятельности, так что ей придётся заняться снижением этого влияния.

2. Экономические факторы.

Влияние инфляции, ВВП инфляции. В России наблюдается инфляция издержек. Цены на необходимой сырьё постепенно увеличиваются.

Влияние динамики курса валют. ООО «Уралподъемник» экспортирует свою продукцию в страны СНГ, а так же другие крупные развивающиеся страны, соответственно изменения курса валют может влиять на деятельность организации тем, что она будет зависима от изменения роста или снижения динамики курса валют.

Влияние налоговых ставок. Повышение налоговых пошлин на вывоз продукции за границу, а так же пошлин на территории экспортируемой страны повлечёт за собой снижение объёмов экспорта и соответственно снижение прибыли организации.

Влияние инвестиций в отрасль. Нынешние перспективы отрасли машиностроения достаточно привлекательны для инвесторов, соответственно повышение инвестиций организации приведёт к увеличению и улучшению производства, далее объёмов продаж и как следствие прибыли. У ООО

«Уралподъемник» уже не мало достаточно серьёзных инвесторов, за счёт которых организации только улучшает свои показатели.

Влияние объёмов импорта, экспорта и тарифного регулирования. Экономика очень сильно влияет на деятельность организации. Изменение хотя бы нескольких показателей приведёт к изменению деятельности организации в целом. Организации придётся подстраиваться под нынешние условия экономики страны и мира, так как от этого зависит будущее состояние организации.

3. Социальные факторы.

Демографический фактор. Увеличение рождаемости вызовет потребность в новых местах для жительства и, следовательно, в новых грузовых и специализированных автомобилях для участия в строительстве домов, дорог и т.д. Это отражается на организации повышением уровня производства и продаж.

Влияние изменения доходов потребителей. Повлиять сможет только когда у потребителя будет меньший доход и он не сможет приобрести данную продукцию. В этом случае потребитель будет искать альтернативу недоступному для них товару, а компании придётся снижать свои цены и удерживать внимание потребителя на себе.

Влияние социальных предпочтений и моды. Влияние социальных факторов отражается на организации. ООО «Уралподъемник» приходится подстраиваться под потребителя и знать заранее как удовлетворить его потребности, потому что без потребителя организация просто не сможет существовать.

4. Технологические факторы.

Особенности государственной технологической политики в отрасли. Российское правительство со временем ужесточает контроль в области машиностроения. Об этом говорят переходы многих организаций на менее жёсткие ГОСТы. Это обусловлено внедрением государства программы по безотходному производству для поддержания состояния и без того слабой экологии нашей страны.

Тенденции технологического развития конкурентов. Так или иначе, технологии являются неотъемлемой частью успеха организации. Быстрое, качественное и менее убыточное производство поможет организации быть более конкурентоспособной и достаточно прибыльной.

SWOT-анализ – это анализ сильных и слабых сторон внутренней среды и возможностей и угроз внешней среды. Результаты SWOT-анализа деятельности компании вскроют главные изъяны и помогут избежать очевидных ошибок.

Рассмотрим в таблице 1.3 результаты SWOT-анализа организации ООО «Уралподъемник».

Таблица 1.3 – SWOT-анализ организации ООО «Уралподъемник»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Рациональная организационная структура управления. 2. Молодой персонал предприятия. 3. Многолетний опыт работы. 4. Возможность изготовления прицепов по индивидуальным проектам.	1. Увеличение конкурентов на рынке. 2. Увеличение текучести кадров. 3. Средний уровень образования персонала. 4. Неэффективная организационная культура. 5. Недостаточная рекламная активность организации. 6. Отсутствие маркетингового планирования по продвижению продукции.
Возможности	Угрозы
1. Влияние социальных предпочтений и моды. 2. Влияние инвестиций в отрасль. 3. Демографический фактор. 4. Изменения в базовых ценностях. 7. Значимые тенденции в области научно-исследовательских опытно-конструкторских работ (НИОКР).	1. Влияние изменения законодательства. 2. Влияние взаимоотношений с федеральными и региональными органами власти. 3. Влияние инфляции, ВВП инфляции. 4. Влияние динамики курса валют. 5. Влияние налоговых ставок. 6. Влияние объемов импорта, экспорта и тарифного регулирования. 7. Влияние изменения доходов потребителей. 8. Особенности государственной технологической политики в отрасли. 9. Тенденции технологического развития конкурентов.

Далее на основании проведенного SWOT-анализ организации ООО «Уралподъемник» составим матрицу взаимосвязей (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Матрица взаимосвязей SWOT анализа

	Сильные стороны	Слабые стороны
	<p>1. Рациональная организационная структура управления.</p> <p>2. Молодой персонал предприятия.</p> <p>3. Многолетний опыт работы.</p> <p>4. Возможность изготовления прицепов по индивидуальным проектам.</p>	<p>1. Увеличение конкурентов на рынке.</p> <p>2. Увеличение текучести кадров.</p> <p>3. Средний уровень образования персонала.</p> <p>4. Неэффективная организационная культура.</p> <p>5. Недостаточная рекламная активность организации.</p>
		<p>6. Отсутствие маркетингового планирования по продвижению продукции.</p>
Возможности	СиВ	СлВ
<p>1. Влияние социальных предпочтений и моды.</p> <p>2. Влияние инвестиций в отрасль.</p> <p>3. Демографический фактор.</p> <p>4. Изменения в базовых ценностях.</p> <p>7. Значимые тенденции в области научно-исследовательских опытно-конструкторских работ (НИОКР).</p>	<p>Молодой персонал предприятия заменить сотрудников уходящих на пенсию. Так же данный аспект поможет в НИОКР, так как молодой персонал легко обучаемый.</p>	<p>Новые технологии в машиностроении, увеличивает конкурентоспособность предприятия.</p>
Угрозы	СиУ	СлУ
<p>1. Влияние изменения законодательства.</p> <p>2. Влияние взаимоотношений с федеральными и региональными органами власти.</p> <p>3. Влияние инфляции, ВП, инфляции.</p> <p>4. Влияние динамики курса валют.</p> <p>5. Влияние налоговых ставок.</p> <p>6. Влияние объёмов импорта, экспорта и тарифного регулирования.</p> <p>7. Влияние изменения доходов потребителей.</p> <p>8. Особенности государственной технологической политики в отрасли.</p> <p>9. Тенденции технологического развития конкурентов.</p>	<p>Молодой персоналом предприятия, легко обучаемый, что поможет в повышении образования.</p>	<p>Затраты на энергоносители, влияют на конкурентную среду предприятия.</p>

Таким образом, сильной стороной предприятия ООО «Уралподъемник» молодой персонал. Однако слабые стороны и угрозы, значительно влияют на деятельность предприятия.

1.3 Анализ текущего финансового состояния предприятия

а) горизонтальный, вертикальный анализ

Дадим общую оценку изменения имущества предприятия и его источников. Для этого воспользуемся горизонтальным (временным) анализом, который заключается в сравнении каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, а также вертикальным (структурным) анализом, который проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей.

Составим аналитический баланс предприятия и определим структуру аналитического баланса.

Аналитический баланс показывает рост активов на 49984 тыс. руб. за анализируемый период. Данное увеличение было достигнуто за счет повышения оборотных активов (+ 60018 тыс. руб.). Например, произошел рост краткосрочной дебиторской задолженности на 6148 тыс. руб. и запасов на 69085 тыс. руб. В структуре аналитического баланса предприятия преобладают оборотные активы. За 2016 – 2018 гг. их доля увеличилась с 71,72% до 75,22%.

В структуре пассива преобладают краткосрочные обязательства, чья доля на начало периода составляет 67,12%, а на конец периода – 70,18%. Собственный капитал за период уменьшился на 12862 тыс. руб. Его доля составляет около четверти всех источников предприятия.

Таблица 1.5 – Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

Статьи баланса	Значение на конец года, тыс. руб.			Структура, %			Динамика, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2018 г.	2017 г.	2016 г.	2018 г.	2017 г.	2016 г.	2018 г. / 2017 г.	2018 г. / 2016 г.	2018 г. / 2017 г.	2018 г. / 2016 г.
АКТИВЫ										
I Внеоборотные активы										
Основные средства	158268	164562	171399	22,93	23,65	26,78	-6294	-13131	96,18	92,34
Отложенные налоговые активы	8422	3232	3432	1,22	0,46	0,54	5190	4990	260,58	245,40
Прочие внеоборотные активы	4305	1186	6198	0,62	0,17	0,97	3119	-1893	362,98	69,46
Итого по разделу	170995	168980	181029	24,78	24,28	28,28	2015	-10034	101,19	94,46
II Оборотные активы, в т.ч.										
Запасы	427642	363218	358557	61,97	52,19	56,01	64424	69085	117,74	119,27
Актив возмещения	122	14	789	0,02	0,00	0,12	108	-667	871,43	15,46
Дебиторская задолженность	78175	150796	72027	11,33	21,67	11,25	-72621	6148	51,84	108,54
Денежные средства и их эквиваленты	13194	12941	27742	1,91	1,86	4,33	253	-14548	101,96	47,56
Итого по разделу	519133	526969	459115	75,22	75,72	71,72	-7836	60018	98,51	113,07
БАЛАНС	690128	695949	640144	100,00	100,00	100,00	-5821	49984	99,16	107,81
ПАССИВЫ										
III Собственный капитал и резервы										
Уставный, складочный капитал	2664	2664	2664	0,39	0,38	0,42	0	0	100,00	100,00
Добавочный капитал	21003	21003	21003	3,04	3,02	3,28	0	0	100,00	100,00
Резервный капитал	133	133	133	0,02	0,02	0,02	0	0	100,00	100,00
Нераспределенная прибыль	148971	166303	161833	21,59	23,90	25,28	-17332	-12862	89,58	92,05
Итого по разделу	172771	190103	185633	25,03	27,32	29,00	-17332	-12862	90,88	93,07
IV Долгосрочные обязательства										
Долгосрочные заимствования	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0	0		
Отложенные налоговые обязательства	33022	27025	24816	4,78	3,88	3,88	5997	8206	122,19	133,07
Итого по разделу	33022	27025	24816	4,78	3,88	3,88	5997	8206	122,19	133,07
V Текущие обязательства										
Заемные средства	53109	70063	407	7,70	10,07	0,06	-16954	52702	75,80	13048,89
Кредиторская задолженность	411890	396756	417215	59,68	57,01	65,18	15134	-5325	103,81	98,72

Окончание таблицы 1.5

Статьи баланса	Значение на конец года, тыс. руб.			Структура, %			Динамика, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2018 г.	2017 г.	2016 г.	2018 г.	2017 г.	2016 г.	2018 г. / 2017 г.	2018 г./ 2016 г.	2018 г. / 2017 г.	2018 г./ 2016 г.
Оценочные обязательства	19336	12002	12073	2,80	1,72	1,89	7334	7263	161,11	160,16
Итого по разделу	484335	478821	429695	70,18	68,80	67,12	5514	54640	101,15	112,72
Совокупные обязательства	517357	505846	454511	74,97	72,68	71,00	11511	62846	102,28	113,83
БАЛАНС	690128	695949	640144	100,00	100,00	100,00	-5821	49984	99,16	107,81

Долгосрочные обязательства представлены только отложенными налоговыми обязательствами, чья величина за период выросла на 8206 тыс. руб., что составило 33,07% прироста.

б) Анализ ликвидности, платежеспособности

Платежеспособность предприятия – это способность предприятия своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства.

Ликвидность предприятия определяется наличием у него ликвидных средств, к которым относятся наличные деньги, денежные средства на счетах в банках и легко реализуемые элементы оборотных ресурсов. Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Порядок расчета показателей ликвидности представлены ниже.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время:

$$K_{ABC} = \frac{ДС + КФВ}{КО}, \quad (1)$$

где ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент критической (срочной) ликвидности показывает прогнозируемые платежные возможности организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами:

$$K_{KP} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ}{КО}, \quad (2)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности отражает достаточность текущих активов для погашения краткосрочных обязательств:

$$K_{\text{ТЕК}} = \frac{ТА - ДДЗ}{КО}, \quad (3)$$

где ТА – текущие активы (оборотные активы).

Показатели ликвидности предприятия представлены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 - Расчет коэффициентов ликвидности

Наименование	Данные на конец			Отклонение 2018 г.	
	2018 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.
Коэффициенты ликвидности:					
- абсолютной	0,0272	0,0270	0,0646	0,0002	-0,0373
- срочной	0,1617	0,3150	0,1695	-0,1533	-0,0078
- текущей	1,0718	1,1006	1,0685	-0,0287	0,0034

Коэффициент текущей ликвидности вырос за анализируемый период с 1,0685 до 1,0718 пункта. Это говорит о том, что текущими активами предприятие может покрыть все свои краткосрочные обязательства.

В 2018 г. организация может покрыть дебиторской задолженностью и денежными средствами не более 16% всех краткосрочных обязательств, в то время как в 2017 году этот показатель был на 15,33% больше.

С помощью наиболее ликвидных активов предприятие в 2016 году покрывало 6,46% всех краткосрочных обязательств, в 2017 году – 2,70%, в 2018 году – 2,72%. Абсолютная ликвидность падает.

Ниже приведена система финансовых коэффициентов.

1. Коэффициент финансовой устойчивости показывает, насколько стабильно положение компании и не грозят ли ей в ближайшем будущем какие-либо финансовые проблемы.

$$K_{\text{ФУ}} = \frac{СК + ДО}{А}, \quad (4)$$

где СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

А – активы (валюта баланса).

2. Коэффициент финансовой независимости (финансовой автономии) ($K_{авт}$) свидетельствует об удельном весе собственного капитала в валюте баланса:

$$K_{авт} = \frac{СК}{А} \quad (5)$$

3. Коэффициент финансовой активности показывает

$$K_{фин.акт} = \frac{ОА}{ВА}, \quad (6)$$

где ОА – оборотные активы;

ВА – внеоборотные активы.

4. Коэффициент постоянного состава:

$$K_{пост} = \frac{ВА}{СК} \quad (7)$$

5. Коэффициент маневренности собственного капитала

$$K_{мсок} = \frac{СК - ВА}{СК} \quad (8)$$

6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами

$$K_{об.оа} = \frac{СК - ВА}{ОА} \quad (9)$$

Таблица 1.7 - Расчет финансовых коэффициентов

Коэффициент	Данные на конец			Отклонение 2018 г. от	
	2018 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.
финансовой устойчивости	0,298	0,312	0,329	-0,014	-0,031
автономии	0,250	0,273	0,290	-0,023	-0,040

Окончание таблицы 1.7

Коэффициент	Данные на конец			Отклонение 2018 г. от	
	2018 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.
финансовой активности	3,036	3,119	2,536	-0,083	0,500
постоянного актива	0,990	0,889	0,975	0,101	0,015
маневренности капитала	0,050	0,069	0,046	-0,019	0,004
маневренности собственного капитала	0,010	0,111	0,025	-0,101	-0,015
обеспеченности собственными оборотными активами	0,003	0,040	0,010	-0,037	-0,007

Индекс постоянного актива имеет тенденцию к росту и на конец периода меньше 1, что свидетельствует о достаточности перманентного капитала для покрытия внеоборотных активов. Однако значение индекса близко к единице, соответственно оборотные активы предприятия практически полностью приобретены за счет заемных средств, и все показатели обеспеченности оборотных активов, запасов собственными средствами имеют небольшие значения. Данные таблицы показывают, что коэффициент автономии нормативного значения не достиг, на конец периода этот коэффициент составил 0,25 пункта. Этот показатель снижается, что в дальнейшем может привести к менее устойчивому состоянию предприятия. Коэффициент финансовой активности к концу анализируемого периода увеличивается, что говорит о росте доли заемных средств, т.е. предприятие собственные средства в производстве не задействует.

Коэффициент маневренности собственного капитала имеет положительную динамику и хотя он небольшой по значению (0,05), но можно сделать предположение о том, что и в дальнейшем он будет развиваться. Возможно, собственный капитал будут использовать в обороте, а не вкладывать только во внеоборотные активы. На конец периода на 1 руб. собственного оборотного капитала приходится 0,3 оборотных активов, когда на начало периода – 1 коп.

в) Анализ деловой активности.

Деловая активность - это способность предприятия по результатам своей экономической деятельности занять устойчивое положение на конкурентном

рынке, это результативность работы предприятия относительно величины расхода ресурсов в процессе операционного цикла

Коэффициент оборачиваемости показывает число оборотов за период.

$$N_{ДЗ(КЗ)} = \frac{ВР}{\overline{ДЗ(КЗ)}}, \quad (10)$$

где ВР – выручка от реализации;

$\overline{ДЗ(КЗ)}$ - средняя величина дебиторской или кредиторской задолженности.

Средний период оборачиваемости:

$$П_{об} = \frac{365}{N} \quad (11)$$

Коэффициент оборачиваемости запасов:

$$N_{ПЗ} = \frac{СС}{\overline{ПЗ}}, \quad (12)$$

Где СС – себестоимость продукции.

Длительность запасов (O_3) показывает количество дней, которое уходит на то, чтобы произвести и продать товары:

$$П_{об}^{ПЗ} = \frac{365}{N_{ПЗ}} \quad (13)$$

Финансовый цикл в днях характеризует период времени, в течение которого организация испытывает недостаток свободных денежных средств либо имеет свободные денежные средства.

$$ФЦ_{дн} = П_{ПЗ} + П_{ДЗ} - П_{КЗ} \quad (14)$$

Операционный цикл:

$$ОЦ_{дн} = П_{пз} + П_{дз} \cdot \quad (15)$$

Расчет показателей деловой активности приведен в таблице 1.8.

Таблица 1.8 - Расчет показателей деловой активности

Показатели	2018 г.	2017 г.	2016 г.	Отклонение 2018 г. от	
				2017 г.	2016 г.
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	472255	348605	363883	123650	108372
Себестоимость продукции	438041	312840	359256	125201	78785
Средние остатки, тыс. руб.				0	0
- дебиторской задолженности	78175	150796	72027	-72621	6148
- кредиторской задолженности	53109	70063	407	-16954	52702
- запасов	427642	363218	358557	64424	69085
- активов	690128	695949	640144	-5821	49984
Коэффициент оборачиваемости:				0	0
- дебиторской задолженности	6,04	2,31	5,05	3,73	0,99
- кредиторской задолженности	8,89	4,98	894,06	3,92	-885,17
- запасов	1,02	0,86	1,00	0,16	0,02
- активов	0,68	0,50	0,57	0,18	0,12
Продолжительность одного оборота				0	0
- дебиторской задолженности	60,42	157,89	72,25	-97,47	-11,83
- кредиторской задолженности	41,05	73,36	0,41	-32,31	40,64
- запасов	356,33	423,78	364,29	-67,44	-7,95
- активов	533,39	728,68	642,11	-195,29	-108,72
Операционный цикл	416,76	581,67	436,54	-164,91	-19,78
Финансовый цикл	375,71	508,31	436,13	-132,60	-60,42

Из таблицы 1.8 видно, что по предприятию наблюдаются положительные тенденции динамики показателей деловой активности.

В 2016 году у предприятия практически не было кредиторской задолженности, поэтому коэффициент оборачиваемости составил 856,52 оборота. За последующие периоды объем кредиторской задолженности значительно вырос, в связи с чем значительно уменьшилось количество оборотов: в 2017 году – 6,74, в 2018 году – 6,85. естественно, что продолжительность одного оборота выросла с 0,43 до 53,3 дня.

Несмотря на то, что коэффициент оборачиваемости запасов изменился незначительно (на 0,03 п.п.), длительность одного оборота выросла на 16,14 дня. В 2016 году дебиторская задолженность смогла обернуться 4,84 раз, в 2018 году – 4,65 раза, в следствие чего продолжительность одного оборота увеличилась с 75,41 до 78,41 дня.

Коэффициент оборачиваемости всех активов увеличился всего на 0,02 оборота, что снизило длительность одного оборота на 22 дня.

Финансово – эксплуатационные потребности увеличились на 19,14 дней. Т.е. это то количество дней, в которые организация будет испытывать недостаток денежных средств.

г) Показатели рентабельности.

Рентабельность – один из основных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг). Если деловая активность предприятия в финансовой сфере проявляется, прежде всего, в скорости оборота ресурсов, то рентабельность предприятия показывает степень прибыльности его деятельности.

Оценка финансовой эффективности деятельности организации включает в себя расчет показателей эффективности: рентабельности собственного капитала (ROE), рентабельности активов (ROA) и рентабельности деятельности (ROS). В числителе каждого из перечисленных показателей отражается финансовый результат деятельности организации – чистая (нераспределенная) прибыль (убыток) либо балансовая прибыль (убыток).

Показатели финансовой эффективности:

Рентабельность собственного капитала (ROE) показывает, насколько эффективно организация использует собственный капитал:

$$ROE = \frac{ЧП}{СК}, \quad (16)$$

Где ЧП – чистая прибыль

$\overline{СК}$ – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Рентабельность активов (ROA) – это основной критерий эффективности, в соответствии с которым организация распределяет свои ресурсы и управляет ими:

$$ROA = \frac{ЧП}{\overline{А}}, \quad (17)$$

Где $\overline{А}$ – среднегодовая стоимость активов.

Рентабельность деятельности (ROS) отражает эффективность функционирования организации:

$$ROS = \frac{ЧП}{ВР}. \quad (18)$$

Таблица 1.9 - Расчет показателей финансовой эффективности

Показатели рентабельности	2018 г.	2017 г.	2016 г.	Отклонение 2018 г. от	
				2017 г.	2016 г.
Рентабельность собственного капитала	13,56	10,18	1,45	3,39	12,11
Рентабельность активов	3,40	2,78	0,42	0,62	2,97
Рентабельность деятельности	4,96	5,55	0,74	-0,59	4,22

Все показатели рентабельности предприятия за анализируемый период выросли. Рентабельность собственного капитала увеличилась с 1,42 % до 13,56 %, т.е. на 1 руб. собственного капитала приходится 13,6 коп. прибыли. Рентабельность активов также увеличилась, ее темп прироста составил 22,13 % по сравнению с 2017 годом. Рентабельность основной деятельности уменьшилась на 0,6 %. Таким образом, можно сделать вывод, что в 2018 г. предприятие работало более эффективно, чем в предыдущие годы. По сравнению с 2016 и 2017 гг. деятельность предприятия улучшается.

Выводы по разделу один

Компания «УралПодъемник» – один из лидеров российского рынка в производстве подъемников для инвалидов. Наше предприятие располагает коллективом профессионалов различной специализации и масштабной технической базой, что позволяет организовать реализацию полноценного производственного цикла. Предприятие «УралПодъемник» было создано в 2010 году, получив возможность начала сотрудничества с 50 контрагентами строительной сферы.

Компанией поставляется и устанавливаются подъемники различных типов, прошедших сертификацию и позволяющие создать и усовершенствовать доступную городскую среду для инвалидов.

В ООО «Уралподъемник» используется линейно - функциональная организационная структура. Свое воздействие на линейные подразделения они осуществляют через линейных руководителей.

Основными конкурентами организации ООО «Уралподъемник» на рынке являются такие компании как ООО Потрус, ООО «Интерпром».

ООО «Уралподъемник» имеет незначительный объемы продаж 0,23% по сравнению с таким конкурентом как ООО «ЩИТ-ОМ», доля которого составила 2,76% в 2018 году.

На внешнюю среду организации ООО «Уралподъемник» оказывает прямое влияние такие составляющие, как потребители, конкуренты, поставщики, состояние рынка труда и т.д.

Финансовое состояние можно назвать устойчивым, не смотря на то, что многие показатели снизились. Для повышения конкурентности решено открыть дочернее предприятие за пределами Российской Федерации.

2 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» ЗА СЧЁТ ОТКРЫТИЯ ФИЛИАЛА В КАЗАХСТАН

2.1 Сравнительная оценка результатов финансово-экономического и ситуационного анализа

По результатам стратегического анализа определены два первостепенных мероприятия:

- открытие представительства ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» в другой стране (например, Казахстан)
- диверсификация бизнеса (выход на новые рынки, например, собственное производство линии продуктов питания).

Первое мероприятие является наиболее приемлемым, если у предприятия есть достаточные средства для расширения бизнеса (на начало 2019 года у предприятия было 23436 тыс. руб. чистой прибыли, которые можно потратить на расширение бизнеса). Открытие филиала производства ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» в Казахстане является одним из самых затратных из всех представленных мероприятий, однако, и самым прибыльным. Реализация этого мероприятия позволит существенно увеличить объёмы продаж, расширить географические границы присутствия, увеличить клиентскую базу предприятия, улучшить финансовые показатели деятельности предприятия.

Диверсификация бизнеса следует осуществлять на основе маркетинговых исследований потребительского спроса. В противном случае это может дать обратный эффект. Реализация этого мероприятия позволит более полно удовлетворить потребности клиентов, будет способствовать росту дохода и прибыли предприятия. Однако, данное мероприятие требует более затратного маркетинга потому как это достаточно новое направление деятельности.

В условиях усилившейся конкуренции на перед ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» стоят новые задачи, сводящиеся в первую очередь, к повышению прибыльности,

наращиванию собственного капитала и денежных средств. Учитывая имеющиеся свободные денежные средства, наиболее целесообразным представляется организация мероприятия по открытию филиала производства ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» в Казахстане.

2.2 Описание мероприятия

Для улучшения финансового состояния предлагается мероприятие по открытию филиала производства ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» в Казахстане, так как имеются свободные ниши, которые можно занять для осуществления реализации подъемников для ограниченного населения не только в России, но и за рубежом которым является столица Казахстана.

План реализации мероприятия включает следующие этапы:

- проведение маркетинговых исследований рынка;
- выбор города, в котором будет представительство;
- поиск помещения и заключение договора на его аренду;
- поиск основного и обслуживающего персонала;
- приобретение необходимого торгового оборудования.

2.3 Маркетинговый план

Для открытия филиала основной компании в другой стране следует ознакомиться с законодательством и налоговым режимом. Т.к. материнская фирма общество с ограниченной ответственностью, то в Казахстане это будет ТОО СМП (товарищество с ограниченной ответственностью субъекта малого предпринимательства).

Налоги, оплачиваемые ТОО при специальном налоговом режиме на основе упрощенной декларации:

КПН 3 % от совокупного дохода - выручки (статья 436 НК РК) (Налоговый период для КПН – полугодие (статья 434 НК РК));

Социальные отчисления в размере 5% от МРЗП за каждого работника (п. 2 ст. 14 Закона «Об обязательном социальном страховании», ч.4 п. 4 Правил исчисления и перечисления социальных отчислений);

Пенсионные взносы в накопительные пенсионные фонды в размере 10% от ежемесячного дохода работника (п.1 ст. 25 Закона «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан»);

Иные виды налогов в зависимости от вида деятельности ТОО (например, налог на транспорт, налог на добычу полезных ископаемых, налог на сверхприбыль, рентный налог на экспорт и т.д.).

При этом, в Казахстане будет не только офисное помещение (без производства), но также помещение с образцами продукции.

2.4 Инвестиционный план

В инвестиционном плане планируются затраты на приобретение основных средств и других объектов инвестиций, требуемых для реализации мероприятия.

В таблице 2.1 представлены инвестиции по мероприятию.

Таблица 2.1 – Инвестиции по проекту, руб.

Наименование	Цена за 1 ед.	Количество, ед.	Сумма, руб.	Сумма, тенге
Сбор документации для открытия торговой точки				
Открытие расчетного счета		1	1600	10 000
Доставка выставочных товаров	450000	1	450000	2 812 500
Арендная плата до даты открытия магазина	120 000	3	360000	2 250 000
Ремонт помещения	2 500 000	1	2 500 000	15 625 000
Диван и стулья для посетителей	120 000	2	240 000	1 500 000
Компьютерное место	50 000	10	500 000	3 125 000
Офисная техника	35 000	2	70 000	437 500
Офисная канцелярия	5 000	1	5 000	31 250
Стационарный телефон	3 000	2	6 000	37 500
Программное обеспечение	23 000	10	230 000	1 437 500
Противопожарное оборудование	125000	1	125000	781250
Печатные материалы	28000	1	28000	175000

Окончание таблицы 2.1

Наименование	Цена за 1 ед.	Количество, ед.	Сумма, руб.	Сумма, тенге
Растяжки	15 000	4	60 000	375 000
Печатная продукция (книга жалоб и предложений, распечатки ценников, акционных предложений и прочее)	43 000	1	43 000	268 750
Ремонт помещения, входной группы, подсобного помещения (чистовая отделка по проекту)	350 000	1	350 000	2 187 500
Рекламные материалы (листовки, газеты, брошюры)	35 000	1	35 000	218 750
Реклама в СМИ	33 700	1	33 700	210 625
Доставка оборудования и прочего	23 000	1	23 000	143 750
Спецодежда для сотрудников	4 200	6	25 200	157 500
Праздник (открытие магазина)	64 500	1	64 500	403 125
Итого:			5 150 000	32 187 500

Суммарные затраты на проект составят 5150 тыс. руб. Инвестиции в проект будут осуществляться за счет собственных средств предприятия (денежные средства предприятия на конец 2018 года составляют 13194 тыс. руб.). Источником формирования затрат являются собственные средства, мероприятие предлагается осуществить за счёт имеющихся в наличии денежных средств.

2.5 Календарный план

Календарный план – это проектный документ, который определяет последовательность и сроки выполнения отдельных работ, устанавливает их технологическую взаимосвязь в соответствии с характером и объемом работ [43].

В таблице 2.2 представлен календарный план, в котором представлены сроки этапов реализации мероприятия и их стоимость.

Таблица 2.2 – Календарный план проекта

Мероприятие	Период	Срок, дней	Стоимость, в руб.
Преинвестиционный этап			
Проведение маркетинговых исследований рынка	01.01.2018 – 28.02.2018	59	0
Разработка основных элементов бизнес-плана проекта	01.03.2018 – 31.03.2018	31	0
Поиск помещения под новый магазин	01.03.2018 – 31.03.2018	31	0
Поиск и выбор основных контрагентов по проекту	01.03.2018 – 31.03.2018	31	0
Заключение договоров с основными контрагентами по проекту	01.03.2018 – 31.03.2018	31	0
Инвестиционный этап			
Открытие расчетного счета	01.10.2019 – 01.10.2019	1	1600
Оплата проекта помещения, его согласование	01.10.2019 – 15.10.2019	15	0
Оплата ремонта помещения	01.10.2019 – 15.10.2019	15	2 850 000
Оплата по договору аренды помещения за три месяца вперед	01.10.2019 – 15.10.2019	15	360000
Оплата свыше 100 тыс. руб.	01.10.2019 – 15.10.2019	15	240 000
Оплата оборудования, стоимостью до 100 тыс. руб.	01.10.2019 – 15.10.2019	15	581 000
Оплата и доставка выставочного оборудования			450 000
Оплата доставки оборудования	01.10.2019 – 15.10.2019	15	23 000
Оплата пожарной сигнализации и тревожной кнопки	01.10.2019 – 01.10.2019	1	125 000
Оплата программного обеспечения	01.10.2019 – 01.10.2019	1	230 000
Оплата производства и установки растяжек	01.10.2019 – 15.10.2019	15	60 000
Оплата рекламной продукции, рекламы в СМИ	01.10.2019 – 15.10.2019	15	139 700
Оплата спецодежды для сотрудников	01.10.2019 – 15.10.2019	15	25 200
Ремонт помещения	16.10.2019 – 31.10.2019	45	
Доставка и установка оборудования	01.11.2019 – 15.11.2019	15	
Доставка выставочного оборудования	15.11.2019 – 31.11.2019	15	
Установка программного обеспечения	15.11.2019 – 31.11.2019	15	
Производство и установка растяжек	15.11.2019 – 31.11.2019	16	
Печать и доставка рекламной продукции	15.11.2019 – 31.11.2019	16	
Найм персонала	01.12.2019 – 15.12.2019	16	
Обучение персонала	15.12.2019 – 30.12.2019	15	
Проведение праздничного дня	30.12.2019 – 30.12.2019	10	64 500

Окончание таблицы 2.2

Мероприятие	Период	Срок, дней	Стоимость, в руб.
Доставка спецодежды для сотрудников	15.12.2019 – 30.12.2019	15	
Эксплуатационный этап			
Работа магазина	с 10.01.2020	-	
Итого затрат			5150 000

В соответствии с календарным планом капитальные издержки составят 5150 тыс. руб.

2.6 План доходов

Доходы по проекту представлены в таблице 2.3, они рассчитаны исходя из возможного прироста чистой прибыли.

Таблица 2.3 – Доходы по мероприятию

Среднее число заказов, в месяц	Среднее число заказов, в год	Выручка от реализации филиала, в % от материнской компании	Прирост чистой прибыли филиала, в % от материнской компании
12	120	34,25	15,48

Сумма доходов по проекту будет ежегодно увеличиваться с учётом инфляции 4,5 – 5,5%, так как цена будет расти с учётом инфляции. Также планируемая выручка составит 161747 тыс. руб., чистая прибыль – 3628 тыс. руб.

2.7 План расходов

При классификации расходов часто используют деление на постоянные и переменные. Начнём с рассмотрения постоянных затрат по мероприятию. Организационная структура нового магазина ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» представлена на рисунке 2.1.

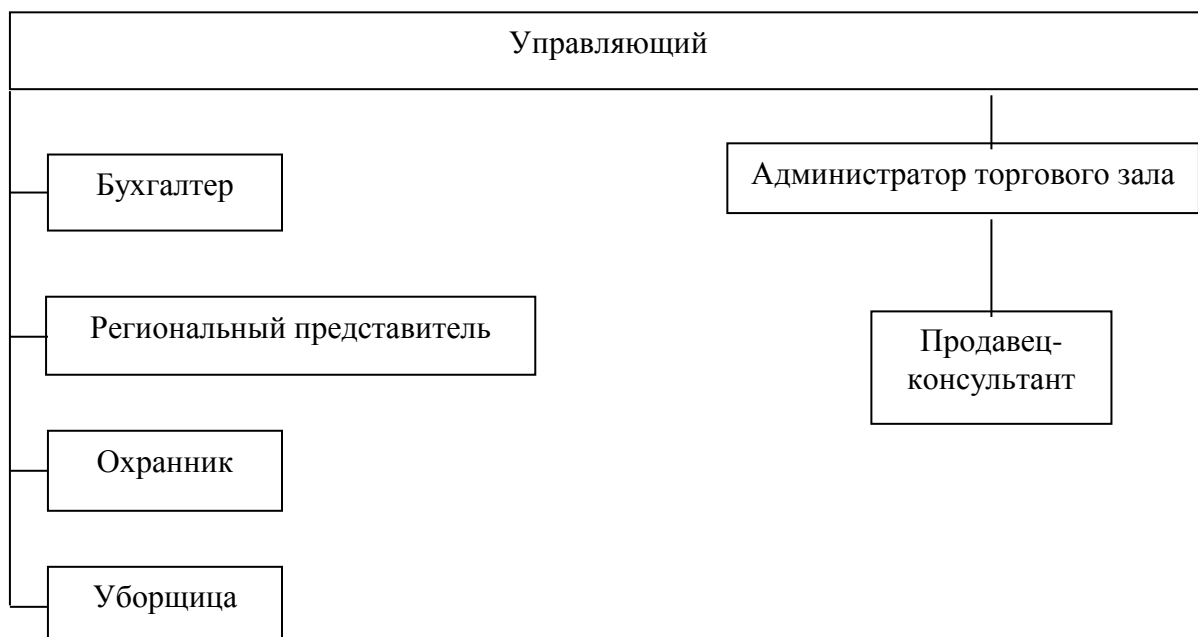


Рисунок 2.1 – Организационная структура нового магазина ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК»

В новом магазине будут работать следующие специалисты: управляющий – 1 человек; администратор торгового зала – 1 человек; менеджеры – 5 человека; региональный представитель – 1 человек; бухгалтер – 2 человека; уборщица – 2 человека; охранник – 2 человека.

Таким образом, численность персонала нового магазина ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» будет составлять 14 человек, из них: 10 сотрудников основного персонала и 4 сотрудника вспомогательного персонала (на аутсорсинге).

Затраты на заработную плату персоналу нового магазина представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – затраты на заработную плату персоналу

Наименование должности	Сумма с учётом НДФЛ	Социальные отчисления в мес.	Количество, чел.	Итоговая сумма в год
Региональный представитель	40 000	12 000	1	624 000

Окончание таблицы 2.4

Наименование должности	Сумма с учётом НДФЛ	Социальные отчисления в мес.	Количество , чел.	Итоговая сумма в год
Менеджер	34 000	10 200	5	530 400
Бухгалтер	35 000	10 500	2	546 000
Уборщица	20 000	6 000	2	312 000
Охранник	20 000	6 000	2	312 000
Администратор торгового зала	45 000	13 500	1	702 000
Управляющий	65 000	19 500	1	1 014 000
Итого	–	–	14	4 040 400

График офиса с 9 до 18, суббота – с 9 до 16, выходной – воскресенье.

Таким образом, суммарные годовые затраты на заработную плату составят 4040 тыс. руб. в год.

В таблице 2.9 представлены постоянные затраты по проекту открытия магазина ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК».

Таблица 2.5 – Постоянные затраты по мероприятию

Наименование	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, тыс. руб.
Аренда помещения	120 000	1 440
Заработная плата	336700	4 040
Электроэнергия	30 000	360
Тревожная кнопка	25 000	300
Канцелярские принадлежности	10 000	120
Реклама	25 000	300
Итого	546 700	6 560

Сумма постоянных затрат по проекту составляет 6560 тыс. руб. в год в 2020 году. Переменных затрат по мероприятию нет.

2.8 Финансовый план

По результатам исследований, проведенных ранее, рассчитаем чистую прибыль и составим прогноз потоков денежных средств по мероприятию. Эти

данные представлены наглядно в таблице 2.6 и 2.7.

Таблица 2.6 – Расчёт чистой прибыли по мероприятию, тыс. руб.

Показатели	2019	2020	2021	2022	2023
Инвестиции	5150				
Доходы		11 841,3	12 610,9	13 430,6	14 303,6
Переменные затраты		0,0	0,0	0,0	0,0
Маржинальный доход		11 841,3	12 610,9	13 430,6	14 303,6
Постоянные затраты		6 560,4	6 855,6	7 164,1	7 486,5
Прибыль до уплаты налогов		5 280,9	5 755,3	6 266,5	6 817,1
Налог на прибыль		1 056,2	1 151,1	1 253,3	1 363,4
Чистая прибыль		4 224,7	4 604,3	5 013,2	5 453,7

Далее рассматривается движение денежных средств по проекту.

Кэш-фло (движение денежных средств по проекту) в 2020 – 2023 гг. представлено в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Кэш-фло, тыс. руб.

Показатели	2019	2020	2021	2022	2023
Операционная деятельность					
Поступления	0,0	11841,3	12610,9	13430,6	14303,6
Выручка от реализации		11841,3	12610,9	13430,6	14303,6
Выплаты	0,0	7616,6	8006,7	8417,4	8849,9
Постоянные затраты (без амортизации)		6560,4	6855,6	7164,1	7486,5
Переменные затраты		0,0	0,0	0,0	0,0
Налог на прибыль		1056,2	1151,1	1253,3	1363,4
Сальдо по операционной деятельности	0,0	4224,7	4604,3	5013,2	5453,7
Инвестиционная деятельность					
Поступления	5150,0				
Выплаты	5150,0				
Капиталовложения	-5150,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сальдо по инвестиционной деятельности	5150,0				
Финансовая деятельность					
Поступления	5150,0				
Собственные средства	5150,0				

Окончание таблицы 2.9

Финансовая деятельность					
Выплаты					
Сальдо по финансовой деятельности	5150,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Итоговое сальдо	-5150,0	4224,7	4604,3	5013,2	5453,7

Величина чистого денежного потока за 2019 год составит - 5150 тыс. руб., в 2020 году – 4224,7 тыс. руб., в 2021 году – 4604,3 тыс. руб., в 2022 году – 5013,2 тыс. руб. и в 2023 году – 5453,7 тыс. руб.

Далее следует определить ставку дисконтирования. Для расчёта ставки дисконтирования используется модель САРМ. Она применяется для оценки активов за счёт соотношения риска и ожидаемого дохода. САРМ – экономическая модель для оценки активов за счёт соотношения риска и ожидаемого дохода.

Модель САРМ утверждает, что ожидаемый доход, который потребуют инвесторы, равен ставке по безрисковой ценной бумаге плюс рисковая премия.

Ставка дисконтирования рассчитана следующим образом (формула 2.1):

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

где R_f – безрисковая ставка дохода;

β – коэффициент, определяющий изменение цен компании по сравнению с изменением цен по всем компаниям данного сегмента рынка;

R_m – среднерыночные ставки доходности на фондовом рынке.

В качестве безрисковых активов рассматривается ставка рефинансирования. На апрель 2019 года ставка рефинансирования составила 7,75% годовых.

β -коэффициент приведён в соответствии со спецификой отрасли (сфера услуг, подотрасль «торговля») и равен 0,94.

Для определения ставки доходности отрасли были рассмотрены ПИФы за 2018 год: «Райффайзен – Потребительский сектор» («Райффайзен Капитал») (29,91%), «Райффайзен – Информационные технологии» («Райффайзен Капитал») (31,78%)

и «БКС Перспектива» («Брокеркредитсервис») (21,76%). Среднее значение составило 27,82%.

Средняя ставка доходности отрасли согласно представленной методике рассчитывается по формуле (2.3):

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

где R_m – реальная средняя ставка доходности отрасли;

E_m – номинальная средняя ставка доходности отрасли (средняя доходность по трем ПИФам: 27,82%);

i – темп инфляции, 4,5% годовых.

Подставив необходимые данные в формулу (2.3), реальная средняя ставка доходности отрасли составит:

$$R_m = \frac{1 + 0,2782}{1 + 0,045} - 1 = 0.2232 \text{ или } 22,32\%$$

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

$$r = 7,75 + 0,94 \cdot (22,32 - 7,75) = 21,45\%$$

Подставив все значения в формулу, получим ставку дисконтирования, равную 22,46 %. Далее проведем оценку эффективности проекта.

Для оценки эффективности мероприятия используются чистый дисконтированный доход (NPV), индекс доходности (PI), внутренняя норма рентабельности (IRR), простой и дисконтированный сроки окупаемости (PP и DPP).

Чистая приведенная стоимость рассчитывается с использованием прогнозируемых денежных потоков, связанных с планируемыми инвестициями, по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{i=0}^N \frac{CF_i}{(1+r)^i} \quad (2.3),$$

где CF_i – денежный поток для i -го периода,

r – ставка дисконтирования

Чистый дисконтированный доход по проекту (NPV) в соответствии с формулой (2.4) равен:

$$NPV = -5150 + \frac{4224,7}{1,2145} + \frac{4604,3}{1,2145^2} + \frac{5013,2}{1,2145^3} + \frac{5453,7}{1,2145^4} = -5150 + 11905,2 = 6755,2 \text{ тыс. руб.}$$

Чистый дисконтированный доход по проекту составит 6755,2 за 4 года реализации мероприятия.

Индекс доходности (PI) есть отношение суммы дисконтированных притоков к сумме дисконтированных оттоков денежных средств по мероприятию; представлен формулой (2.5) [43].

$$PI = \sum \frac{CF_+}{(1+r)^i} \div \sum \frac{CF_-}{(1+r)^i} \quad (2.4)$$

Индекс доходности отражает эффективность дисконтированных потоков к первоначальным инвестициям и равен:

$$PI = \frac{11905,2}{5155,0} = 2,3117$$

Каждый вложенный рубль проекта принесет 1,18 руб. чистой прибыли.

Внутренняя норма рентабельности проекта (IRR) показывает такое значение ставки дисконтирования, при котором доходы от мероприятия равны инвестициям (формула 2.6) [5].

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \cdot (r_2 - r_1), \quad (2.5)$$

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

r_2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором NPV_2 меньше 0 (при $r_2 = 80\%$ $NPV_2 = -2,8$ тыс. руб.).

Внутренняя норма рентабельности по проекту равна в соответствии с формулой (2.6):

$$IRR = 0,2145 + \frac{6755,2}{6755,2 - (-2,8)} \cdot (0,8 - 0,2145) = 0,7998 \text{ или } 79,98\%$$

Таким образом, $IRR = 79,98\%$. Согласно данному методу должны приниматься все проекты, индекс доходности которых превышает данную ставку (что выше ставки дисконтирования), проект стоит принимать.

При ставке дисконтирования равной 79,98%, величина доходов по проекту будет равна капитальным затратам.

Простой срок окупаемости рассчитывается по формуле (2.6) [43]:

$$PP = \frac{I_0}{NP} \cdot 365, \quad (2.6)$$

где I_0 – первоначальные инвестиции по мероприятию;

NP – чистая прибыль.

В соответствии с формулой (2.7) простой срок окупаемости мероприятия

составит:

$$PP = \frac{5150,0}{(4224,7 + 4604,3 + 5013,2 + 5453,7)/4} \cdot 365 = 390 \text{ дн. или 1 год 25 дней}$$

$$NPV = -5150 + \frac{4224,7}{1,2145} + \frac{4604,3}{1,2145^2} + \frac{5013,2}{1,2145^3} + \frac{5453,7}{1,2145^4} = -5150 + 11905,2 = 6755,2$$

Это число свидетельствует о том, что по истечении этого периода мероприятие полностью окупится.

В заключение оценки эффективности мероприятия необходимо привести дисконтированный срок окупаемости, то есть период, за которым дисконтированные притоки от мероприятия покроют дисконтированные инвестиции [43].

Дисконтированный срок окупаемости мероприятия рассчитывается по формуле (2.8) [43]:

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

В соответствии с формулой (2.8) дисконтированный срок окупаемости мероприятия равен:

$$DPP = \frac{5150}{11905,2/4} \cdot 365 = 632 \text{ дн (или 1 год 9 мес)}$$

Через 1 года и 9 месяцев проект полностью окупит себя и начнет приносить чистую прибыль.

В таблице 2.10 представлены показатели эффективности предложенного мероприятия.

Таблица 2.10 – Показатели эффективности

Показатель	Значение
Ставка дисконтирования, в процентах	21,45
NPV, в рублях	11905,2
PI	2,3117

Окончание таблицы 2.10

IRR, в процентах	79,98
PP, в днях	390
DPP, в днях	632

Так как чистый дисконтированный поток больше нуля, индекс доходности больше единицы, внутренняя норма рентабельности равна 80%, простой срок окупаемости составляет 390 день, а дисконтированный срок окупаемости 632 дней, следовательно, мероприятие необходимо принять к реализации.

После того как рассчитаны основные показатели эффективности, следует провести анализ рисков. Анализ рисков указывает, где дополнительная информация была бы наиболее полезна и позволяет выявить нечеткие планы.

2.9 Анализ рисков

Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется внутренняя норма прибыли или NPV. Ниже представлена таблица 2.11, в которой наглядно изображён расчёт NPV для разных значений каждой из переменных с фиксацией остальных показателей на «ожидаемом» уровне [5].

При оптимистическом и пессимистическом прогнозах указанные величины отклоняются от ожидаемого значения на $\pm 10\%$.

Таблица 2.10 – Расчёт NPV для разных значений каждой из переменных с фиксацией остальных показателей на «ожидаемом» уровне

В руб.

Переменная	Исходные данные			NPV		
	-10%	0	+10%	-10%	0	+10%
Выручка от реализации, тыс. руб.	46968	52186	57405	4165,0	6755,2	9344,9
Постоянные издержки, тыс. руб.	30873	28067	25260	8154,4	6755,2	5356,0

Окончание таблицы 2.10

Ставка дисконтирования, %	19,305	21,45	23,595	7269,9	6755,2	6274,7
---------------------------	--------	-------	--------	--------	--------	--------

Наибольшее влияние на чистый дисконтированный доход оказывает изменение выручки от реализации с 52186 до 57405 тыс. руб., изменяя чистый дисконтированный доход на 2589,7 тыс. руб. При этом изменение постоянных затрат принесет изменение чистого дисконтированного дохода на 1399,2 тыс. руб., а изменение ставки дисконтирования на 10% может уменьшить (увеличить) чистый дисконтированный доход на 480,5 тыс. руб.

На рисунке 2.2 представлены прямые реагирования.

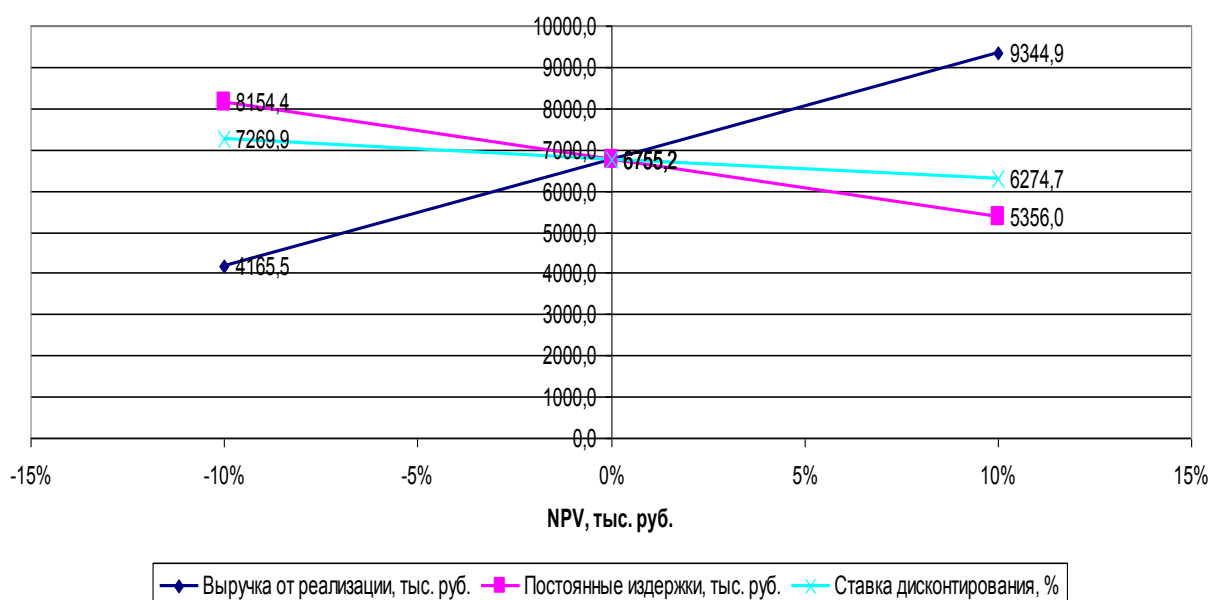


Рисунок 2.2 – Прямые реагирования

Таким образом, наибольшего внимания заслуживают цены и объем преализации. по проекту. Менее всего на чистый приведённый доход влияет ставка дисконтирования.

Мероприятие достаточно абсолютно нерискованное, проект не становится убыточным при любом раскладе.

Вывод по разделу два

Для улучшения финансового состояния предлагается мероприятие по открытию филиала по реализации продукции ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» на территории Казахстана.

Численность персонала нового магазина ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» будет составлять 10 сотрудников основного персонала и 4 сотрудника вспомогательного персонала.

Полный срок реализации мероприятия составит 4,5 года (с июля 2019 по декабрь 2023 года). Инвестиционные издержки составят 5150 тыс. руб.

Были рассчитаны показатели эффективности мероприятия: чистый дисконтированный поток больше нуля, индекс доходности больше единицы, внутренняя норма рентабельности равна 80% (что значительно выше ставки дисконтирования), простой срок окупаемости составляет 390 дней, а дисконтированный срок окупаемости 1 год 9 мес., следовательно, мероприятие необходимо принять к реализации.

Анализ чувствительности говорит, что наибольшего внимания заслуживают цены и объем реализации. Менее всего на чистый приведённый доход влияет ставка дисконтирования. Мероприятие абсолютно не рискованное.

3 СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗНОЙ ОТЧЕТНОСТИ И АНАЛИЗ ССОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ И БЕЗ УЧЕТА МЕРОПРИЯТИЯ В СРАВНЕНИИ С ТЕКУЩИМ ПЕРИОДОМ

3.1 Прогнозирование финансовой отчётности

Прогнозная финансовая отчётность ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» строилась при использовании метода пропорциональных зависимостей. Метод основан на предположении, что значения статей баланса и отчёта о финансовых результатах изменяются с учётом динамики предыдущих лет. Прогнозный отчёт о финансовых результатах представлен в таблице 3.1.

Выручка от реализации и себестоимость продукции увеличиваются на величину инфляции (5,5%).

Сумма налога на прибыль и чистая прибыль рассчитываются пропорционально 2018 году.

Таблица 3.1 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах

В тыс. руб.

Показатели	За 2018	За 2019	За 2020	За 2018	За 2019	За 2020
	По предприятию без проекта			По предприятию с проектом		
Выручка	472 255	500 590	528 123	472 255	512 432	540 734
Себестоимость	438 041	459 943	482 940	438 041	459 943	482 940
Валовая прибыль	34 214	40 647	45 183	34 214	52 489	57 793
Коммерческие и управленческие расходы	1 970	1 970	1 970	1 970	8 530	8 826
Прибыль (убыток) от продаж	32 244	38 677	43 213	32 244	43 958	48 968
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	0
Проценты к получению	0	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	5 387	5 387	5 387	5 387	5 387	5 387
Прочие доходы	11 353	11 353	11 353	11 353	11 353	11 353
Прочие расходы	6 528	6 528	6 528	6 528	6 528	6 528
Прибыль до налогов	31 682	38 115	42 651	31 682	43 396	48 406
Налог на прибыль	5 080	6 112	6 839	5 080	6 958	7 762
Чистая прибыль	23 436	28 195	31 550	23 436	32 101	35 807

Отметим основные статьи, на которые повлиял проект: выручка (увеличилась на величину выручки по мероприятию); себестоимость (увеличилась на величину постоянных и переменных затрат по мероприятию).

Также изменился налог на прибыль, начисляемый на прибыль до налогообложения.

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

Т.к. переменных затрат по проекту нет, то себестоимость продукции останется на том же расчетном уровне.

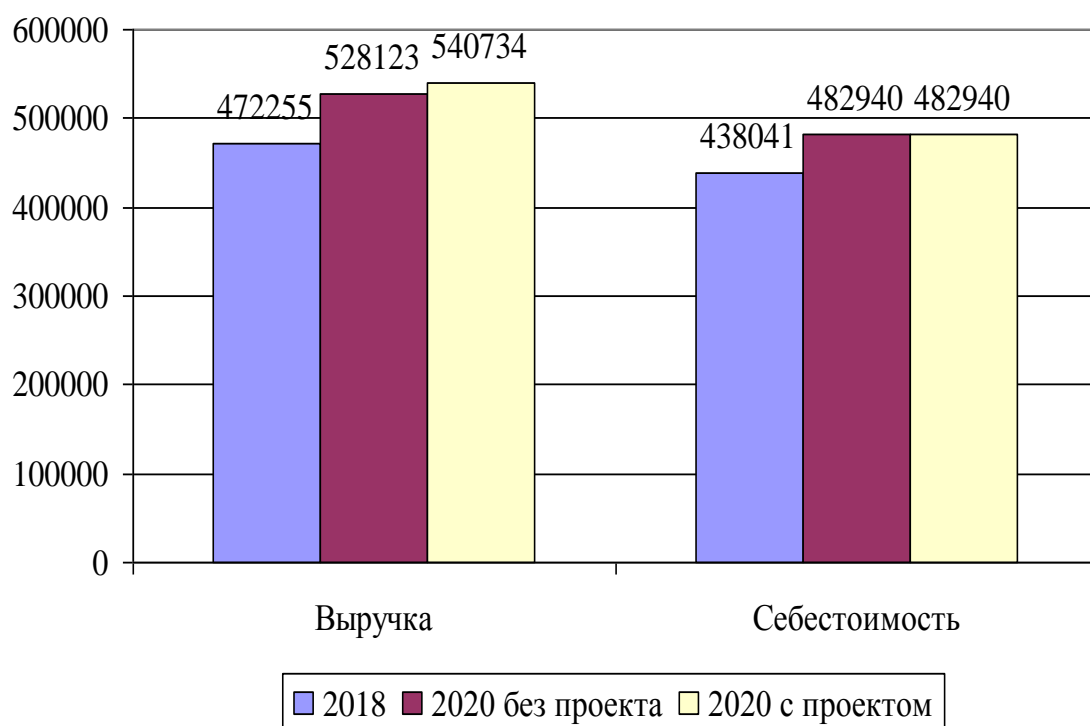


Рисунок 3.1 – Изменение показателей выручки ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК»

В соответствии с рисунком 3.1 можно сделать вывод, что к 2020 году с учётом реализации мероприятия показатели значительно улучшатся: выручка возрастёт к концу прогнозного периода с мероприятием на 14,50 %, без мероприятия – на 11,83%.

Себестоимость увеличится до 482 040 тыс. руб. к 2020 году.

На рисунке 3.2 графически представлено изменение показателей прибыли в плановом периоде с учетом реализации мероприятий.

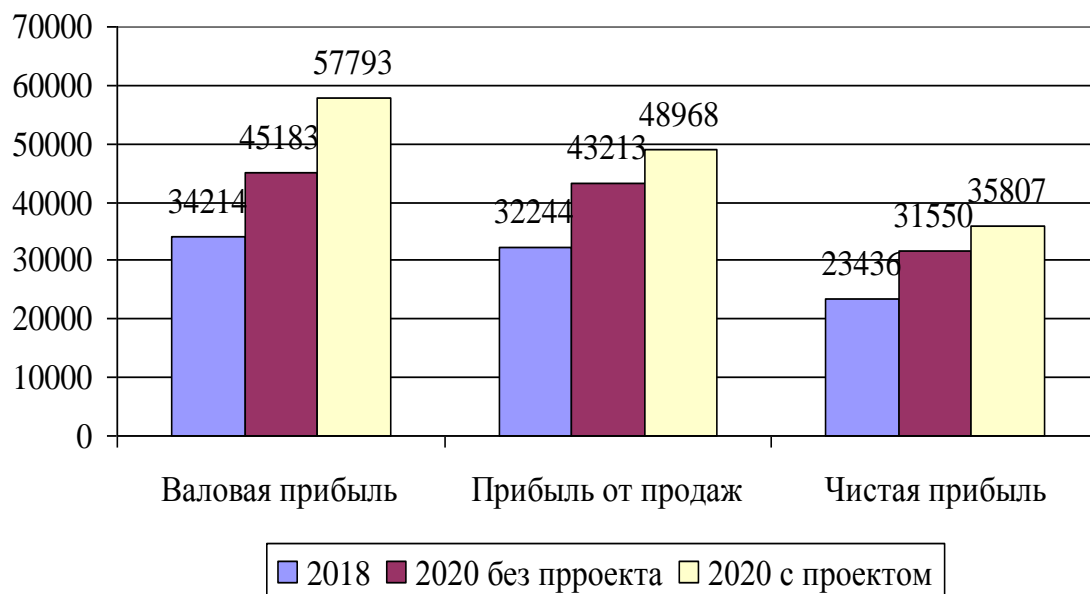


Рисунок 3.2 – Изменение показателей прибыли ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК»

В соответствии с рисунком 3.2 можно сделать вывод, что к концу 2020 года чистая прибыль без учета реализации мероприятия возрастет к концу прогнозного периода на 2736 тыс. руб. против 5267 тыс. руб. за счет мероприятия.

Прогнозный бухгалтерский баланс составляется с учетом динамики предыдущих лет с учетом реализации мероприятия. Отметим основные статьи, на которые повлиял проект в результате реализации:

- основные средства (увеличение в 2019 году на 1711 тыс. руб. за счет приобретения оборудования);
- денежные средства (снижение в 2019 г. на 5150 тыс. руб. за счет пополнения оборотных средств и других капитальных затрат);
- нераспределенная прибыль (увеличение на величину чистой прибыли по мероприятию во всех периодах с 2019 по 2020 годы).

Прогнозный бухгалтерский баланс ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» с учетом мероприятия и без учета его реализации в сравнении с текущими данными представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Прогнозный бухгалтерский баланс

В тыс. руб.

Наименование статьи	На конец	На конец	На конец	На конец	На конец	На конец
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
	По предприятию без проекта			По предприятию с проектом		
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Основные средства	158 268	146 143	134 947	158 268	159 979	159 979
Прочие внеоборотные активы	8 422	20 667	50 717	8 422	20 667	30 717
Отложенные налоговые активы	4 305	2 990	2 077	4 305	2 990	2 585
Итого по разделу	170 995	169 800	187 740	170 995	183 637	193 281
II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	427 642	510 038	608 310	427 642	510 038	608 310
Актив возмещения	122	19	3	122	19	3
Дебиторская задолженность	78 175	84 848	92 090	78 175	84 848	92 090
Денежные средства	13 194	6 275	2 984	13 194	12 269	16 873
Итого по разделу	519 133	601 180	703 387	519 133	607 173	717 276
БАЛАНС	690 128	770 980	891 127	690 128	786 585	910 556
ПАССИВ						
III СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Акционерный капитал	2 664	2 664	2 664	2 664	2 664	2 664
Добавочный капитал	21 003	21 003	21 003	21 003	21 003	21 003
Резервный капитал	133	133	133	133	133	133
Нераспределенная прибыль	148 971	171 414	197 238	148 971	187 019	216 667
Итого по разделу	172 771	195 214	221 038	172 771	210 819	240 467
IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Долгосрочные займы	0	0	0	0		
Отложенные налоговые обязательства	33 022	43 942	58 472	33 022	43 942	58 472
Итого по разделу	33 022	43 942	58 472	33 022	43 942	58 472
V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Краткосрочные займы	53 109	81 776	133 385	53 109	81 776	133 385
Кредиторская задолженность	411 890	419 080	428 634	411 890	419 080	428 634
Оценочные обязательства	19 336	30 968	49 599	19 336	30 968	49 599
Итого по разделу	484 335	531 824	611 618	484 335	531 824	611 618
Совокупные обязательства	517 357	575 766	670 089	517 357	575 766	670 089
БАЛАНС	690 128	770 980	891 128	690 128	786 585	910 556

Представим наглядно изменение статей, на которые повлияла реализация мероприятия. На рисунке 3.3 представлено изменение основных средств.

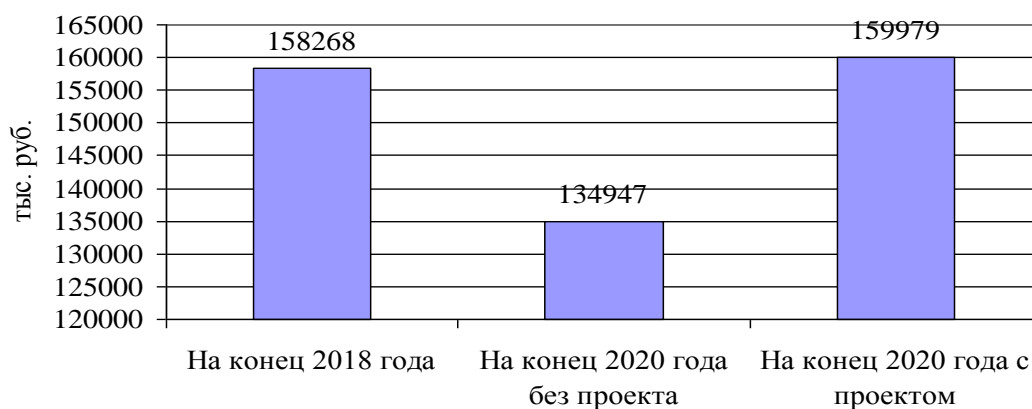


Рисунок 3.3 – Изменение основных средств ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК»

Основные средства уменьшились в прогнозном периоде без мероприятия за счет того, что на предприятии постоянно происходит реализация старого оборудования, поэтому основные фонды уменьшились за счет реализации оборудования, а также за счет среднегодового темпа роста.

Увеличение в прогнозном периоде с учетом мероприятия произошло за счет приобретения основных средств.

На рисунке 3.4 представлено изменение денежных средств.

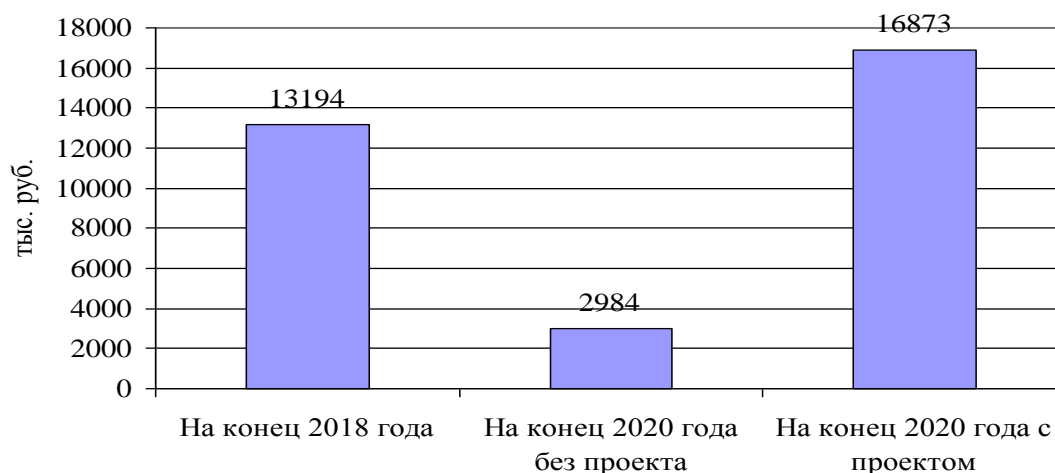


Рисунок 3.4 – Изменение денежных средств ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК»

В соответствии с представленным графиком (рисунок 3.4) видно, что в 2020 году наблюдается небольшое снижение денежных средств за счёт оттока чистой прибыли по мероприятию.

Изменение нераспределённой прибыли представлено на рисунке 3.5.

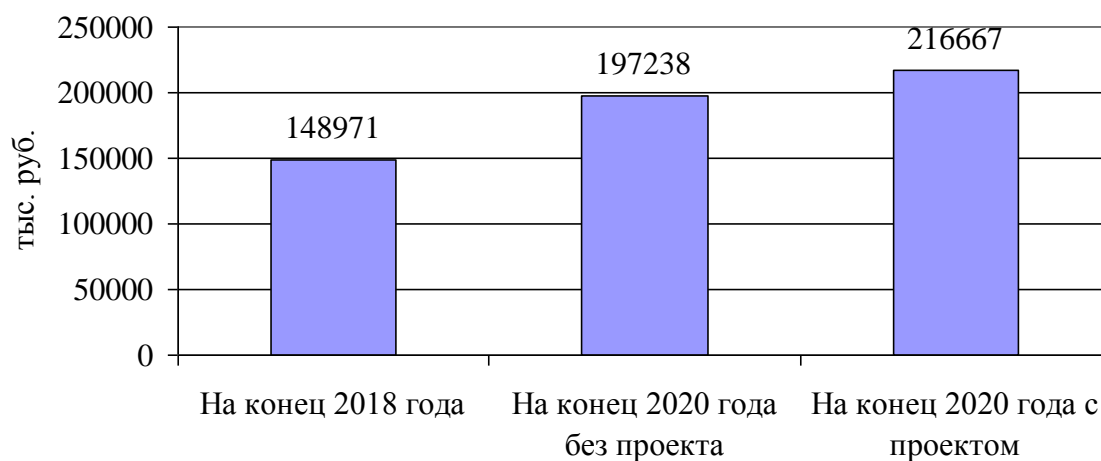


Рисунок 3.5 – Изменение нераспределенной прибыли ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК»

В соответствии с представленным графиком (рисунок 3.5) видно, что нераспределённая прибыль возрастает в динамике за счёт прироста чистой прибыли по мероприятию.

3.2 Анализ прогнозного финансового состояния предприятия

3.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

Горизонтальный анализ баланса ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия и без учёта реализации в сравнении со значениями текущего периода представлен в таблице 3.3 на основе таблицы 1.11 первого раздела выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.3 – Горизонтальный анализ баланса

в тыс. руб.

Статья	Сумма			Абсолютное изменение 2018 – 2020 гг.		Относительное изменение, в процентах 2018 – 2020 гг.	
	на конец 2018 г.	на конец 2020 г. без меропри ятия	на конец 2020 г. с меропри ятием	без меропри ятия	с меропри ятием	без меропри ятия	с меропри ятием
Внеоборотные активы							
В т.ч. основные средства	158 268	134 947	159 979	-23 321	1 711	-14,74	1,08
Итого по разделу	170 995	187 740	193 281	16 745	22 286	9,79	13,03
Оборотные активы							
В т.ч. запасы	427 642	608 310	608 310	180 668	180 668	42,25	42,25
Дебиторская задолженность	78 297	92 093	92 093	13 796	13 796	17,62	17,62
Денежные средства и их эквиваленты	13 194	2 984	16 873	-10 210	3 679	-77,38	27,88
Итого по разделу	519 133	703 387	710 458	184 254	191 325	35,49	36,85
III Собственный капитал и резервы							
В т.ч. капитал	23 800	23 800	23 800	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	148 971	197 238	216 667	48 267	67 696	32,40	45,44
Итого по разделу	172 771	221 038	240 467	48 267	67 696	27,94	39,18
IV Долгосрочные обязательства	33 022	58 472	58 472	25 450	25 450	77,07	77,07
V Текущие обязательства							
Краткосрочные займы	53 109	133 385	133 385	80 276	80 276	151,15	151,15
Кредиторская задолженность	411 890	428 634	428 634	16 744	16 744	4,07	4,07
Оценочные обязательства	19 336	49 599	49 599	30 263	30 263	156,51	156,51
Итого по разделу	484 335	611 618	611 618	127 283	127 283	26,28	26,28
БАЛАНС	690 128	891 128	910 556	201 000	220 428	29,12	31,94

По результатам горизонтального анализа баланса выявлено, что валюта баланса увеличивается в прогнозном периоде как с реализацией мероприятия, так и без его реализации, что говорит о развитии предприятия.

В части внеоборотных активов на конец прогнозного периода без реализации мероприятия основные средства снизились, так как приобретений зданий и дорогостоящего оборудования вне реализации мероприятия не планируется, а снижение величины произошло за счёт выбытия основных средств.

На конец 2020 года с проектом оборудование будет амортизировано не полностью, поэтому величина основных средств с проектом и без проекта не будет сильно отличаться друг от друга.

Дебиторская задолженность предприятия ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» в прогнозном периоде возрастет за счёт увеличения объёмов продаж, выручки по основной деятельности.

Денежные средства предприятия увеличиваются в динамике, что положительно характеризует его состояние.

При этом в прогнозном периоде без реализации мероприятия денежных средств гораздо меньше, чем с реализацией мероприятия, так как чистая прибыль в данном случае больше.

Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала в динамике за счёт роста нераспределённой прибыли. При этом нераспределённая прибыль с учётом реализации мероприятия больше, чем без реализации за счёт большей величины чистой прибыли в случае реализации мероприятия. Кредиторская задолженность растёт за счёт выплаты денежных средств, часть из которых направлена на расчёты с поставщиками и подрядчиками, а также с персоналом по оплате труда, с внебюджетными фондами и т.д.

Вертикальный анализ баланса ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия и без учёта реализации в сравнении со значениями текущего периода представлен в таблице 3.4. Вертикальный анализ баланса ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» выполнен на основе таблицы 1.12 первого раздела выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.4 – Вертикальный анализ баланса

В процентах

Статья	Удельный вес			Изменение доли	
	на конец 2018 г.	на конец 2020 г. без мероприятия	на конец 2020 г. с мероприятием	2017–2020 гг. без мероприятия	2017–2020 гг. с мероприятием
Внеоборотные активы					
В т.ч. основные средства	22,93	15,14	17,70	-7,79	-5,23
Итого по разделу	24,78	21,07	21,39	-3,71	-3,39
Оборотные активы					
В т.ч. запасы	61,97	68,26	66,81	6,30	4,84
Дебиторская задолженность	11,35	10,33	10,11	-1,01	-1,23
Денежные средства и их эквиваленты	1,91	0,33	1,85	-1,58	-0,06
Итого по разделу	75,22	78,93	78,77	3,71	3,55
III Собственный капитал и резервы					
В т.ч. капитал	3,45	2,67	2,61	-0,78	-0,83
Нераспределенная прибыль	21,59	22,13	23,80	0,55	2,21
Итого по разделу	25,03	24,80	26,41	-0,23	1,37
IV Долгосрочные обязательства	4,78	6,56	6,42	1,78	1,64
V Текущие обязательства					
Краткосрочные займы	7,70	14,97	14,65	7,27	6,95
Кредиторская задолженность	59,68	48,10	47,07	-11,58	-12,61
Оценочные обязательства	2,80	5,57	5,45	2,76	2,65
Итого по разделу	70,18	68,63	67,17	-1,55	-3,01
БАЛАНС	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Вертикальный анализ активов баланса предприятия показал, что наибольшую долю в структуре активов занимают запасы, их доля уменьшается с 61,97 % в 2018 году до 68,26 % в 2020 году без мероприятия и до 66,81 % в 2020 году с мероприятием за счёт значительной динамики роста данной статьи в абсолютном выражении по сравнению с динамикой роста активов баланса.

Прогнозируется, что доля основных средств, финансовых вложений и прочих оборотных активов снизится, так как абсолютные значения этих статей станут меньше наряду с ростом валюты баланса.

К концу 2020 году без мероприятия и с мероприятием снижается доля денежных средств до 0,33 %, а с учётом мероприятия – до 1,85 %, что

свидетельствует о вовлечении свободных денежных средств за счёт чистой прибыли.

Доля запасов увеличивается к концу прогнозного периода за счёт увеличения объёмов продаж и пополнения оборотных средств для реализации мероприятия.

Вертикальный анализ пассивов баланса показал, что доля собственного капитала в пассиве баланса уменьшается с 25,03 % в 2018 году до 24,80 % в 2020 году без мероприятия и вырастает до 26,41 % в 2020 году с мероприятием, что положительно характеризует состояние предприятия. Такое изменение обусловлено ростом абсолютной величины кредиторской задолженности при одновременном увеличении нераспределённой прибыли. Доля кредиторской задолженности уменьшается за счёт появления новых затрат, связанных с начислением заработной платы, расчетами с поставщиками и прочими операциями.

Итак, состояние предприятия улучшается, что подтверждают результаты и горизонтального и вертикального анализов баланса.

3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Группировка статей баланса по степени ликвидности и срочности погашения в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода на основе данных, приведённых в первом разделе выпускной квалификационной работы (таблицы 1.13 и формул (1.1) – (1.8)) представлена в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Группировка статей баланса

В тыс. руб.

Актив	На конец 2018 года	На конец 2020 года без проекта	На конец 2020 года с проектом	Пассив	На конец 2018 года	На конец 2020 года без проекта	На конец 2020 года с проектом
А1	13 194	2 984	16 873	П1	431 226	478 232	478 232
А2	78 297	92 093	92 093	П2	53 109	133 385	133 385
А3	427 642	608 310	608 310	П3	33 022	58 472	58 472
А4	170 995	187 740	193 281	П4	172 771	221 038	240 467
ВБ	690 128	891 127	910 556	ВБ	690 128	891 128	910 556

Анализ показателей ликвидности предприятия ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода на основе данных, приведённых в первом разделе представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Коэффициенты ликвидности

Наименование	Данные на конец			Отклонение 2018 г. от 2020	
	2018 года	2020 года без проекта	2020 года с проектом	без проекта	с проектом
Коэффициенты ликвидности:					
- абсолютной	0,027	0,005	0,028	-0,022	0,000
- срочной	0,189	0,155	0,178	-0,033	-0,011
- текущей	1,072	1,150	1,173	0,078	0,101

По данным, представленным в таблице 3.6, можно выделить следующие моменты:

- значения абсолютной ликвидности на конец всех периодов находятся ниже нормативных, что свидетельствует о неспособности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере; значения коэффициентов абсолютной ликвидности говорят о том, что предприятие не только может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся денежных средств, но и направить свободные денежные средства на реализацию других проектов;

- значения показателей срочной ликвидности на конец всех периодов находятся ниже нормативных, предприятие не сможет с помощью дебиторской задолженности покрыть свои краткосрочные обязательства;

- коэффициент текущей ликвидности на конец всех рассматриваемых периодов на уровне норматива, это означает, что предприятие с помощью всех текущих активов сможет покрыть чуть более 100 % всех краткосрочных обязательств.

Состояние предприятия оценивается как ликвидное, так как оборотных активов достаточно для покрытия краткосрочных обязательств, денежных средств мало, их нельзя направить на реализацию новых мероприятий.

3.2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Анализ финансовой устойчивости в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода на основе данных, приведённых в первом разделе работы (таблицы 1.16 и формул (1.16) – (1.22)) представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Анализ финансовой устойчивости

В тыс. руб.

Показатели	На конец 2018 года	На конец 2020 года без проекта	На конец 2020 года с проектом
Источники собственных средств	172 771	221 038	240 467
Основные средства и иные внеоборотные активы	170 995	187 740	193 281
Наличие собственных оборотных средств	1 776	33 298	47 186
Долгосрочные кредиты и заемные средства	33 022	58 472	58 472
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	34 798	91 770	105 658
Краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность	484 335	611 618	611 618
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	519 133	703 387	717 276
Величина запасов и затрат	427 642	608 310	608 310
Излишек или недостаток собственных источников формирования для погашения запасов и затрат	-425 866	-575 012	-561 123
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-392 844	-516 540	-502 651
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	91 491	95 077	108 966
Трёхфакторная модель	(0; 0; 1)		
Тип финансовой ситуации	Неустойчивое		

Проанализировав таблицу 3.7, можно сделать вывод о том, что на конец текущего и следующих периодов отмечается неустойчивая финансовая устойчивость, это свидетельствует о том, что для формирования запасов только собственных источников финансирования недостаточно.

При этом в прогнозном периоде с проектом величина собственных оборотных средств имеет максимальное значение, что говорит о целесообразности реализации мероприятия.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия и без его реализации в сравнении с данными текущего периода на основе данных, приведённых в первом разделе выпускной квалификационной работы (таблицы 1.17 и формул (1.23) – (1.28)) представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Показатели финансовой устойчивости

Коэффициент	Данные на конец			Отклонение 2018 г. от	
	2018 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.
финансовой устойчивости	0,298	0,314	0,328	0,015	0,030
автономии	0,250	0,248	0,264	-0,002	0,014
финансовой активности	3,036	3,747	3,711	0,711	0,675
постоянного актива	0,990	0,849	0,804	-0,140	-0,186
маневренности капитала	0,201	0,415	0,439	0,214	0,238
маневренности собственного капитала	0,010	0,151	0,196	0,140	0,186
обеспеченности собственными оборотными активами	3,994	4,032	3,787	0,037	-0,208

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

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

– более, чем в два раз возросла маневренность совокупного капитала, а маневренность собственного капитала увеличилась с 1,0 до 19,6 %;

– растет коэффициент финансовой устойчивости с 29,8 до 32,8 %, т.е. увеличивается доля перманентного капитала, необходимого для покрытия внеоборотных активов.

В целом за рассматриваемый период отмечается уменьшение финансовой зависимости предприятия, которая значительно снижается на конец прогнозного

периода с проектом, нормативные значения показателей финансовой устойчивости положительно характеризуют финансовое состояние предприятия.

3.2.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости)

Анализ относительных показателей деловой активности в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Анализ относительных показателей деловой активности

Показатели	2018 г.	На конец 2020 года	
		без мероприятия	с мероприятием
Коэффициент оборачиваемости:			
- дебиторской задолженности	6,041	2,985	3,056
- кредиторской задолженности	1,147	1,246	1,276
- запасов	1,024	0,864	0,864
- активов	0,684	0,635	0,640
Продолжительность одного оборота			
- дебиторской задолженности	60,4	122,29	119,43
- кредиторской задолженности	318,3	292,94	286,11
- запасов	356,3	422,62	422,62
- активов	533,4	574,36	570,49
Операционный цикл	416,8	544,9	542,1
Финансовый цикл	98,4	252,0	255,9

В соответствии с данными таблицы 3.9 следует, что коэффициент оборачиваемости активов немного уменьшается в прогнозном периоде без проекта, однако при условии реализации проекта имеет значение, чуть ниже, что свидетельствует о целесообразности реализации проекта.

За рассматриваемый период уменьшаются показатели оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов, что свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных активов. Наибольшее значение отмечается в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия, что свидетельствует о целесообразности его внедрения.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности предприятия ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» будет иметь динамику роста в прогнозном периоде, так как кредиторская задолженность будет расти преобладающими темпами по сравнению с выручкой. Однако, в 2020 году с проектом будут отмечаться лучшие значения, чем в этом же периоде без проекта. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности будет иметь динамику роста в связи с тем, что кредиторская задолженность будет расти меньшими темпами, чем себестоимость. В 2020 году с проектом будут отмечаться лучшие значения, чем в этом же периоде без проекта.

Исходя из проведенного анализа деловой активности, можно сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что негативно для предприятия. Однако, в 2020 году с проектом значения всех показателей оборачиваемости выше, чем в прогнозном периоде без проекта, что говорит о целесообразности реализации мероприятия.

3.2.5 Анализ рентабельности

Значения показателей рентабельности в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Показатели оценки рентабельности

Показатели рентабельности	2018 г.	В процентах	
		На конец 2020 года без мероприятия	На конец 2020 года с мероприятием
Рентабельность собственного капитала	13,56	14,27	15,33
Рентабельность активов	3,40	3,80	4,24
Рентабельность деятельности	4,96	5,97	6,62
Рентабельность продаж	6,83	8,18	9,06

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

– рентабельность продаж в 2020 году без проекта возрастёт на 1,358% по сравнению с 2018 годом, а в 2020 году с учётом реализации проекта этот показатель увеличится на 2,23%, что свидетельствует о необходимости реализации проекта;

– рентабельность деятельности ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» в 2020 году без мероприятия увеличится по сравнению с 2018 годом на 1,01%, это связано с динамикой снижения основных средств и небольшим ростом запасов с одной стороны и существенным ростом прибыли до налогообложения с другой. В 2020 году с мероприятием данный показатель увеличится значительно больше – на 1,66%, что говорит о высокой эффективности предприятия при условии реализации мероприятия;

– рентабельность собственного капитала в 2020 году без проекта возрастёт на 0,71% по сравнению со значениями 2018 года, тогда как в 2020 году с проектом значение показателя увеличится на 1,33 %, что является благоприятным фактором и свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

Анализ рентабельности предприятия показал, что в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия предприятие работает достаточно эффективно, все показатели рентабельности растут, что говорит о повышении доходности и прибыльности при условии осуществления предлагаемого к реализации мероприятия.

Выводы по разделу три

По результатам сравнительного анализа текущего и прогнозного состояния ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» выявлены следующие основные моменты.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что в активной части баланса происходит рост всех статей на конец прогнозного периода, за исключением финансовых вложений и прочих оборотных активов, что свидетельствует о стабильном развитии предприятия. Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала за счёт роста

нераспределённой прибыли. При этом нераспределённая прибыль с учётом реализации мероприятия больше, чем без реализации за счёт большей величины чистой прибыли в случае реализации мероприятия.

Вертикальный анализ баланса показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы. Доля денежных средств возрастёт, это является благоприятным фактором для предприятия. В пассиве баланса будет отмечаться рост доли собственных средств и снижение доли краткосрочных заёмных средств.

На протяжении всех рассматриваемых периодов баланс не обладает абсолютной ликвидностью, так как условия ликвидности баланса не выполняются, следовательно, у предприятия недостаточно ликвидных активов для погашения срочных обязательств.

Исходя из проведенного анализа деловой активности, можно сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что негативно для предприятия. Однако, в 2020 году с проектом значения всех показателей оборачиваемости выше, чем в прогнозном периоде без проекта, что говорит о целесообразности реализации мероприятия.

Анализ рентабельности предприятия показал, что в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия предприятие работает достаточно эффективно, все показатели рентабельности растут, что говорит о повышении доходности и прибыльности при условии осуществления предлагаемого к реализации мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе были использованы следующие методы: PEST-анализ; анализ конкурентных сил; SWOT-анализ; горизонтальный анализ; вертикальный анализ; анализ ликвидности; анализ финансовой устойчивости и анализ деловой активности.

Для оценки стратегической позиции предприятия используется метод SWOT-анализа. Для оценки финансового состояния используется анализ структуры и размещения капитала и анализ финансовых коэффициентов.

Компания «УралПодъемник» – один из лидеров российского рынка в производстве подъемников для инвалидов. Наше предприятие располагает коллективом профессионалов различной специализации и масштабной технической базой, что позволяет организовать реализацию полноценного производственного цикла. Предприятие «УралПодъемник» было создано в 2010 году, получив возможность начала сотрудничества с 50 контрагентами строительной сферы.

Компанией поставляется и устанавливаются подъемники различных типов, прошедших сертификацию и позволяющие создать и усовершенствовать доступную городскую среду для инвалидов.

В ООО «Уралподъемник» используется линейно - функциональная организационная структура. Свое воздействие на линейные подразделения они осуществляют через линейных руководителей.

Основными конкурентами организации ООО «Уралподъемник» на рынке являются такие компании как ООО Потрус, ООО «Интерпром».

ООО «Уралподъемник» имеет незначительный объемы продаж 0,23% по сравнению с таким конкурентом как ООО «ЦИТ-ОМ», доля которого составила 2,76% в 2018 году.

На внешнюю среду организации ООО «Уралподъемник» оказывает прямое влияние такие составляющие, как потребители, конкуренты, поставщики, состояние рынка труда и т.д.

Финансовое состояние можно назвать устойчивым, не смотря на то, что многие показатели снизились. Для повышения конкурентности решено открыть дочернее предприятие за пределами Российской Федерации.

Для улучшения финансового состояния предлагается мероприятие по открытию филиала по реализации продукции ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» на территории Казахстана.

Численность персонала нового магазина ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» будет составлять 10 сотрудников основного персонала и 4 сотрудника вспомогательного персонала.

Полный срок реализации мероприятия составит 4,5 года (с июля 2019 по декабрь 2023 года). Инвестиционные издержки составят 5150 тыс. руб.

Были рассчитаны показатели эффективности мероприятия: чистый дисконтированный поток больше нуля, индекс доходности больше единицы, внутренняя норма рентабельности равна 80% (что значительно выше ставки дисконтирования), простой срок окупаемости составляет 390 дней, а дисконтированный срок окупаемости 1 год 9 мес., следовательно, мероприятие необходимо принять к реализации.

Анализ чувствительности говорит, что наибольшего внимания заслуживают цены и объем реализации. Менее всего на чистый приведенный доход влияет ставка дисконтирования. Мероприятие абсолютно не рискованное.

По результатам сравнительного анализа текущего и прогнозного состояния ООО «УРАЛПОДЪЕМНИК» выявлены следующие основные моменты.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что в активной части баланса происходит рост всех статей на конец прогнозного периода, за исключением финансовых вложений и прочих оборотных активов, что свидетельствует о стабильном развитии предприятия. Горизонтальный анализ пассива показал увеличение собственного капитала за счёт роста нераспределённой прибыли. При этом нераспределённая прибыль с учётом

реализации мероприятия больше, чем без реализации за счёт большей величины чистой прибыли в случае реализации мероприятия.

Вертикальный анализ баланса показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы. Доля денежных средств возрастёт, это является благоприятным фактором для предприятия. В пассиве баланса будет отмечаться рост доли собственных средств и снижение доли краткосрочных заёмных средств.

На протяжении всех рассматриваемых периодов баланс не обладает абсолютной ликвидностью, так как условия ликвидности баланса не выполняются, следовательно, у предприятия недостаточно ликвидных активов для погашения срочных обязательств.

Исходя из проведенного анализа деловой активности, можно сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что негативно для предприятия. Однако, в 2020 году с проектом значения всех показателей оборачиваемости выше, чем в прогнозном периоде без проекта, что говорит о целесообразности реализации мероприятия.

Анализ рентабельности предприятия показал, что в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия предприятие работает достаточно эффективно, все показатели рентабельности растут, что говорит о повышении доходности и прибыльности при условии осуществления предлагаемого к реализации мероприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2014 г. №381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». – <http://www.rg.ru/2014/12/30/torgovlyadok.html>
- 2 Приказ Минэкономразвития России от 24.04.2018 г. №220 (в ред. от 16.05.2018 г.) «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2018 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации». – <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=146770>
- 3 Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учебное пособие / Л.А. Баев. – Екатеринбург: Каменный пояс, 2008. – 272 с.
- 4 Баев, Л.А. Финансовое управление предприятием. Ч2. Стратегия финансового управления / Л.А. Баев. – Екатеринбург: ЮУрГУ, 2009. – 148 с.
- 5 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2016. – 528 с.
- 6 Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2015. – 408 с.
- 7 Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалёв. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2017. – 261 с.
- 8 Ковалева, А.М. Финансовый менеджмент: учебник для ВУЗов. / А.М. Ковалёв. – М.: Инфра-М, 2015. – 175 с.
- 9 Ковалев, В.В. Финансы предприятия: учебное пособие / В.В. Ковалёв. – М.: Проспект, 2015. – 352 с.
- 10 Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 720 с.
- 11 Коласс, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия.

- Проблемы, концепции и методы: учебное пособие / пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 576 с.
- 12 Колчина, Н.В. Финансы предприятий / Н.В. Колчина. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 312 с.
- 13 Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2016. – 211 с.
- 14 Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – пер. с англ. – М.; СПб.: Вильямс, 2015. – 1056 с.
- 15 Котлер, Ф. Стратегический менеджмент / Ф. Котлер. – СПб: Питер Ком, 2015. – 896 с.
- 16 Кредитные рейтинги. – <http://raexpert.ru/ratings/>
- 17 Леденев, Е.Е. Методика проведения SWOT-анализа / Е.Е. Леденев. – Пермь: РМЦПК, 2017. – 311 с.
- 18 Любушин, Н.П. Экономический анализ предприятия: учебное пособие / Н.П. Любушин, В. Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: Юнити, 2015. – 470 с.
- 19 Мазур, И.И. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапира, Е.Г. Ольдерогге. – Управление проектами – М.: Омега-Л, 2017. – 164 с.
- 20 Маркелов, Р. Еврокомиссия предсказала рост экономики РФ на 3,3 процента в 2018 году. – 03.05.2018 г. – <http://www.rg.ru/2018/05/03/prognoz-site-anons.html>
- 21 Рейтинг ПИФов. – <http://pif.investfunds.ru/funds/rate.phtml>
- 22 Ритейлеры поддержали идею введения продовольственных карт для бедных. – <https://www.m24.ru/articles/продукты/09022017/129938>
- 23 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2015. – 704 с.
- 24 Сивкова, А.И. Практикум по анализу финансово-хозяйственной деятельности / А.И. Сивкова, Е.К. Фрадкина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 221 с.
- 25 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2015. – 656 с.
- 26 Суммарный коэффициент рождаемости. – <http://ru.wikipedia.org/wiki>

- 27 Технологии интернет-рекламы: вчера, сегодня, завтра
<http://phpbb3.ru/?p=2885>
- 28 Уровень инфляции: динамика изменения показателя. –
<https://investfuture.ru/indicators/event/5242/country/1>
- 29 Фатхутдинов, Р.А. Управленческие решения: учебник / Р.А. Фатхутдинов.
– М.: Инфра-М, 2016. – 287 с.
- 30 Хелферт, Э. Техника финансового анализа / пер. с англ. под ред. Л.П.
Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2015. – 663 с.
- 31 Хруцкий, В. Е. Современный маркетинг / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева,
Е. Э. Автухова. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 528 с.
- 32 Черчилль, Г. А. Маркетинговые исследования / Г. А. Черчилль. – СПб:
Питер, 2015. – 752 с.
- 33 Что подорожает в России в 2018 году? – <https://tagilcity.ru/news/cards/22-01-2018/chto-podorozhaet-v-rossii-v-2018-godu.html>
- 34 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С.
Сайфулин, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.