

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_  
/А.В. Прохоров/

\_\_\_\_\_  
28 мая 2019 г.

---

---

Повышение эффективности деятельности ООО «ШарК»

---

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.01.2019.722.ВКР

Консультанты, (должность)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Руководитель работы  
д.э.н., профессор

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
/Н.В. Зяблицкая/

\_\_\_\_\_  
24 мая 2019 г.

Консультанты,  
(должность)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Автор работы

\_\_\_\_\_  
обучающийся группы ДО-509

\_\_\_\_\_  
/К.М. Фролова/

\_\_\_\_\_  
23 мая 2019 г.

Консультанты,  
(должность)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Нормоконтролер

\_\_\_\_\_  
/Н.В.Назарова/

\_\_\_\_\_  
24 мая 2019 г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Фролова К.М. Повышение эффективности деятельности ООО «ШарК» – Челябинск: ЮУрГУ, ДО- 509, 97 с., 19 ил., 40 таб., библиогр. список – 17 наим., прил. – нет, 10 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью повышения эффективности деятельности ООО «ШарК».

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «ШарК», а также возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

В работе произведен анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности.

Разработано инвестиционное мероприятие в условиях ООО «ШарК» для повышения эффективности его деятельности.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	10
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ШАРК» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ .....	10
1.1 История создания и развития организации .....	10
1.2 Цель и виды деятельности.....	13
1.3 Структура предприятия .....	14
1.4 Организационно-правовой статус .....	19
1.5 Отраслевые особенности функционирования предприятия.....	21
1.6 SWOT – анализ .....	25
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ШарК».....	30
2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «ШарК».....	32
2.2 Анализ состава и структуры баланса ООО «ШарК».....	35
2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия .....	49
2.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости.....	49
2.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости .....	53
2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	56
2.4.1 Оценка ликвидности баланса .....	57
2.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности....	60
2.5 Оценка деловой активности предприятия .....	64
2.6 Оценка рентабельности предприятия .....	71
3 ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО	

МЕРОПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ООО «ШАРК».....	75
3.1 Перечень основных мероприятий инвестиционной программы и целесообразность ее применения .....	75
3.2 Методические основы эффективности инвестиционных проектов.....	78
3.3 Оценка коммерческой эффективности приобретения транспортного средства .....	81
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску .....	91
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	93
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	96

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность дипломного проекта очевидна, поскольку в рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость.

Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену всей экономики - предприятию.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Она определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении.

Однако одного умения реально оценивать финансовое состояние недостаточно для успешного функционирования предприятия и достижения им поставленной цели. Конкурентоспособность предприятию может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся на распоряжении.

Целью данного проекта выступает анализ финансового состояния предприятия, повышение эффективности Общества с ограниченной ответственностью «ШарК» за счет внедрения инвестиционного мероприятия.

Исходя из цели, необходимо решить следующие задачи:

- изучить деятельность ООО «ШарК», его структуру, организационно-правовой статус;

- рассмотреть состояние отрасли и основные тенденции развития;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «ШарК»;
- оценить целесообразности внедрения инвестиционных мероприятий в условиях ООО «ШарК».

Объектом исследования данной выпускной квалификационной работы является ООО «ШарК».

Предметом исследования является оценка целесообразности внедрения инвестиционного мероприятия.

При написании выпускной квалификационной работы были использованы методы и инструментарий экономического анализа, метод анализа научно-методической литературы.

Данный проект разбит на три части. Основное содержание первой части исследования дает представление о специфике деятельности анализируемого объекта, его истории, организационной структуре, выявлению стратегической позиции с использованием метода SWOT-анализа. Вторая часть посвящена экономической характеристике предприятия, позволяющей дать оценку финансовому состоянию, рентабельности и затратности функционирования. В третьей части рассматривается методика расчета основных показателей эффективности инвестиционных проектов.

Такая последовательность анализа позволит обеспечить системный подход в изложении методики финансового анализа и более глубокое усвоение его основ.

# 1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ШАРК» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

## 1.1 История создания и развития организации

Общество с ограниченной ответственностью «ШарК» создано «30» января 2008 года. Стоит на учете в Межрайонной Инспекции ФНС России №6 по ХМАО-Югре с «30» января 2008 года за основным государственным регистрационным номером 2088603005621.

Шарохин Кирилл Александрович создал компанию «ШарК» в 2008 году. В пользу качества услуг, оказываемых созданной им компании говорили аттестаты аудиторов, выданные Минфином РФ в 1995 году, профессиональный опыт и лицензия на проведение общего аудита, полученная в 2004.

Никаких других вложений в компанию не было: компьютер, связи в профессиональной среде и богатый опыт. Фирма занималась «русским аудитом»: клиенты приглашали аудитора оценить качество бухгалтерского учёта и рассказать, как надо, нежели просто сформировать мнение о достоверности отчётности для её пользователей. К сожалению, в то время работа аудитора носила сезонный характер: обязательный аудит проводился по завершении отчётного периода, а проводить аудит частями, в течение проверяемого года, удавалось далеко не всегда.

Тогда, собственно, в поиске стабильного дохода и состоялся выход на рынок аутсорсинга бухгалтерских услуг.

Для осуществления основной теперь деятельности компании бухгалтерского обслуживания предприятий малого и среднего бизнеса был организован офис в городе Нижневартовск. Первые клиенты-взрослые люди с амбициозными планами. Со временем увеличивалось число клиентов, рос объём оказываемых компанией услуг, а следом подрастали и доходы. Фирма обживалась мебелью, оргтехником, прирастала сотрудниками.

Основными отличиями от аналогичных компаний были две составляющие: личностные качества владельца и организация технологического процесса. Принцип внутренней организации фирмы не «бухгалтер – компания», а «бухгалтер – участок». Это позволило оптимизировать временные затраты и, при том же количестве сотрудников, получить возможность обслуживать большее число клиентов.

С 2013 года ООО «ШарК» начало обслуживание «стартапов» - начинающих индивидуальных предпринимателей и компаний, с количеством сотрудников меньше 5. Выбор направления был не случаен. Государство ведет активную работу по поддержке предпринимательства. Существует множество обучающих программ, работает система государственных субсидий на возмещение части расходов. Молодые люди все чаще хотят попробовать силы в собственном бизнесе, хотят действовать и получать результат, основываясь на своих суждениях, а не на чьем-то чужом мнении. Новый предприниматель уже не задумывается о том, где искать бухгалтера и как ставить бухучет. Стоимость услуги бухгалтерского учета на аутсорсинге для микробизнеса сопоставима с ежемесячными затратами на хорошую связь. Стандартизованная схема взаимодействия, жёсткий алгоритм ценообразования и возможность работы на «удаленном доступе» позволяет компании быть уверенной в успешном развитии проекта. Для поиска клиентов была запланирована активная рекламная кампания в Интернете. У компании появился сайт, на котором размещались авторские материалы для начинающих предпринимателей, освещающие «подводные камни», ожидающие их на входе в бизнес. Это даст возможность снизить уровень неопределённости на этапе становления новых компаний.

Общество осуществляет свою деятельность в соответствии с Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом от 08.02.1998г. №14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью", Федеральным законом от 03.07.2016г. №343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об акционерных обществах" и Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" в части



регулирования крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность", Уставом Общества. Общество создано на неопределенный срок.

Согласно статьи 87 Гражданского кодекса РФ Обществом с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли, участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей. Фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью должно содержать наименование общества и слова "с ограниченной ответственностью".

ООО «ШарК» является юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество, приобретает гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления видов деятельности, не запрещенных законодательством РФ и видов деятельности, предусмотренных Уставом Общества.

Согласно Устава ООО «ШарК», высшим органом управления организации является единственный учредитель. Руководство текущей деятельностью осуществляется единоличным исполнительным органом Общества – директором, назначаемым единственным учредителем Общества сроком на пять лет.

ООО «ШарК» имеет расчетный счет, печать со своим фирменным наименованием и указанием организационно-правовой формы на русском языке. Общество осуществляет, согласно действующему законодательству РФ, владение, пользование и распоряжение своим имуществом в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества.

Финансовый год ООО «ШарК» совпадает с календарным годом. Бухгалтерский учет в Обществе ведется в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 06.12.2011г. №402-ФЗ "О бухгалтерском учете", положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ) и учетной политикой организации.

## 1.2 Цель и виды деятельности

Основная цель заключается в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности компании в целом и увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника.

Предметом деятельности Общества является деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием.

Общество осуществляет следующие виды деятельности:

- консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием;
- предоставление рекомендаций и консультаций по общим вопросам, подготовка юридических документов, связанных с созданием компаний;
- регистрация коммерческих операций компаний и прочих предприятий;
- деятельность консультантов и представительство, кроме юридического представительства, от имени клиентов перед налоговыми управлениями;
- подготовка финансовых счетов, проверку этих счетов и подтверждение их точности;
- подготовка для частных лиц или предприятий налоговых деклараций о доходах;
- оказание бухгалтерских услуг юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям;
- аудиторская деятельность;
- консультирование по вопросам финансового управления предприятием;
- предоставление услуг по обеспечению связей с общественностью;
- предоставление прочих услуг, связанных с управлением предприятием;
- оптовая торговля писчебумажными и канцелярскими товарами;
- научные исследования и разработки в области общественных и гуманитарных наук.

### 1.3 Структура предприятия

Организационная структура управления - это упорядоченная совокупность взаимосвязанных звеньев, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого[2].

Анализируя организационную структуру предприятия можно отметить, что она представляет собой линейно-функциональную (Рисунок 1.1).

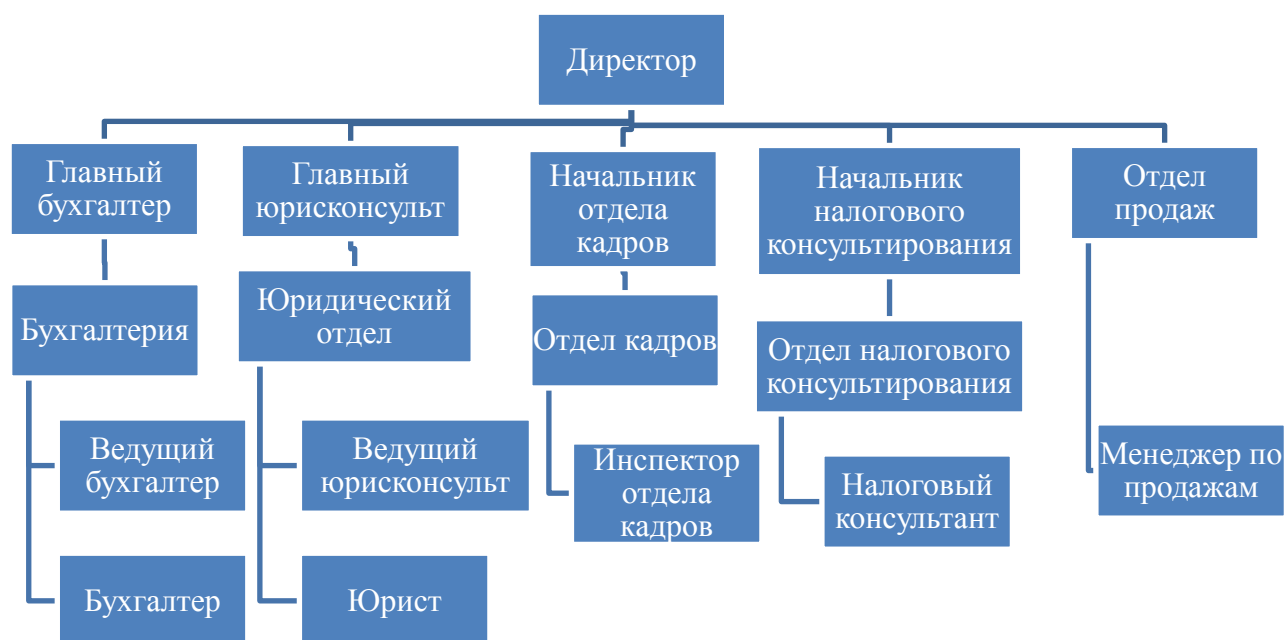


Рисунок 1.1 – Организационная структура ООО «ШарК»

Преимуществами этой структуры являются:

1. Высокая компетентность специалистов, отвечающих за конкретные функции.
2. Быстрое осуществление действий по распоряжениям и указаниям, отдающимся вышестоящими руководителями нижестоящим.
3. Рациональное сочетание линейных и функциональных взаимосвязей.
4. Стабильность полномочий и ответственности за персоналом.
5. Единство и четкость распорядительства.

6. Личная ответственность каждого руководителя за результаты деятельности.

К недостаткам данной структуры можно отнести:

1. Повышение степени обособленности работников различных функциональных подразделений и служб.
2. Вынесение всех вопросов их взаимодействия на уровень руководителя организации.
3. Длительная процедура принятия решений.

При организации процессов управления всегда возникает вопрос разграничения ответственности не только между сотрудниками, но и между структурными звеньями предприятия. Положение об отделе отвечает на вопрос о том, зачем сформировано в компании данное подразделение, какие у него цели и задачи, что позволяет организовать процесс работы предприятия и процесс управления предприятием[6].

Положение об отделе - это внутренний организационно-распорядительный документ, устанавливающий статус, функции, права, обязанности, ответственность и связи структурного подразделения организации. Основная его роль заключается в том, что наряду со структурой и штатным расписанием он регламентирует полноту функций, приоритетность вопросов, ареал ответственности и порядок управления подразделением в компании[10].

Во главе предприятия стоит Директор, которому подчиняются руководители отделов: главный бухгалтер, главный юрист-консультант, начальник отдела кадров, начальник отдела по налоговому консультированию.

В ООО «ШарК» сформировано пять взаимосвязанных отделов: юридический отдел, отдел налогового консультирования, бухгалтерия, отдел кадров, отдел продаж.

Юридический отдел предприятия оказывает консультационные услуги по следующим вопросам:

- ведения хозяйственной деятельности предприятий всех форм собственности;
- по вопросам регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- внесения изменений в учредительные документы организаций;
- ликвидацию (в том числе через процедуру банкротства) юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- судопроизводство;
- защита интересов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в суде.

Отдел налогового консультирования оказывает консультационные услуги по следующим вопросам:

- оптимизации системы налогообложения предприятий всех форм собственности;
- составление налоговых деклараций и сдачи отчетности;
- представительства организаций в налоговой инспекции;
- подготовки документов для налоговых проверок.

Отдел кадров занимается:

- подбором персонала организации;
- ведением документооборота на предприятии;
- ведением кадрового учета;
- организацией повышения квалификации сотрудников фирмы (участие в семинарах, выставках, конгрессах, в том числе и всероссийских).

Отдел продаж занимается:

- поиском и привлечением клиентов;
- ведением оптовой торговли писчебумажными и канцелярскими товарами;
- заключает договоры на поставку канцелярских товаров с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Бухгалтерия предприятия несет функцию обслуживающей бухгалтерии, когда помимо организации ведения бухгалтерского учета предприятия, отдел предоставляет услуги по ведению бухгалтерского учета сторонним организациям. Так же бухгалтерия исполняет функции финансового отдела. Бухгалтерия является самостоятельным структурным подразделением предприятия на правах отдела, подчиняется директору.

Задачами бухгалтерии является:

1. Организация учета финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2. Осуществление контроля за сохранностью собственности, правильным расходованием денежных средств и материальных ценностей.

3. Организация финансовой деятельности предприятия, направленной на обеспечение финансовыми ресурсами заданий плана, сохранности и эффективного использования основных фондов и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов предприятия, своевременности платежей по обязательствам в государственный бюджет, поставщикам и учреждениям банков.

Структура бухгалтерии:

1. Структуру и штаты бухгалтерии утверждает директор предприятия в соответствии с типовыми нормативами численности специалистов с учетом объемов работы.

2. В состав отдела входит специалист финансового планирования, анализа финансово-хозяйственной деятельности, организации расчетов с поставщиками кассовых операций.

Функции бухгалтерии:

1. Достоверная и рациональная организация бухгалтерского учета и строгое соблюдение установленных правил ведения учета.

2. Внедрение передовых методов бухгалтерского учета на основе широкого применения вычислительной техники.

3. Организация учета основных фондов, материалов, товаров, денежных средств и других ценностей предприятия.

4. Организация расчетов по заработной плате с работниками предприятия.

5. Составление балансов и бухгалтерской отчетности.

6. Контроль своевременности перечислений государственных налогов, отчислений от прибылей и других платежей в государственный бюджет.

7. Осуществление экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия по данным бухгалтерского учета и отчетности.

8. Обеспечение строгого соблюдения кассовой и расчетной дисциплины, правильное расходование полученных в банках средств по назначению, соблюдение порядка выписки чеков и хранения чековых книжек.

9. Обеспечение хранения бухгалтерских документов и бухгалтерского архива в установленном порядке.

Взаимоотношения отдела бухгалтерии:

1. С юридическим отделом: получают проверенные и согласованные договоры с контрагентами для дальнейшей работы.

2. С отделом налогового консультирования: получают данные налогового учета для своевременности перечислений государственных налогов, отчислений от прибылей и других платежей в государственный бюджет.

3. С отделом продаж: получают первичные учетные документы для учета материальных запасов предприятия, расчета с поставщиками и выручки от продаж.

Права отдела бухгалтерии:

1. Требовать от отделов предприятия представления документов, необходимых для осуществления своей работы.

2. Подписывать бухгалтерские отчеты и балансы предприятия.

3. Не принимать к исполнению и оформлению документы по операциям, которые нарушают действующее законодательство и установленный порядок

оприходования, хранения и расходования денежных средств, оборудования, материальных и других ценностей.

4. Осуществлять связь с другими организациями по вопросам, входящим в компетенцию бухгалтерии.

5. Указания бухгалтерии в пределах функций, предусмотренных настоящим Положением, являются обязательными к руководству и исполнению подразделениям предприятия.

Ответственность отдела бухгалтерии:

1. Всю полноту ответственности за качество и своевременность выполнения возложенных настоящим Положением на главную бухгалтерию задач и функций несет директор.

2. Степень ответственности других работников устанавливается должностными инструкциями [3].

#### 1.4 Организационно-правовой статус

Организационно-правовой формой предприятия является ООО.

Общество с ограниченной ответственностью - это учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, учредительный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров и число участников которого ограничено по Закону об обществах с ограниченной ответственностью[14].

Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Учредительными документами Общества с ограниченной ответственностью выступают учредительный договор, подписанный его участниками, и утвержденный ими устав. Если общество создается одним лицом, его учредительным документом будет устав.



Уставный капитал общества составляется из стоимости вкладов его участников. Размер уставного капитала общества не должен быть менее суммы, равной 100-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц.

Размер Уставного капитала Общества составляет 1000000 рублей.

Высший орган общества с ограниченной ответственностью - общее собрание его участников. Для текущего руководства деятельностью общества создается исполнительный орган, подотчетный общему собранию[1].

К исключительной компетенции общего собрания относятся:

- Изменение устава общества;
- Изменение размера уставного капитала;
- Образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий;
- Учреждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов;
- Распределение прибыли и убытков общества;
- Решение о реорганизации или ликвидации общества;
- Избрание ревизионной комиссии.

Число участников любого общества с ограниченной ответственностью не может быть более пятидесяти, в случае превышения установленной численности оно должно быть преобразовано в акционерное общество или производственный кооператив[6].

Общество с ограниченной ответственностью не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Основные достоинства общества с ограниченной ответственностью:

- участники общества несут риск только в пределах их вкладов в уставный капитал и не несут ответственности по обязательствам общества;
- самостоятельно устанавливают структуру организации и управления обществом;

➤ закрытость общества от других участников рынка и общества (приватность); общество не обязано публиковать сведения о своей деятельности (бухгалтерские балансы, счета прибылей и убытков и др.).

➤ Основные недостатки объединения капиталов в форме общества с ограниченной ответственностью:

➤ выход одного из партнеров из общества вынуждает изымать его долю из уставного капитала, что может отрицательно сказаться на бизнесе;

➤ большое значение личного фактора в организации и деятельности общества;

➤ каждый из компаньонов вынужден для принятия решения принимать во внимание мнение остальных участников.

Общество с ограниченной ответственностью - наиболее распространенная форма организации бизнеса для мелких и средних предприятий. Оно часто используется для объединения капиталов лиц, хорошо знающих друг друга, например, членов одной семьи, родственников.

Общество с дополнительной ответственностью - это общество с ограниченной ответственностью, участники которого несут субсидированную ответственность по его обязательствам в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов в соответствии с учредительными документами общества.

Общество создается без ограничения срока. Общество имеет круглую печать, содержащую его фирменное наименование на русском языке и указание место нахождения Общества.

## 1.5 Отраслевые особенности функционирования предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «ШарК» ведет деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита, консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием.

Консалтинг - это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента. Консалтинг решает вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности организаций, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, движения цен и т.д. Иными словами, консалтинг - это любая помощь, оказываемая внешними консультантами, в решении той или иной проблемы.

Консультационная деятельность специалиста можно назвать продажей знаний консультанта путем предоставления его услуг клиентам. В сфере управленческой деятельности отражением этого разделения оказывается выведение консультирования в самостоятельную предпринимательскую деятельность, а, следовательно, появляется потребность в регулировании взаимоотношений руководителя и консультанта.

Консультирование как вид предпринимательской деятельности характеризуется своими параметрами, областью, методами, методиками. Продукт консультационной деятельности - это услуга, анализ вариантов управленческого решения, разработка стратегии деятельности предприятия, подбор состава продукции, выбор варианта структуры управления, подготовка бизнес-плана.

Особенность консультационной услуги проявляется в преимущественной ориентации на высший уровень управления. Специалисты ООО «ШарК», оказывающие профессиональную помощь, называются консультантами. Различают внешних и внутренних консультантов. Внешние - это независимые консультационные фирмы или индивидуальные консультанты, оказывающие услуги клиентам на основе соответствующего договора. Внутренние - это специалисты по экономике и управлению, занятые в штате той или иной

организации (они составляют аналитическую, «штабную» подсистему организации[2].

Виды консультационных услуг классифицируются в зависимости от трудоемкости, функциональной принадлежности, формы реализации. К малым по трудоемкости услугам относят консультации справочного характера, которые оказываются по телефону в виде краткого устного ответа. При оказании таких услуг необходимы специализированные знания и информационная база. В совокупности трудоемких консультационных услуг выделяют исследовательские и учебно-исследовательские работы.

Примером учебно-исследовательского консультационного проекта служит выработка стратегии предприятия путем организации исследовательских семинаров учебной направленности с работниками фирмы-клиента. Такой проект осуществляется на основе 20-25 групп, которые проводят еженедельные 2-4 часовые учебно-исследовательские семинары. Задачами консультанта являются их организация, обмен информацией между группами, апробация своих предложений, подведение и оформление промежуточных результатов занятий.

Внешние и внутренние консультационные услуги существенно различаются по отношению к деятельности предприятия. К числу внешних консультационных услуг, например, относятся консультации по ВЭД, прогноз экономической ситуации, выявление тенденций НТП и т. п. Внутренние консультационные услуги направлены на оказание помощи в разработке структуры управления, системы учета расходов, условий повышения квалификации.

Классификация консультаций по функциональным областям соответствует принятым группам управленческих решений: менеджмент; маркетинг; финансы; бухгалтерский учет.

Консультирование по отношению к внешним факторам фирмы - это предсказание их значения, а к внутренним - рекомендации к изменению. Все организации, работающие в области консультационных услуг, делятся на

универсальные и специализированные фирмы. Во вторую группу входят консультационные фирмы, оказывающие функциональные услуги (маркетинг, менеджмент, бухгалтерский учет и т. п.). Специализация может достигать очень узкого спектра услуг. Например, занимаясь вопросами персонала, можно сконцентрироваться лишь на топ-менеджменте. Занимаясь оборудованием, можно ограничиться консультированием по поставщикам, правилам установки или эксплуатации. Преимущества узкой специализации с точки зрения квалификации ясны, но многие проблемы реального управления требуют решения во взаимосвязи различных аспектов проблем, что достигаются наиболее эффективным трудом универсальных консультантов. Собрать вместе универсальные высококвалифицированные кадры на практике трудно и дорого. Одним из вариантов выхода из сложившейся ситуации является кооперация специализированных консультационных фирм на условиях партнерства[4].

В последние годы консультирование все более становится комплексной деятельностью, в которой увязаны проблемы экономики, права, технологии при решении конкретной задачи менеджмента, возникающей перед консультантом. Так, если консультант готовит договор о партнерстве, только правовые знания окажутся недостаточными в связи с тем, что условия договора могут повлиять на систему налогообложения партнеров, повлечь за собой сумму дополнительных затрат. Настоящий консультант несет моральную ответственность за упущенную клиентом выгоду из-за неточности консультации по условиям договора. Консультант может и не быть специалистом в технологии, но он обязан знать и понимать, как технология может влиять на проблемы клиента.

Правильное понимание предназначения консультационной деятельности находится во взаимосвязи трех функций: управление; аудит; консалтинг.

Аудиторская деятельность отображает прошлые результаты в отличие от консалтинга, ориентированного на достижение успеха в будущем. Однако консалтинг не принимает решений и не несет никакой финансовой

ответственности, так как это функция управления. Консалтинг квалифицированно констатирует последствия вариантов решения проблемы управления.

Организация финансовой деятельности фирмы допускает два варианта: 1. Единый бюджет, 2. Самостоятельный бюджет партнеров[5].

В первом случае фирма-консультант ведет общий бюджет, во втором - каждый консультант имеет собственный бюджет. Внутри фирмы выделяются общие управленческие расходы, включающие оплату вспомогательного персонала (оклад), содержание компьютерной базы, оплату помещения, рекламу. Каждый консультант имеет доходы на основе собственных проектов, а часть перечисляет в общие расходы. Предприятие-клиент получает смету расходов за проект с детальным расчетом по статьям калькуляции. В результате калькуляция доходов и расходов выполняется по отдельным проектам, по отдельным консультантам и по фирме в целом.

Второй вариант ведения бюджета требует больших организационных усилий, но предполагает мотивацию на самостоятельность консультантов в поиске заказчиков, на рост собственного профессионализма. Одновременно происходит снижение суммы налогов, если в стране существует прогрессивная шкала налогообложения дохода фирмы.

## 1.6 SWOT – анализ

Для того чтобы успешно выжить в долгосрочной перспективе, организация должна уметь прогнозировать то, какие трудности могут возникнуть на её пути в будущем, и то, какие новые возможности могут открыться для неё. Поэтому стратегическое управление, изучая внешнюю среду, концентрирует внимание на выяснении того, какие угрозы и возможности таит в себе внешняя среда.

Чтобы успешно справляться с угрозами и действительно использовать возможности, отнюдь не достаточно только знания о них. Можно знать об угрозе, но не иметь возможности противостоять ей и тем самым потерпеть поражение.

Также можно знать об открывающихся возможностях, но не обладать потенциалом для их использования и, следовательно, не суметь их использовать. Сильные и слабые стороны внутренней среды организации в такой же мере, как угрозы и возможности, определяют условия успешного существования организации. Поэтому очень важно при анализе внутренней среды выявить именно то, какие сильные и слабые стороны имеют отдельные составляющие организации и организация в целом.

Суммируя вышесказанное, можно констатировать, что анализ среды, направлен на выявление угроз и возможностей, которые могут возникнуть во внешней среде по отношению к организации, а также сильных и слабых сторон, которыми обладает организация.

Применяемый для анализа среды метод SWOT(аббревиатура составлена из первых букв английских слов: сила-strength, слабости-weakness, возможности-opportunities, угрозы-threats) является довольно широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды.

Применяя метод SWOT, удастся установить линии связи между угрозами и возможностями. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а далее – установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

Сначала, с учётом конкретной ситуации, в которой находится организация, составляются список её слабых сторон - это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия или то, что вам пока не удастся по сравнению с другими компаниями и ставит вас в неблагоприятное положение. В качестве примера слабых сторон можно привести слишком узкий ассортимент выпускаемых товаров, плохую репутацию компании на рынке, недостаток финансирования, низкий уровень сервиса, наличие устаревшего оборудования, низкую рентабельность продаж, неустойчивое финансовое положение и так далее.

Далее выделяем сильные стороны организации - это то, в чем оно

преуспело или какая-то особенность, предоставляющая вам дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся у вас опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоком качестве выпускаемой вами продукции, известности вашей торговой марки, низкий удельный вес издержек в выручке от продаж и так далее.

Также выделяем рыночные угрозы - события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на ваше предприятие.

Далее выделяем рыночные возможности - благоприятные обстоятельства, которые ваше предприятие может использовать для получения преимущества. В качестве примера рыночных возможностей можно привести ухудшение позиций ваших конкурентов, резкий рост спроса на продукцию, появление новых технологий производства вашей продукции, рост уровня доходов населения и т.п. Следует отметить, что возможностями с точки зрения SWOT-анализа являются не все возможности, которые существуют на рынке, а только те, которые может использовать данное предприятие.

После того как составлен конкретный список слабых и сильных, а также угроз и возможностей, наступает этап установления связей между ними.

Для установления этих связей составляется SWOT-анализ, представленный в таблице 1.1.

Таблица 1.1 SWOT–анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
Профессионализм сотрудников Широкий перечень услуг Удобное расположение Доступная цена Хорошая мотивация персонала 10 лет на рынке Позитивный имидж компании в общественной жизни Гарантия постоянной безотказной работы Знание передовых методов бухучета	Отсутствие личного транспорта Слабая рекламная кампания Отсутствие быстрых результатов Утечка сведений конфиденциального характера Низкий уровень мобильности



Продолжение таблицы 1.1

Возможности	Угрозы
Увеличение географии продаж Появление новых заказчиков Повышение квалификации специалистов Укрепление имиджа Использование инноваций Увеличение производственных мощностей Широкая известность Ухудшение позиций конкурентов Доступ к новым знаниям и технологиям	Появление новых конкурентов Активность существующих конкурентов Общий экономический спад Отсутствие разработанной стратегии развития компаний Дефицит квалифицированных кадров, обладающих стратегическим видением Недостаточный уровень зрелости заказчика Ожидание невероятного результата

Главная цель организации - максимизация прибыли в долгосрочной перспективе без серьезных рисков.

ООО «ШарК» стремится завоевать доминирующие позиции на рынке предоставляемых услуг и повысить конкурентоспособность в сфере качества услуг по консультированию организаций в области права, бухгалтерского учета и аудита.

Для повышения конкурентоспособности организации, увеличения клиентской базы и, как следствие, получения большей прибыли необходимо приобрести автомобиль для упрощения передвижения специалистов организации.

Стратегия ООО «ШарК» связана увеличением мобильности организации, упрощению связи с заказчиками и относится к стратегиям концентрированного роста.

Действия организации не выходят за пределы своей отрасли, то есть она пытается улучшить свое положение на рынке, не меняя отрасли.

В группу стратегий концентрированного роста входят:

- 1) стратегия усиления позиций на рынке;
- 2) стратегия развития рынка;
- 3) стратегия развития продукта.

1. Стратегия усиления позиций на рынке. Сущность этой стратегии заключается в том, чтобы с уже существующими продуктами завоевать лучшие позиции на существующем рынке. Для увеличения доли на рынке необходимо предложить потребителям что-то ценное, что повысит степень удовлетворения и лояльности покупателей.

2. Стратегия развития рынка. Суть данной стратегии состоит в том, чтобы найти новые рынки для уже производимых продуктов и тем самым увеличить объем продаж. В данной стратегии можно выделить ряд основных направлений:

- новые сегменты на том же региональном рынке;
- новые каналы сбыта, или ввести продукт в другую товаропроводящую сеть, которая отличается от существующей;
- территориальная экспансия, то есть выйти на другие регионы страны или на зарубежные рынки.

3. Стратегия развития продукта. Сущность стратегии в том, чтобы добиться роста за счет производства улучшенного или нового товара, реализуемого на том же рынке. В данной стратегии также можно выделить ряд направлений:

- добавить характеристики (за счет улучшения характеристик и увеличение числа функций увеличить объем продаж);
- рационализация гаммы выпускаемого товара;
- разработка товаров нового поколения;
- улучшение качества товаров.

Стратегия ООО «ШарК» - усиление позиций на рынке.

Появление автотранспортного средства у предприятия обеспечит бесперебойное и быстрое движение документации для заказчиков, специалистов организации до различных инстанций и до заказчиков, повысит деловую репутацию предприятия, позволит быстрее находить новых клиентов за счет мобильности директора и менеджера по продажам ( можно организовать намного больше личных встреч).

## 2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### ООО «ШарК»

Анализ финансово-экономического состояния предприятия проводится с помощью совокупности методов и рабочих приемов (методологии), позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями.

Анализ абсолютных показателей - это изучение данных, представленных в бухгалтерской отчетности: определение состава имущества предприятия, структуры финансовых вложений, источников формирования собственного капитала, оценка размера заемных средств, объема выручки от продаж, размера прибыли и другое.

Горизонтальный (временной) анализ - это сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, что позволяет выявить тенденции изменения статей баланса или их групп и на основании этого исчислить базисные темпы роста (прироста).

Вертикальный (структурный) анализ проводится в целях определения структуры итоговых финансовых показателей, то есть выявления удельного веса отдельных статей отчетности в общем, итоговом показателе (выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом)[13].

Трендовый (динамический) анализ основан на сравнении каждой позиции отчетности за ряд лет и определении тренда, то есть основной тенденции динамики показателя без учета случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда проводится перспективный, прогнозный анализ.

Ведущим методом анализа финансово-экономического состояния является расчет финансовых (аналитических) коэффициентов, необходимый различным группам пользователей: акционерам, аналитикам, менеджерам, кредиторам и др. Анализ таких коэффициентов (относительных показателей) - это расчет

соотношении между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение их взаимосвязей.

Известны десятки относительных показателей, но для удобства пользования они объединены в несколько групп: ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, интенсивности использования ресурсов, деловой активности, характеристики структуры имущества.

Информационной базой для проведения анализа финансово-экономического состояния предприятия служит бухгалтерская отчетность.

Финансовая бухгалтерская отчетность состоит из нескольких образующих единое целое отчетных документов:

- бухгалтерского баланса, форма №1;
- отчета о прибылях и убытках, форма №2;
- отчета о движении капитала, форма №3;
- отчета о движении денежных средств, форма №4;
- приложения к бухгалтерскому балансу, форма №5.

Для анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «ШарК» были использованы годовые бухгалтерские отчеты: за 2016 год, 2017 год, 2018 год.

Структура анализа финансово-экономического состояния предприятия состоит из оценки шести основных блок-параметров:

- основных показателей деятельности;
- состава и структуры баланса;
- финансовой устойчивости предприятия;
- ликвидности и платежеспособности предприятия;
- рентабельности;
- деловой активности.

Реализация этих блоков дает наиболее точную и объективную картину текущего экономического состояния предприятия.

## 2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «ШарК»

Анализ основных показателей деятельности имеет первостепенное значение для широкого круга пользователей. Основой для анализа основных показателей деятельности предприятия является его бухгалтерская отчетность.

Анализ основных показателей деятельности приведен в таблицах 2.1. и 2.2.

Таблица 2.1 – Основные показатели деятельности ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

В тыс.руб

Основные показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменение		
				2017/2016	2018/2017	2018/2016
Выручка	4456	6471	8617	2015	2146	4161
Себестоимость продаж	1172	2263	6051	1091	3788	4879
Прибыль (убыток) от продаж	746	981	2566	235	1585	1820
Чистая прибыль (убыток)	676	925	2402	249	1477	1726

Таблица 2.2 – Темп роста основных показателей деятельности ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

Основные показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста		
				2017/2016	2018/2017	2018/2016
				тыс.руб.		
Выручка	4456	6471	8617	145,22	133,16	193,38
Себестоимость продаж	1172	2263	6051	193,09	267,39	516,3
Прибыль (убыток) от продаж	746	981	2566	131,5	261,57	343,97
Чистая прибыль (убыток)	676	925	2402	136,83	259,68	355,33

Графическая интерпретация данной таблицы приведена на рисунке 2.1.

В 2018 году по сравнению с 2017 годом выручка ООО «ШарК» увеличилась на 2146 тыс.руб. или на 133,16%, а по сравнению с 2016 годом увеличилась на 4161 тыс.руб. или на 193,38 % и составила 8617 тыс.руб..

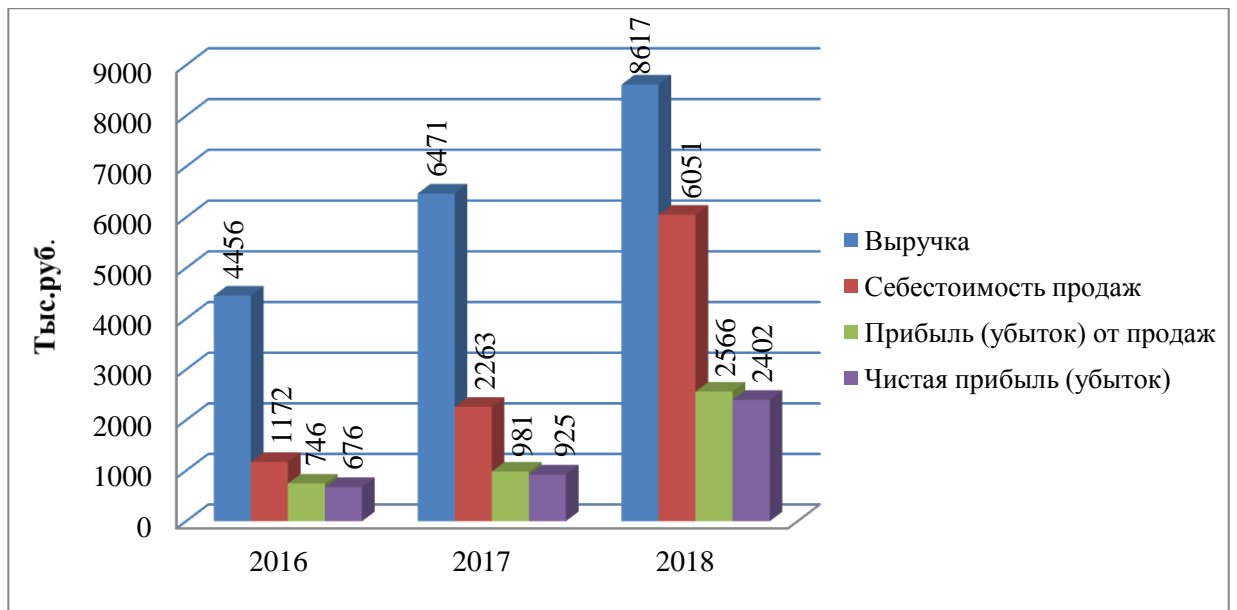


Рисунок 2.1 – Динамика основных показателей деятельности ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

В 2018 году по сравнению с 2017 годом выручка ООО «ШарК» увеличилась на 2146 тыс.руб. или на 133,16%, а по сравнению с 2016 годом увеличилась на 4161 тыс.руб. или на 193,38 % и составила 8617 тыс.руб..

В свою очередь, в 2018 году себестоимость продаж увеличилась на 3788 тыс.руб. или на 267,39% по сравнению с 2017 годом и на 4879 тыс.руб. или на 516,30% по сравнению с 2016 годом, и составила 6051 тыс.руб..

В целом чистая прибыль ООО «ШарК» в 2018 году увеличилась на 1477 тыс. рублей или на 259,68% по сравнению с 2017 годом и на 1726 тыс.руб. или на 355,33% по сравнению с 2016 годом, и составила 2402 тыс.руб.. В значительной степени за счет увеличения объемов реализации и снижения управленческих расходов.

Темпы роста себестоимости превышают темпы роста выручки, что можно рассматривать как отрицательную тенденцию развития предприятия. Прибыль увеличивается, но не благодаря уменьшению темпов роста себестоимости продукции.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом выручка ООО «ШарК» увеличилась на 2015 тыс.руб. или на 145,22 %.

В свою очередь, в 2017 году себестоимость продаж увеличилась на 1091 тыс.руб. или на 193,09 % по сравнению с 2016 годом.

В целом чистая прибыль ООО «ШарК» выросла на 249 тыс.руб. или на 136,83 % по сравнению с 2016 годом в значительной степени за счет увеличения объемов реализации. Данный фактор можно рассматривать как положительную тенденцию развития предприятия.

Рассчитаем удельный вес себестоимости в выручке (УВ(С)в) и представим его в таблице 2.3:

- Удельный вес себестоимости в выручке (УВ(С)в):

$$\text{УВ(С)в} = (C/V) * 100\%, \quad (1)$$

где С – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;

В – выручка (нетто) от продаж.

Таблица 2. 3 – Удельный вес себестоимости в выручке ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

Основные показатели	2016 г.		2017 г.		2018 г.		Изменение		
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Выручка	4456		6471		8617				
Себестоимость продаж	1172	26,3	2263	36,52	6051	70,22	10,22	33,7	43,92

На рисунке 2.2 представлен удельный вес себестоимости в выручке за 2016 -2018 г.г.

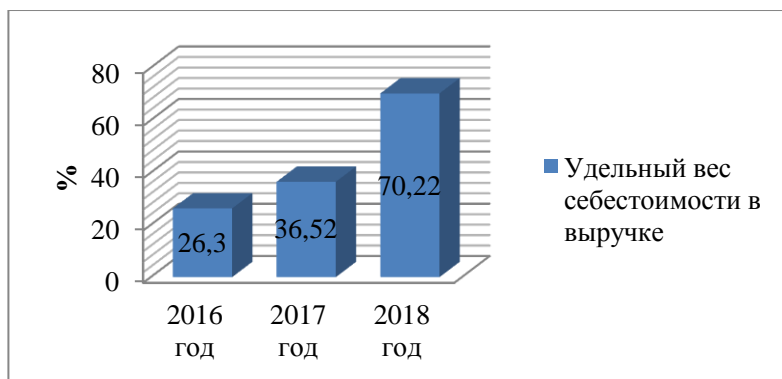


Рисунок 2.2 – Динамика удельного веса себестоимости в выручке ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

В 2018 году по сравнению с 2017 годом удельный вес себестоимости в выручке увеличился на 33,7 %, а по сравнению с 2016 годом на 43,92 %, что можно рассматривать как отрицательную тенденцию развития предприятия. В 2017 году по сравнению с 2016 годом удельный вес себестоимости в выручке увеличился на 10,22%, что рассматривается как отрицательная тенденция развития предприятия.

## 2.2 Анализ состава и структуры баланса ООО «ШарК»

Фундаментальной составляющей анализа финансово-экономического состояния предприятия является общая характеристика состава и структуры актива (имущества) и пассива (обязательств) баланса. Анализ актива баланса дает возможность установить основные показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия:

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

С помощью горизонтального (временного) и вертикального (структурного) анализа можно получить наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре актива, а также динамике этих изменений [11].

Далее охарактеризуем изменение мобильной и иммобилизованной частей имущества предприятия. В этом случае учитываем два критерия:

- финансовый - более предпочтителен рост мобильной части оборотных средств (имущества);
- производственный - нужно иметь достаточный минимум внеоборотных активов.

Оценка динамики имущества внеоборотных и оборотных активов ООО «ШарК» приведена в таблицах 2.4 и 2.5.



Таблица 2.4 – Актив бухгалтерского баланса ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-
Оборотные активы	1233	100	2241	100	4056	100
Итого	1233	100	2241	100	4056	100

Таблица 2.5 – Изменения актива бухгалтерского баланса ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

	Изменение					
	2017/2016		2018/2017		2018/2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы	-	-	-	-	-	-
Оборотные активы	1008	0	1815	0	2823	0
Итого	1008	-	1815	-	2823	-

Динамика изменения активов ООО «ШарК» 2016-2018 гг. представлена на рисунке 2.3.

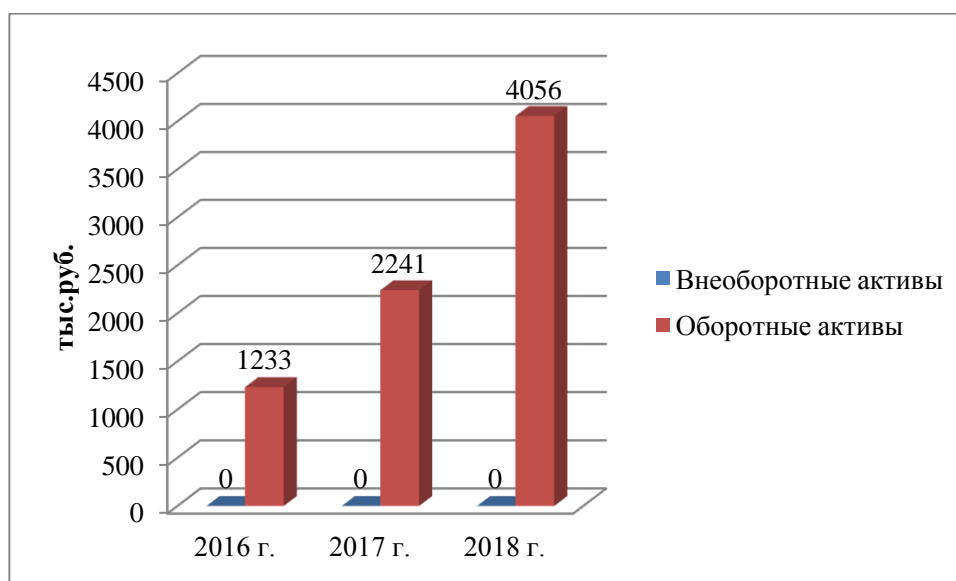


Рисунок 2.3 – Динамика изменения активов ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

На конец 2018, 2017, 2016 годов внеоборотные активы составили 0 тыс.руб. и не претерпевали никаких изменений. При этом в 2018 году оборотные активы составили 4056тыс.руб., а их удельный вес составил 100 %. Всего активы на конец 2018 года равны 4056тыс.руб., произошло увеличение на 1815тыс.руб. по сравнению с 2017 годом и на 2823 по сравнению с 2016 годом.

В 2017 году оборотные активы составили 2241тыс.руб., их удельный вес составил 100 % и увеличились на 1008тыс.руб. по сравнению с 2016 годом.

Более предпочтительным является рост оборотных активов, так как именно они приносят прибыль, в этом и находит свое выражение финансовый критерий. Однако необходимо учитывать и производственный критерий, то есть иметь достаточное количество внеоборотных активов. Что в ООО «ШарК» как раз отсутствует.

Оборотные средства обеспечивают непрерывность производственного процесса. Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Проанализируем состав и структуру мобильной части имущества (оборотные активы) в таблице 2.6 и 2.7.

Таблица 2.6 – Оборотные активы бухгалтерского баланса ООО «ШарК»  
в 2016-2018 гг.

	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	145	11,76	30	1,34	146	3,6
Дебиторская задолженность	898	72,83	1596	71,22	2506	61,79
Денежные средства и денежные эквиваленты	190	15,41	612	27,31	1403	34,59
Прочие оборотные активы	-	-	3	0,13	-	-
Итого	1233	100	2241	100	4056	100

Таблица 2.7 – Изменения оборотные активы бухгалтерского баланса  
ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

	Изменение					
	2017/2016		2018/2016		2018/2017	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%.
Запасы	-115	-10,42	1	-8,16	116	2,26
Дебиторская задолженность	698	-1,61	1608	-11,04	910	-9,43
Денежные средства и денежные эквиваленты	422	11,9	1213	19,18	791	7,28
Прочие оборотные активы	3	0,13	-	-	-	-
Итого	1008	-	2823	-	1815	-

Графическая интерпретация динамики оборотных активов ООО «ШарК» в 2016 – 2018 г.г. представлена на рисунке 2.4.

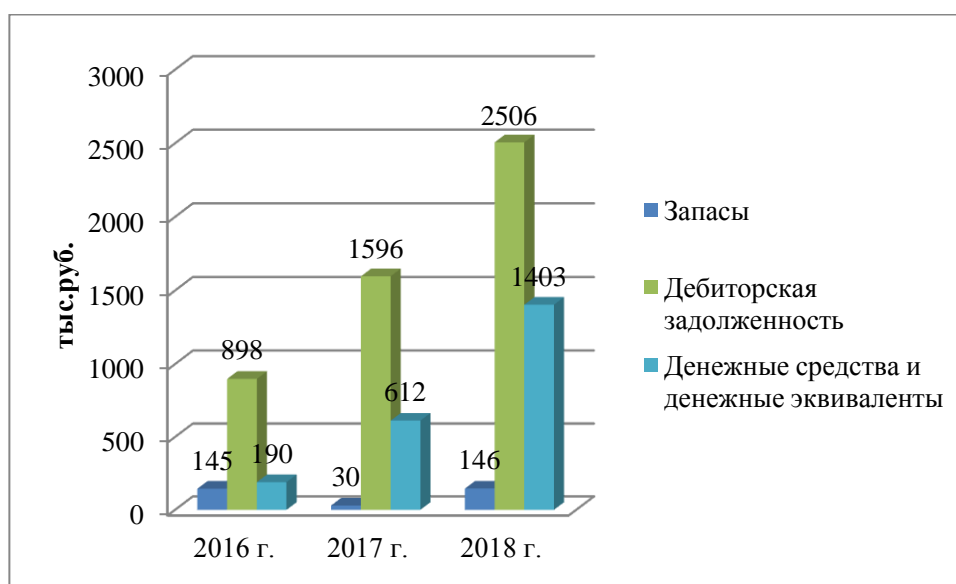


Рисунок 2.4 – Динамика изменения оборотных активов ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

На конец 2018 года запасы составили 146 тыс.руб., то есть произошло увеличение на 116 тыс.руб. по сравнению с 2017 годом и на 1 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом. На конец 2018 года наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает дебиторская задолженность – 61,79%.

Она увеличилась на 910 тыс.руб. по сравнению с 2017 годом и на 1608 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом, и составила 2506 тыс.руб.

На конец 2017 года запасы составили 30 тыс.руб., то есть произошло уменьшение на 115 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом. На конец 2017 года наибольший удельный вес в структуре оборотных средств занимает дебиторская задолженность – 71,22% .

Анализируя структуру оборотных активов ООО «ШарК» можно сделать следующий вывод: за рассматриваемый период возросла дебиторская задолженность, что является неблагоприятным фактором и может вызвать в дальнейшем проблему неплатежей.

#### Оценка динамики имущества предприятия

На основе показателей "Отчета о прибылях и убытках" и данных баланса определяется золотое правило экономики, которое отражается следующим неравенством:

$$I_I > I_B > I_A > 100\% \quad (2)$$

Прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации и имущества предприятия. Это означает, что издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы предприятия использоваться более эффективно.

Общая оценка динамики - индекс изменения активов определяется по формуле:

$$I_A = \frac{A_1}{A_0} \cdot 100\% \quad (3)$$

где  $A_0$  - сумма итогов I и II разделов актива баланса за рассматриваемый период;

$A_1$  - сумма итогов I и II разделов актива баланса за аналогичный период предыдущего года.

Оценка количественного результата - индекс объема производства определяется следующим образом:

$$I_B = \frac{B_1}{B_0} \cdot 100\% , \quad (4)$$

где  $B_0$  – выручка от реализации продукции (работ, услуг) за рассматриваемый период;

$B_1$  – выручка от реализации продукции (работ, услуг) за аналогичный период предыдущего года[13].

Далее определяется индекс изменения прибыли:

$$I_{\Pi} = \frac{\Pi_1}{\Pi_0} \cdot 100\% , \quad (5)$$

где  $\Pi_0$  – прибыль за рассматриваемый период;

$\Pi_1$  – прибыль за аналогичный период предыдущего года.

Проведем оценку динамики имущества ООО «Шарк» за 2016-2018 гг. в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Оценка динамики имущества ООО «Шарк» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016	2017	2018
Активы, тыс.руб.	1233	2241	4056
Выручка, тыс.руб.	4456	6471	8617
Прибыль, тыс.руб.	676	925	2402
Индекс динамики имущества, $J_a$ , %	-	55,02	55,25
Индекс динамики объема производства, $J_q$ , %	-	68,86	133,16
Индекс изменения прибыли от реализации, $J_n$ , %	-	73,08	38,51

Активы ООО «Шарк» в 2016 году составили 1233 тыс. руб., в 2017 году – 2241 тыс.руб., в 2018 году – 4056 тыс.руб. Выручка в 2016 году составила 4456 тыс.руб., в 2017 году – 6471 тыс.руб., в 2018 году- 8617 тыс.руб. Прибыль в 2016 году составила 676 тыс.руб., в 2017 году – 925 тыс.руб., в 2018 году – 2402 тыс.руб.

Индекс динамики имущества в 2017 году составил 55,02%, в 2018 году - 55,25. Индекс динамики объема производства в 2017 году 68,86%, а в 2018 году - 133,16. Индекс изменения прибыли от реализации в 2017 году составил 73,08 %, а в 2018 году - 38,51%.

Графическая интерпретация динамики оценки динамики имущества ООО «ШарК» в 2016 – 2018 г.г. представлена на рисунке 2.5.

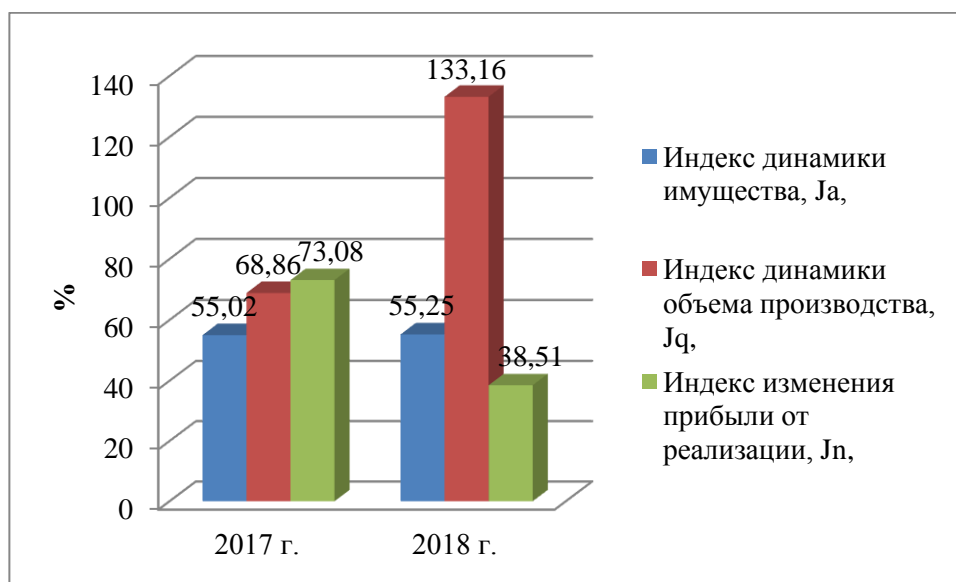


Рисунок 2.5 – Динамика оценки динамики имущества ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

Таким образом, имеем, что для 2018 года «золотое правило» не выполняется:  $I_{\bar{I}} < I_A < I_B > 100\%$  темп роста прибыли меньше темпа роста выручки, что говорит о больших издержках производства.

Для 2017 года «золотое правило экономики» выполняется:  $I_{\bar{I}} > I_B > I_A > 100\%$ . Это указывает на то, что на предприятии ресурсы предприятия используются эффективно.

Для общей оценки имущественного потенциала предприятия проводится анализ динамики состава и структуры обязательств (пассива) баланса. Эти позиции рассматриваются на данных бухгалтерской отчетности.

Оценка динамики и структуры обязательств с точки зрения его собственной и заемной частей ООО «ШарК» приведена в таблице 2.9 и 2.10.

Таблица 2.9–Пассив бухгалтерского баланса ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственный капитал (III)	413	33,5	1307	58,32	3691	91
Заемный капитал (IV+V)	820	66,5	934	41,68	365	9
Итого	1233	100	2241	100	4056	100

Таблица 2.10 – Изменения пассива бухгалтерского баланса ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

	Изменение					
	2017/2016		2018/2017		2018/2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственный капитал (III)	894	24,82	2384	32,68	3278	57,5
Заемный капитал (IV+V)	114	-24,82	-569	-32,68	-455	-57,5
Итого	1008	-	1815	-	2823	-

Динамика пассива баланса ООО «ШарК» за 2016 – 2018 г.г. представлена на рисунке 2.6.

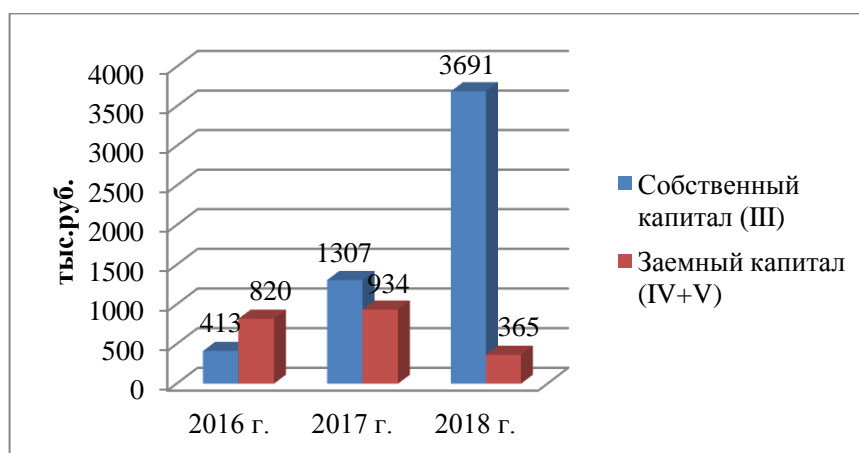


Рисунок 2.6 – Динамика пассива баланса ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

На конец 2018 года собственный капитал ООО «ШарК» составил 3691 тыс.руб., удельный вес в общих обязательствах предприятия составил 91 %, собственный капитал увеличился на 3278 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом и на 2384 тыс.руб. по сравнению с 2017 годом. В 2017 году собственный капитал увеличился на 894 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом.

Увеличение удельного веса собственных средств за анализируемый период является положительным моментом, способствующим росту финансовой устойчивости предприятия, так как у него увеличивается возможность в случае необходимости покрыть все обязательства собственными средствами[4].

Кроме того, в условиях крайней нестабильности российской экономики, высоких процентных ставок и низкой экономической рентабельности, в настоящее время необходимое условие возникновения эффекта финансового рычага часто отсутствует, а потому положительно оценивается такая структура финансирования активов, при которой собственный капитал занимает не менее 50 % в стоимости имущества, что обеспечивает необходимую степень финансовой устойчивости организации в глазах постоянных и потенциальных инвесторов и контрагентов.

Таким образом, структуру и динамику источников формирования имущества предприятия ООО «ШарК» можно оценить положительно.

На конец 2018 заемный капитал ООО «ШарК» уменьшился на 455 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом и на 569 тыс.руб. по сравнению с 2017 годом, и составил 365 тыс.руб., удельный вес в общих обязательствах предприятия – 9%.

В 2017 году заемный капитал увеличился на 114 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом.

В таблице 2.11 и 2.12 проанализируем состав и структуру собственного и заемного капитала, соотношение между долгосрочными и краткосрочными заемными средствами и соотношение между элементами краткосрочных заемных средств.



Таблица 2.11 – Состав и структура собственного капитала ООО «ШарК»

в 2016-2018 гг.

	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Уставный капитал	10	2,42	10	0,77	10	0,27
Нераспределенная прибыль	403	97,58	1297	99,23	3681	99,73
Итого	413	100	1307	100	3691	100

Таблица 2.12 – Изменения состава и структуры собственного капитала

ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

	Изменение					
	2017/2016		2018/2017		2018/2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Уставный капитал	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	894	1,65	2384	0,5	3278	2,15
Итого	894	-	2384	-	3278	-

Динамика изменений состава и структуры собственного капитала ООО «ШарК» за 2016 – 2018 гг. представлена на рисунке 2.7.

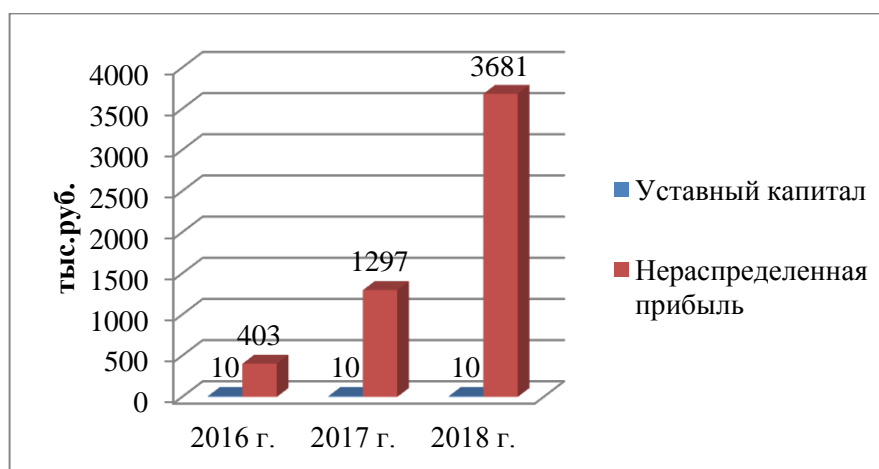


Рисунок 2.7 – Динамика изменений состава и структуры собственного капитала ООО «ШарК» за 2016 – 2018 гг.

Увеличение собственного капитала вызвано увеличением нераспределенной прибыли. Уставный капитал за отчетный период не изменился.

В 2018 году удельный вес нераспределенной прибыли в структуре собственного капитала равен 99,73 %. Уставный капитал занимает менее 1 %.

Нераспределённая прибыль в 2018 году увеличилась на 2384 тыс.руб. по сравнению с 2017 годом и на 3278 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом. Такое увеличение нераспределенной прибыли является результатом более эффективной работы предприятия.

Проведем анализ динамики в составе и структуре заемной части обязательств предприятия.

Анализ состава и структуры заемных средств ООО «ШарК» за 2016-2018 гг. приведены в таблице 2.13 и 2.14.

Таблица 2.13 – Состав и структура заемного капитала ООО «ШарК»  
в 2016-2018 гг.

	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства	820	100	934	100	365	100
Итого	820	100	934	100	365	100

Таблица 2.14 – Изменения состава и структуры заемного капитала ООО «ШарК»  
в 2016-2018 гг.

	Изменение					
	2017/2016		2018/2017		2018/2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Долгосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные обязательства	114	0	-569	0	251	0
Итого	114	-	-569	-	251	-

Динамика изменений состава и структуры заемного капитала ООО «ШарК» за 2016 – 2018 гг. представлена на рисунке 2.8.

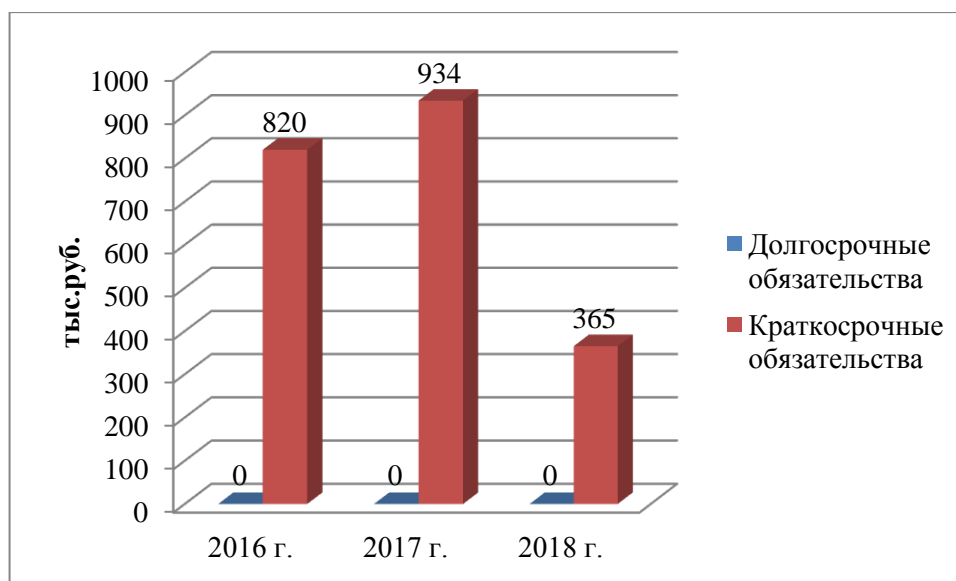


Рисунок 2.8 – Динамика изменений состава и структуры заемного капитала ООО «ШарК» за 2016 – 2018 гг.

Наибольший удельный вес в общей структуре заемных средств на конец 2016-2018 гг. занимают краткосрочные обязательства (100 %).

В 2018 году краткосрочные обязательства увеличились на 251 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом и уменьшились на 569 тыс.руб. по сравнению с 2017 годом. В 2017 году краткосрочные обязательства увеличились на 114 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом.

Анализ таблиц 2.13 и 2.14 и рисунка 2.7 позволяют сделать вывод о том, что размер заемных средств сильно варьируется. Их рост осуществляется за счет роста суммы краткосрочных обязательств.

В ООО «ШарК» отсутствуют долгосрочные обязательства, хотя повышение их удельного веса оценивается позитивно, поскольку они являются одним из источников финансирования развития и модернизации материально-технической базы хозяйствующих субъектов. Долгосрочные обязательства являются преимущественно источником формирования внеоборотных активов, таким образом, необходимость их привлечения возникает только в случае

осуществления значительных инвестиций при дефиците собственного капитала для их финансирования.

Преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств является негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости. Но следует отметить, что в 2018 году наблюдалась позитивная тенденция изменения структуры заемных средств: краткосрочные обязательства уменьшились на 569 тыс. руб.

Проанализируем состав и структуру краткосрочных обязательств в таблицах 2.15 и 2.16.

Таблица 2.15 – Состав и структура краткосрочных обязательств ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Заемные средства	264	32,2	264	28,27	0	0
Кредиторская задолженность	556	67,8	614	65,73	365	100
Доходы будущих периодов	0	0	56	6	0	0
Итого	820	100	934	100	365	100

Таблица 2.16 – Изменения состава и структуры краткосрочных обязательств ООО «ШарК» в 2016-2018 гг.

	Изменение					
	2017/2016		2018/2017		2018/2016	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Заемные средства	0	0	-264	-28,27	-264	-32,2
Кредиторская задолженность	58	-2,07	-249	34,27	-191	32,2
Доходы будущих периодов	56	6	-56	-6	0	0
Итого	114	-	-569	-	-455	-

Динамика изменений состава и структуры краткосрочных обязательств ООО «ШарК» за 2016 – 2018 гг. представлена на рисунке 2.9.

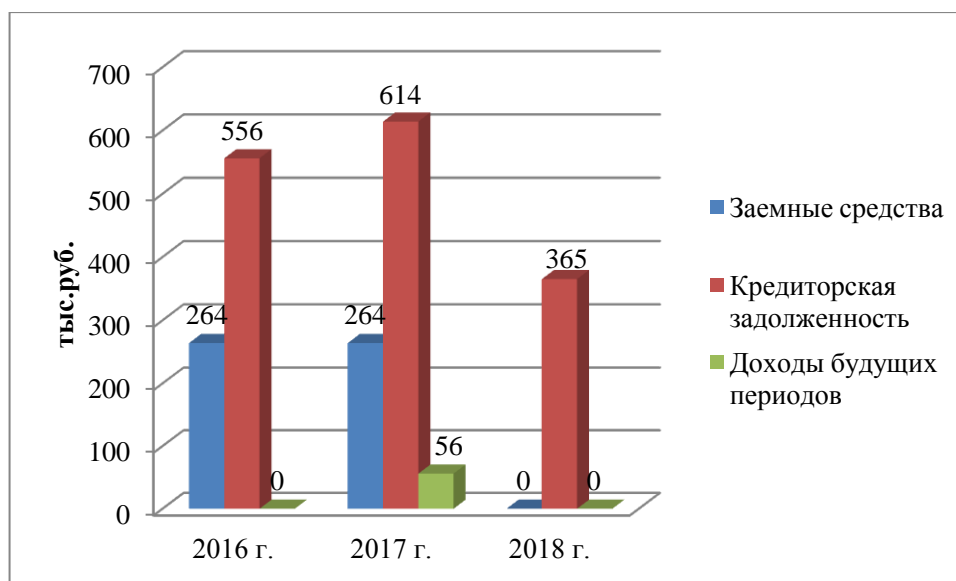


Рисунок 2.9 – Динамика изменений состава и структуры краткосрочных обязательств ООО «ШарК» за 2016 – 2018 гг.

В структуре краткосрочных обязательств кредиторская задолженность на конец 2018 года уменьшалась на 191 тыс.руб., по сравнению с 2016 годом и на 249 тыс.руб. по сравнению с 2017 годом, и составила 365 тыс.руб.

В 2017 году кредиторская задолженность увеличилась на 58 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом.

Наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательств ООО «ШарК» занимает кредиторская задолженность, на конец 2018 года -100%, на конец 2017 года – 65,73, на конец 2016 года – 67,8 %.

Заемные средства в 2016-2017 гг. составили 264 тыс.руб., в 2018 году полностью погасились. Доходы будущих периодов в 2017 году составили 56 тыс.руб., что составляет 6 % в общей структуре краткосрочных обязательств. В 2016 и 2018 годах доходов будущих периодов не было.

Уменьшение кредиторской задолженности является положительной тенденцией развития предприятия, что и наблюдается на конец отчетного периода.

## 2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия.

### 2.3.1 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

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

#### 1. Наличие собственных оборотных средств.

Определяется как разница величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений (внеоборотных активов):

$$E_c = I_c - F, \quad (6)$$

где  $E_c$  – наличие собственных оборотных средств;

$I_c$  – источники собственных средств (итог разд. III «Капитал и резервы»);

$F$  – основные средства и вложения (итог разд. I баланса «Внеоборотные активы»).

2. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат.

Определяется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

$$E_T = E_c + K_T = (I_c + K_T) - F, \quad (7)$$

где  $E_T$  – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

$K_T$  – долгосрочные кредиты и заемные средства (итог разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

3. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат.

Рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

$$E_{\Sigma} = E_T + K_t = (E_c + K_T + K_t) - F, \quad (8)$$

где  $E_{\Sigma}$  – общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат;

$K_t$  – краткосрочные кредиты и займы (ст р. 610, 621, 627 разд.V баланса «Краткосрочные обязательства»).

На основе этих трех показателей, которые формируют запасы и затраты для производственной деятельности, рассчитываются величины, дающие оценку размера источников для покрытия запасов и затрат:

- 1) излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (9)$$

где  $Z$  – запасы и затраты (стр. 210 + стр. 220 разд. II баланса «Оборотные активы»);

- 2) излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат

$$\pm E_T = E_T - Z = (E_c + K_T) - Z; \quad (10)$$

- 3) излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат

$$\pm E_{\Sigma} = E_{\Sigma} - Z = (E_c + K_T + K_t) - Z \quad (11)$$

Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования ( $\pm E_c$ ;  $\pm E_T$ ;  $\pm E_{\Sigma}$ ) являются базой для классификации финансового положения предприятия по степени устойчивости [17].

Выделяются четыре основных типа финансовой устойчивости предприятия (таблица 2.17):

Абсолютная устойчивость показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредитов. Такая ситуация относится к крайнему типу финансовой устойчивости и на практике встречается довольно редко. Однако ее нельзя

рассматривать как идеальную, так как предприятие не использует внешние источники финансирования в своей хозяйственной деятельности.

Нормальная устойчивость – предприятие оптимально использует собственные и кредитные ресурсы.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности: предприятие вынуждено привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее еще имеются возможности для улучшения ситуации.

Кризисное финансовое состояние – это грань банкротства: наличие просроченных кредиторской и дебиторской задолженностей и неспособность погасить их в срок. В рыночной экономике при неоднократном повторении такого положения предприятию грозит объявление банкротства.

Таблица 2.17 – Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Определяющие условия	Используемые источники покрытия затрат	Краткая характеристика
1. Абсолютная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_t \geq 0 \\ \pm E_{\Sigma} \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства	Высокая платежеспособность; предприятие не зависит от кредиторов
2. Нормальная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_t \geq 0 \\ \pm E_{\Sigma} \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты	Нормальная платежеспособность; эффективное использование заемных средств
3. Неустойчивое финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_t < 0 \\ \pm E_{\Sigma} \geq 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Нарушение платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации
4. Кризисное финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_t < 0 \\ \pm E_{\Sigma} < 0 \end{cases}$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	Неплатежеспособность предприятия; грань банкротства

Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «ШарК» за 2016-2018 гг. представлены в таблице 2.18 и 2.1.



Таблица 2.18 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости ООО «ШарК»  
за 2016-2018 гг.

В тыс.руб.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Собственные оборотные средства, $E_c$	413	1307	3691
Собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники, $E_T$	413	1307	3691
Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат, $E_\Sigma$	1233	2241	4056
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств, $\pm E_c$	+268	+1277	+3545
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников, $\pm E_T$	+268	+1277	+3545
Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат, $\pm E_\Sigma$	+1088	+2211	+391

Таблица 2.19 – Определение финансовой устойчивости ООО «ШарК»  
за 2016-2018 гг.

Тип финансовой устойчивости	Определяющие условия	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Абсолютная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c \geq 0 \\ \pm E_T \geq 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	$+268 > 0$ $+268 > 0$ $+1088 > 0$	$+1277 > 0$ $+1277 > 0$ $+2211 > 0$	$+3545 > 0$ $+3545 > 0$ $+3910 > 0$
2. Нормальная финансовая устойчивость	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T \geq 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	$+268 > 0$ $+268 > 0$ $+1088 > 0$	$+1277 > 0$ $+1277 > 0$ $+2211 > 0$	$+3545 > 0$ $+3545 > 0$ $+3910 > 0$
3. Неустойчивое финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T < 0 \\ \pm E_\Sigma \geq 0 \end{cases}$	$+268 > 0$ $+268 > 0$ $+1088 > 0$	$+1277 > 0$ $+1277 > 0$ $+2211 > 0$	$+3545 > 0$ $+3545 > 0$ $+3910 > 0$
4. Кризисное финансовое состояние	$\begin{cases} \pm E_c < 0 \\ \pm E_T < 0 \\ \pm E_\Sigma < 0 \end{cases}$	$+268 > 0$ $+268 > 0$ $+1088 > 0$	$+1277 > 0$ $+1277 > 0$ $+2211 > 0$	$+3545 > 0$ $+3545 > 0$ $+3910 > 0$

На конец 2016, 2017 и 2018 годов ООО «ШарК» имело устойчивое финансовое состояние, так как  $\pm E_c > 0$ ,  $\pm E_t > 0$ ,  $\pm E_\Sigma \geq 0$ . Запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредиторов.

### 2.3.2 Относительные показатели финансовой устойчивости

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости могут быть использованы коэффициенты, приведенные в таблице 2.20.

Таблица 2.20 – Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости предприятия

Коэффициент	Что показывает	Как рассчитывается	Комментарий
1 Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $K_3/c$	Сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств	$K_3/c = (K_T + K_i) / ИС$ – отношение всех обязательств к собственным средствам $K_3c = (\text{стр. 1500} + \text{стр. 1400}) / \text{стр. 1300}$	$K_3/c < 0,7$ . Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности)
2 Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств $K_d/k$	Сколько долгосрочных обязательств приходится на 1 руб. краткосрочных	$K_d/k = K_T / K_t$ – отношение долгосрочных обязательств к краткосрочным	Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений
3 Коэффициент маневренности $K_m$	Способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников	$K_m = EC / ИС = (ИС - F) / ИС$ – отношение собственных оборотных средств к общей величине собственных средств предприятия $K_m = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1300}$	$K_m = 0,2 \dots 0,5$ . Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия

Продолжение таблицы 2.20

4 Коэффициент обеспеченности собственными средствами $K_o$	Наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности предприятия	$K_o = EC/Ra$ – отношение собственных оборотных средств к общей величине оборотных средств предприятия $K_o = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1200}$	$K_o \geq 0,1$ . Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики.
<p>Обозначения:</p> <p>F – основные средства и вложения;</p> <p>Ra – общая величина оборотных средств предприятия;</p> <p>Ис – общая величина собственных средств предприятия;</p> <p>Ec – величина собственных оборотных средств предприятия;</p> <p>Kт – долгосрочные кредиты и займы;</p> <p>Kт – краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность.</p>			

Приведем значения данных коэффициентов для ООО «ШарК» в таблице 2.21.

Таблица 2.21 – Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «ШарК» за 2016-2018 гг.

Показатель	Нормативное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств $Kз/с$	$< 0,7$	2	0,7	0,1
Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств $Kд/к$	Чем выше показатель, тем меньше текущих финансовых затруднений	0	0	0
Коэффициент маневренности $K_m$	0,2 ... 0,5.	1	1	1
Коэффициент обеспеченности собственными средствами $K_o$	$\geq 0,1$	0,33	0,58	0,91

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ШарК» за 2016 – 2018 гг. представлена на рисунке 2.10.

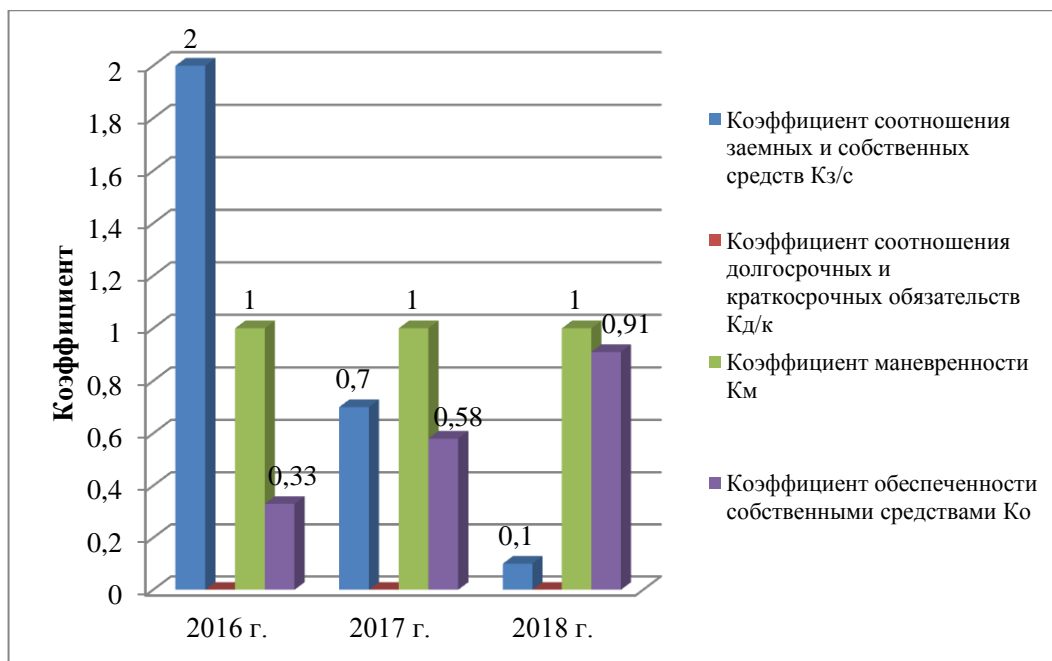


Рисунок 2.10 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ШарК» за 2016-2018 гг.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «ШарК» привел к следующим результатам:

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (плечо финансового рычага), показывающий, сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль вложенных в активы собственных средств, находится в пределах нормативного значения в 2017 и 2018 гг., а в 2016 году идет превышение значения коэффициента, т.е.  $K_{зс} > 0,7$  сигнализирует о том, что финансовая устойчивость предприятия вызывает сомнение.. А достаточно низкое значение данного показателя позволяет судить о высокой степени автономности предприятия.

Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных обязательств показывает, что предприятие имеет текущие финансовые затруднения.

Коэффициент маневренности превышает рекомендуемое значение в 2016-2018 гг. Возможность финансового маневра колоссальная, т.е. у предприятия не предвидится проблемы в поддержании уровня собственного оборотного капитала и пополнении оборотных средств в случае необходимости за счет собственных источников.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет тенденцию к росту, что говорит о хорошем финансовом состоянии предприятия.

В целом, анализ финансовой устойчивости позволяет сделать вывод о невысокой финансовой стабильности предприятия.

#### 2.4 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

В условиях массовой неплатежеспособности и применения ко многим предприятиям процедур банкротства (признания несостоятельности) объективная и точная оценка финансово-экономического состояния приобретает первостепенное значение.

Главным критерием такой оценки являются показатели платежеспособности и степень ликвидности предприятия.

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера.

Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита.

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[4].

Ликвидность отражает способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы.

Для оценки платежеспособности и ликвидности могут быть использованы следующие приемы:

- структурный анализ изменений активных и пассивных платежей баланса, то есть, анализ ликвидности баланса;
- расчет финансовых коэффициентов ликвидности.

#### 2.4.1 Оценка ликвидности баланса

Ликвидность активов - величина, обратная ликвидности баланса по времени превращения активов в денежные средства. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше его ликвидность.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков, т.е. установление соответствия между активами предприятия и источниками их образования[9].

В зависимости от степени ликвидности активов и срочности оплаты пассивов, баланс разделяется на следующие группы:

Актив:

A1 - наиболее ликвидные активы. Наиболее ликвидные активы включают финансовые вложения (строка 1240 актива баланса) и денежные средства (строка 1250);

A2 - быстрореализуемые активы. Быстрореализуемые активы включают дебиторскую задолженность (строка 1230) и прочие оборотные активы (строка 1260);

A3 - медленно реализуемые активы. Медленно реализуемые активы включают запасы (строка 1210), НДС по приобретенным ценностям (строка 1220), доходные вложения (строка 1160) и долгосрочные финансовые вложения (строка 1170).

A4 - труднореализуемые активы. Для определения величины труднореализуемых активов из общей стоимости внеоборотных активов (строка

1100) необходимо вычесть сумму доходных вложений (строка 1160) и долгосрочных финансовых вложений (строка 1170).

Пассив:

П1 - наиболее краткосрочные обязательства. Наиболее срочные обязательства - это разница между общей суммой краткосрочных обязательств (строка 1500) и суммой краткосрочных займов (строка 1510).

П2 - краткосрочные пассивы - строка 1510.

П3 - долгосрочные пассивы. – строка 1400.

П4 - постоянные пассивы. Статьи разд. III баланса «Капитал и резервы».

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$\begin{cases} A1 \geq П1; \\ A2 \geq П2; \\ A3 \geq П3; \\ A4 \leq П4. \end{cases} \quad (12)$$

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер: его выполнение свидетельствует о наличии у предприятия собственных оборотных средств ( $E_c = I_c - F$ ). Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной[16].

Сопоставление  $A1 - П1$  и  $A2 - П2$  позволяет выявить текущую ликвидность предприятия, что свидетельствует о платежеспособности (неплатежеспособности) в ближайшее время. Сравнение  $A3 - П3$  отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность. Исходные данные для анализа ликвидности баланса приведены в таблице 2.22.

Таблица 2.22 – Исходные данные для анализа ликвидности баланса ООО «ШарК»  
за 2016-2018 гг.

В тыс.руб.

	2016 г.	2017 г.	2018 г.		2016 г.	2017 г.	2018 г.
A <sub>1</sub>	190	612	1403	П <sub>1</sub>	556	670	365
A <sub>2</sub>	898	1599	2506	П <sub>2</sub>	264	264	-
A <sub>3</sub>	145	30	146	П <sub>3</sub>	-	-	-
A <sub>4</sub>	-	-	-	П <sub>4</sub>	413	1307	3691

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2016 года:

$$190 < 556$$

$$898 > 264$$

$$145 > 0$$

$$0 < 413$$

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2017 года:

$$612 < 670$$

$$1599 > 264$$

$$30 > 0$$

$$0 < 1307$$

Проверим условие абсолютной ликвидности на конец 2018 года:

$$1403 > 365$$

$$2506 > 0$$

$$146 > 0$$

$$0 < 3691$$

Условие абсолютной ликвидности выполняется только в 2018 г. За период 2016 - 2017 гг. условие не выполнено, то есть денежных средств предприятию не хватало для покрытия кредиторской задолженности. Проверим условие текущей ликвидности на конец 2016 года:



$$(A1+A2) \geq (П1+П2)$$

$$1088 > 820$$

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2017 года:

$$2211 > 934$$

Проверим условие срочной ликвидности на конец 2018 года:

$$3909 > 365$$

Условие срочной ликвидности за весь анализируемый период 2016 - 2018 гг. не выполняется. Это значит, что предприятие располагает достаточным количеством ликвидных и быстрореализуемых активов для покрытия краткосрочных обязательств.

Проверим условие долгосрочной ликвидности на конец 2016 года:

$$(A3) \geq (П3)$$

$$145 > 0$$

Проверим условие долгосрочной ликвидности на конец 2017 года:

$$30 > 0$$

Проверим условие долгосрочной ликвидности на конец 2018 года:

$$146 > 0$$

Условие долгосрочной ликвидности за весь анализируемый период 2016 - 2018 гг. выполняется. Величина производственных запасов покрывает долгосрочные заемные средства. Данная ситуация объясняется тем, что предприятия не использует долгосрочные кредиты в качестве источника капитала для обеспечения имущества.

#### 2.4.2 Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности

Для оценки платежеспособности предприятия используют три относительных показателя ликвидности, различающиеся набором ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств[15].

Цель расчета - оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных средств и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Коэффициенты, принимаемые для оценки ликвидности предприятия, представлены в таблице 2.23.

Таблица 2.23 – Коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности предприятия

Коэффициент	Что показывает	Как рассчитывается	Комментарий
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) $K_{т.л.}$	Достаточность оборотных средств предприятия, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами	$K_{т.л.} = \frac{(A_1 + A_2 + A_3)}{(П_1 + П_2)}$ <p>Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам</p>	$1 \leq K_{т.л.} \leq 2$ Нижняя граница указывает на то, что оборотных средств должно быть достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении своих средств и неэффективном их использовании
2. Коэффициент критической (срочной) ликвидности $K_{к.л.}$	Прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами	$K_{к.л.} = \frac{(A_1 + A_2)}{(П_1 + П_2)}$ <p>Отношение денежных средств и краткосрочных (финансовых вложений плюс суммы мобильных средств в расчетах с дебиторами к текущим пассивам).</p>	$K_{к.л.} \geq 1$ Низкое значение указывает на необходимость постоянной работы с дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов

Продолжение таблицы 2.23

3. Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{а.л.}$	Какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время. Характеризует платежеспособность предприятия на дату составления баланса	$K_{аб.лик.} = \frac{A_1}{(П_1 + П_2)}$ <p>Отношение наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам</p>	$K_{а.л.} \geq 0,2 \dots 0,5$ Низкое значение указывает на снижение платежеспособности предприятия
--	--	--	--

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности ООО «Шарк» приведены в таблице 2.24.

Таблица 2.24 – Коэффициенты оценки ликвидности ООО «Шарк» за 2016-2018 гг.

Показатель	Нормативное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) $K_{т.л.}$	$1 \geq K_{т.л.} \geq 2$	1,5	2,4	11,11
2. Коэффициент критической (срочной) ликвидности $K_{к.л.}$	$K_{к.л.} \geq 1$	1,32	2,4	10,71
3. Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{а.л.}$	$K_{а.л.} \geq 0,2 \dots 0,5$	0,23	0,7	3,84

Динамика показателей ликвидности ООО «Шарк» за 2016 – 2018 представлена на рисунке 2.11.

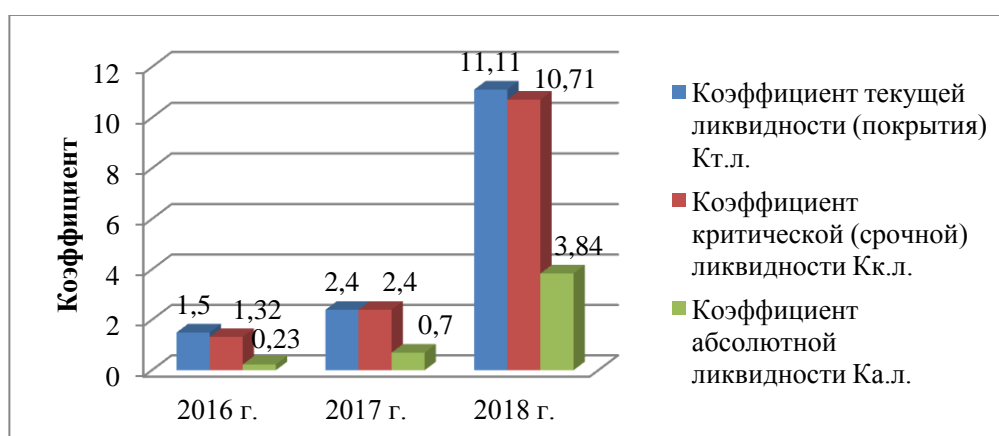


Рисунок 2.11– Динамика показателей ликвидности ООО «Шарк» за 2016 – 2018 гг.

На конец 2016 года коэффициент текущей ликвидности составлял 1,5, поэтому можно судить о том, что у предприятия достаточное количество оборотных средств, которое может быть использовано для погашения своих краткосрочных обязательств. Коэффициент критической (срочной) ликвидности равен 1,32. Это хороший показатель и говорит о том, что у предприятия есть возможность погасить краткосрочные обязательства (кредиты) путем использования только денежных средств и погашения дебиторской задолженности, без того, чтобы расплачиваться товарно-материальными запасами. Коэффициент абсолютной ликвидности составил 0,23, показатель в пределах нормы. Предприятие имеет достаточно собственных средств для погашения кредиторской задолженности перед поставщиками сырья и материалов и выплате кредитов.

На конец 2017 года коэффициент текущей ликвидности составил 2,4, произошло увеличение данного показателя по сравнению с предыдущим. Значение данного показателя немного выше нормы, у предприятия хватает оборотных средств, которые могут быть использованы для погашения своих краткосрочных обязательств. Коэффициент критической (срочной) ликвидности повысился до 2,4. Предприятие может обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму для расчетов. Коэффициент абсолютной ликвидности увеличился и составил 0,7, следовательно, платежеспособность предприятия за отчетный период увеличилась.

На конец 2018 года коэффициент текущей ликвидности составил 11,11, произошло увеличение данного показателя по сравнению с предыдущим периодом. Значение данного показателя намного выше нормы, у предприятия хватает оборотных средств, которые могут быть использованы для погашения своих краткосрочных обязательств, но и превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается нежелательным, поскольку это свидетельствует о нерациональном вложении своих средств и

неэффективном их использовании. Коэффициент критической (срочной) ликвидности увеличился до 10,71. Коэффициент абсолютной ликвидности составил 3,84, следовательно, платежеспособность предприятия за отчетный период увеличилась.

Рассматривая показатели ликвидности, следует иметь в виду, что их величина является довольно условной, так как ликвидность активов и срочность обязательств по бухгалтерскому балансу можно определить весьма приблизительно. Так, ликвидность запасов зависит от их качества (оборачиваемости, доли дефицитных, залежалых материалов и готовой продукции). Ликвидность дебиторской задолженности также зависит от скорости ее оборачиваемости, доли просроченных платежей и нереальных для взыскания. Поэтому радикальное повышение точности оценки ликвидности достигается в ходе внутреннего анализа на основе данных аналитического бухгалтерского учета.

## 2.5 Оценка деловой активности предприятия

Деловую активность предприятия можно представить как систему качественных и количественных критериев.

Качественные критерии – это широта рынков сбыта (внутренних и внешних), репутация предприятия, конкурентоспособность, наличие стабильных поставщиков и потребителей и т. п. Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с критериями других предприятий, аналогичных по сфере приложения капитала.

Количественные критерии деловой активности определяются абсолютными и относительными показателями. Среди абсолютных показателей следует выделить объем реализации произведенной продукции (работ, услуг), прибыль, величину авансированного капитала (активы предприятия).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых). Используемая система показателей деловой активности базируется на данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Это обстоятельство позволяет по данным расчета показателей контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия[1].

Для расчета применяются абсолютные итоговые данные за отчетный период по выручке, прибыли и т. п. Но показатели баланса исчислены на начало и конец периода, т. е. имеют одномоментный характер. Это вносит некоторую неясность в интерпретацию данных расчета. Поэтому при расчете коэффициентов применяются показатели, рассчитанные к усредненным значениям статей баланса. Можно также использовать данные баланса на конец года[4].

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Ооб):

$$\text{Ооб} = V/\text{Раср}, \quad (13)$$

где  $\text{Раср}$  – средняя за период величина оборотных средств.

$V$  - выручка от продажи продукции (работ, услуг);

$$\text{О}_{\text{об}2016} = 4456/972 = 4,58$$

$$\text{О}_{\text{об}2017} = 6471/1737 = 3,73$$

$$\text{О}_{\text{об}2018} = 8617/3148,5 = 2,74$$

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (Омсп):

$$\text{Омсп} = V/Z_{\text{сп}}, \quad (14)$$

где  $Z_{\text{сп}}$  – средняя за период величина запасов и затрат.

$$\text{О}_{\text{м.сп}2016} = 4456/119,5 = 37,29$$

$$\text{О}_{\text{м.сп}2017} = 6471/87,5 = 73,95$$

$$\text{О}_{\text{м.сп}2018} = 8617/88 = 97,92$$

Средний срок оборота материальных оборотных средств (См. сп):

$$\text{См. сп} = 365/\text{Омсп}, \quad (15)$$

$$\text{С}_{\text{м.сп}2016} = 366/37,29 = 9,81 \text{ дня}$$

$$\text{С}_{\text{м.сп}2017} = 365/73,95 = 4,94 \text{ дня}$$

$$C_{\text{м.ср}2018} = 365/97,92 = 3,73 \text{ дня}$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Од/з):

$$\text{Од/з} = V/\text{раср} \quad (16)$$

$$O_{\text{д/з}2016} = 4456/648,5 = 6,87$$

$$O_{\text{д/з}2017} = 6471/1247 = 5,2$$

$$O_{\text{д/з}2018} = 8617/2051 = 4,2$$

где раср – средняя за период дебиторская задолженность.

Средний срок оборота дебиторской задолженности (Сд/з):

$$C_{\text{д/з}} = 365/ \text{Од/з}, \quad (17)$$

$$C_{\text{д/з}2016} = 366/6,87 = 53,28 \text{ дня}$$

$$C_{\text{д/з}2017} = 365/5,2 = 70,19 \text{ дня}$$

$$C_{\text{д/з}2018} = 365/4,2 = 86,9 \text{ дня}$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Ок/з):

$$\text{Ок/з} = V/\text{грср}, \quad (18)$$

где грср – средняя за период кредиторская задолженность.

$$O_{\text{к/з}2016} = 4456/569 = 7,83$$

$$O_{\text{к/з}2017} = 6471/585 = 11,06$$

$$O_{\text{к/з}2018} = 8617/489,5 = 17,6$$

Средний срок оборота кредиторской задолженности (Ск/з):

$$C_{\text{к/з}} = 365/ \text{Ок/з}, \quad (19)$$

$$C_{\text{к/з}2016} = 366/7,83 = 46,74 \text{ дней}$$

$$C_{\text{к/з}2017} = 365/11,06 = 33 \text{ дня}$$

$$C_{\text{к/з}2018} = 365/17,6 = 20,74 \text{ дней}$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (Оск):

$$\text{Оск} = V/\text{Исср}, \quad (20)$$

где Исср – средняя за период величина собственного капитала и резервов.

$$O_{\text{ск/з}2016} = 4456/67 = 66,51$$

$$O_{\text{ск/з}2017} = 6471/860 = 7,52$$

$$O_{ск/2018}=8617/2499 = 3,45$$

Продолжительность операционного цикла (Цо):

$$Цо = C_{д/з} + C_{м. ср}, \quad (21)$$

$$Ц_{о/2016}=9,81+53,28 = 62,09$$

$$Ц_{о/2017}=4,94+70,19 = 75,13$$

$$Ц_{о/2018}=3,73+86,9 = 90,63$$

Продолжительность финансового цикла (Цф):

$$Цф = Цо - C_{к/з}, \quad (22)$$

$$Ц_{ф/2016}=62,09-46,74= 15,35$$

$$Ц_{ф/2017}=75,13-33= 42,13$$

$$Ц_{ф/2018}=90,63-20,74 = 69,89$$

Показатели деловой активности ООО «ШарК» представлены в таблицах 2.25 и 2.26.

Таблица 2.25 – Коэффициенты оборачиваемости ООО «ШарК» за 2016-2018 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Отклонение 2017г./2016г.	Отклонение 2018г./2017г.
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ( $O_{об}$ )	4,58	3,73	2,74	-0,85	-0,99
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств ( $O_{мсп}$ )	37,29	73,95	97,92	36,66	23,97
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ( $O_{д/з}$ )	6,87	5,2	4,2	-1,67	-1
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ( $O_{к/з}$ )	7,83	11,06	17,6	3,23	6,54
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ( $O_{ск}$ )	66,51	7,52	3,45	-58,99	-4,07

Динамика коэффициентов оборачиваемости ООО «ШарК» за 2016 – 2018 гг. представлена на рисунке 2.12.



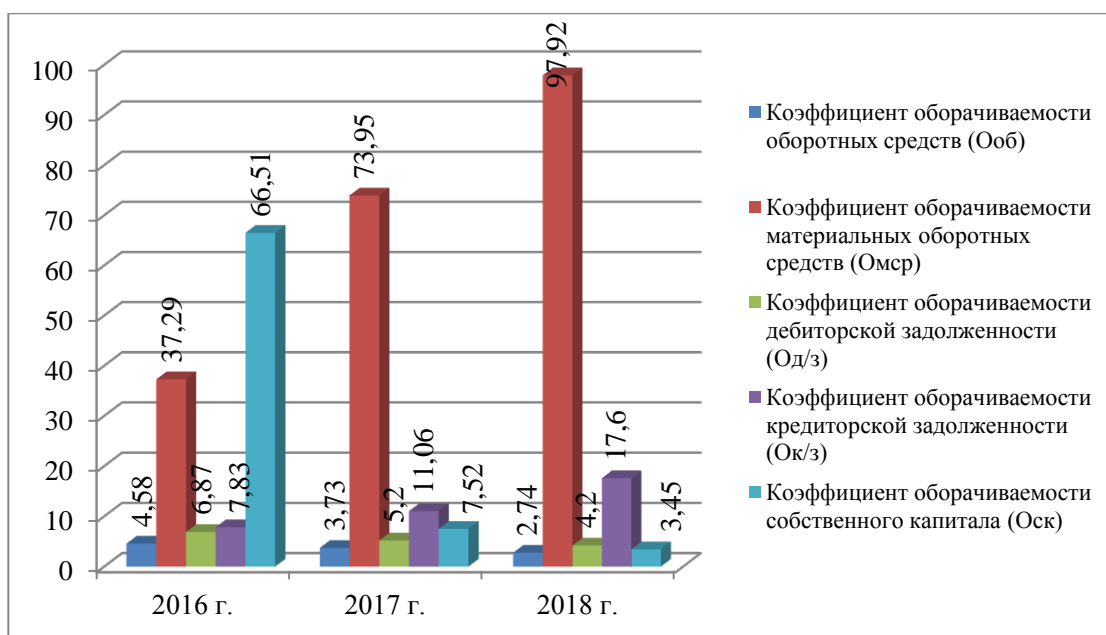


Рисунок 2.12– Динамика коэффициентов оборачиваемости ООО «ШарК» за 2016-2018 гг.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств в 2018 году уменьшился на 0,99 по сравнению с 2017 годом и составил 2,74, данное уменьшение объясняется снижением скорости оборота отдельных видов оборотных средств предприятия.

Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств в 2018 году увеличился на 23,97 по сравнению с 2017 годом и составил 97,92, то есть увеличилась скорость оборота запасов и затрат, число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2018 году уменьшился на 1 по сравнению с 2017 годом и составил 4,2, значит, число оборотов коммерческого кредита за период, предоставляемого предприятием уменьшилось. Следовательно, произошло снижение оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2018 году увеличился на 6,54 по сравнению с 2017 годом и составил 17,6. Увеличение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала в 2018 году уменьшился на 4,07 по сравнению с 2017 годом и составил 3,45. Снижение в динамике означает уменьшение эффективности использования собственного капитала.

Таблица 2.26 – Продолжительность оборотов ООО «ШарК» за 2016-2018 гг.

В днях

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Средний срок оборота материальных оборотных средств, См.ср.	9,81	4,94	3,73
Средний срок оборота дебиторской задолженности, Сд/з.	53,28	70,19	86,9
Средний срок оборота кредиторской задолженности, Ск/з	46,74	33	20,74
Продолжительность операционного цикла, Цо	62,09	75,13	90,63
Продолжительность финансового цикла, Цф	15,35	42,13	69,89

Динамика продолжительности оборотов ООО «ШарК» за 2016 – 2018 гг. представлена на рисунке 2.13.

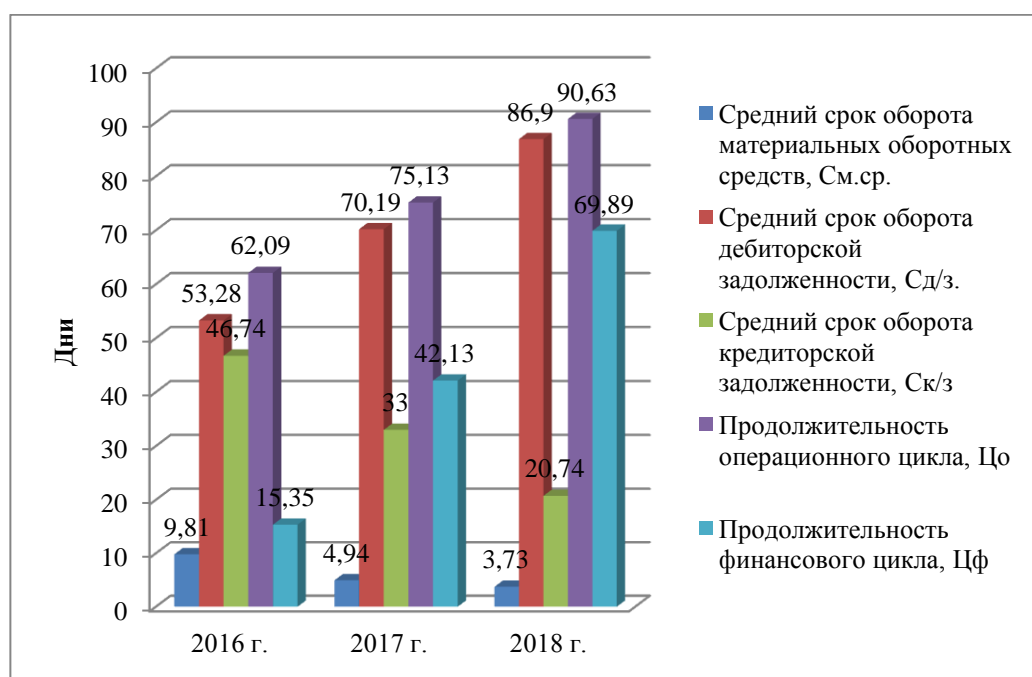


Рисунок 2.13– Динамика продолжительности оборотов ООО «ШарК» за 2016-2018 гг.

Средний срок оборота материальных оборотных средств в 2018 году снизился на 1,21 по сравнению с 2017 годом и на 6,08 дней по сравнению с 2016 годом, и составил 3,73 дней.

Средний срок оборота дебиторской задолженности в 2018 году увеличился 16,71 дней по сравнению с 2017 годом и на 33,62 по сравнению с 2016 годом, и составил 86,9 дней, значит, данный показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях, увеличение показателя рассматривается как отрицательная тенденция.

Средний срок оборота кредиторской задолженности показывает период, за который предприятие покрывает срочную задолженность. За 2018 год произошло уменьшение данного показателя на 12,26 дней по сравнению с 2017 годом и на 26 дней по сравнению с 2016 годом, и составил 20,74 дней, уменьшение периода, характеризуется как неблагоприятная тенденция.

Продолжительность операционного цикла в 2018 году повысилась на 15,5 дней по сравнению с 2017 годом и на 28,54 дней по сравнению с 2016 годом, и составила 90,63 дней.

Данный показатель характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Повышение данного показателя означает снижение эффективности деятельности предприятия.

Продолжительность финансового цикла увеличилась на 27,76 дней по сравнению с 2017 годом и на 54,54 дней по сравнению с 2016 годом, и составила 69,89 дней.

Данный показатель показывает время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота.

Цель управления оборотными средствами – сокращение финансового цикла, то есть сокращение операционного цикла и замедление срока оборота кредиторской задолженности до приемлемого уровня. Повышение данного показателя означает снижение эффективности деятельности.

## 2.6 Оценка рентабельности предприятия

Рентабельность - это 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[13].

Являясь показателем эффективности, рентабельность определяется соотношением результата и затрат. В качестве результата в данном случае используется тот или иной показатель прибыли. А затраты могут быть представлены себестоимостью, стоимостью имущества или отдельных его видов, размером авансируемого капитала. Поэтому основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

- показатели доходности продукции. Рассчитываются на основе выручки от реализации продукции (работ, услуг) и затрат на производство (рентабельность продаж, рентабельность основной деятельности);

- показатели доходности имущества предприятия. Формируются на основе расчета уровня рентабельности, в зависимости от изменения размера имущества (рентабельность всего капитала, рентабельность основных средств и прочих внеоборотных активов);

- показатели доходности используемого капитала. Рассчитываются на базе инвестируемого капитала (рентабельность собственного капитала, рентабельность перманентного капитала)[5].

Ниже показан расчет основных показателей, характеризующих рентабельность предприятия.

При формулировании конечных выводов при анализе финансово-экономического состояния предприятия необходимо учитывать следующие особенности показателей рентабельности.

1. Показатели рентабельности отражают результативность работы предприятия за отчетный период. В хозяйственной деятельности предприятия могут происходить изменения, требующие крупных инвестиций и затрат. Но планируемый долгосрочный эффект показатели рентабельности не отражают.

2. Числитель и знаменатель показателя выражены в денежной форме, но разной покупательной способности и ликвидности. Числитель показателя - прибыль. Она динамична, в ней отражается уровень цен, количество произведенной продукции, результаты деятельности за истекший период. Знаменателем показателя в некоторых формулах может быть или собственный капитал (Ис), или внеоборотные активы (F).

3. Высокому уровню рентабельности чаще всего соответствует большой риск и неустойчивость на рынке. Поэтому желание повысить платежеспособность, финансовую устойчивость предприятия может достигаться снижением эффективности его работы.

Рентабельность продаж (Rn):

$$R_n = P_p/V * 100\%, \quad (23)$$

где  $P_p$  – прибыль от реализации продукции (работ, услуг);

$V$  - выручка от продажи продукции (работ, услуг).

$$R_{п2016} = 746/4456 = 17$$

$$R_{п2017} = 981/6471 = 15$$

$$R_{п2018} = 2566/8617 = 30$$

Как видно из расчетов, рентабельность продаж на конец периода возросла. Увеличение данного показателя, напрямую связанного с динамикой цены реализации продукции и уровнем затрат на производство, свидетельствует об увеличении доли продаж более рентабельной продукции.

Рентабельность реализованной продукции (Rp):

$$R_p = P_p/З * 100\%, \quad (24)$$

где  $З$  – себестоимость реализации продукции (работ, услуг).

$$R_{p2016} = 746/1172 = 64$$

$$R_{p2017} = 981/2263 = 43$$

$$R_{p2018} = 2566/6051 = 43$$

Рентабельность реализованной продукции за анализируемый период уменьшилась на 21% за счет увеличения себестоимости продаж и составила 43%.

Рентабельность всего капитала предприятия ( $R_k$ ):

$$R_k = P_{\text{ч}}/V_{\text{ср}} * 100\%, \quad (25)$$

где  $P_{\text{ч}}$  – чистая прибыль после уплаты налога на прибыль.

$V_{\text{ср}}$  – средний за период итог баланса.

$$R_{k2016} = 676/972 = 70$$

$$R_{k2017} = 925/1737 = 53$$

$$R_{k2018} = 2402/3148,5 = 76$$

Таким образом, эффективность имущества предприятия возросла.

4) Рентабельность производственных фондов – показывает величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости производственных фондов.

$$R_{\text{пф}} = P_{\text{ч}}/(F_o + F_{\text{об}}) \quad (26)$$

где  $F_o$  – средняя за период стоимость основных производственных фондов;

$F_{\text{об}}$  – средние остатки за период оборотных средств предприятия.

$$R_{\text{пф}2016} = 676/972 = 69,55$$

$$R_{\text{пф}2017} = 925/1737 = 53,25$$

$$R_{\text{пф}2018} = 2402/3148,5 = 76,29$$

За отчетный период рентабельность производственных фондов возросла.

5) Рентабельность собственного капитала – отражает эффективность использования средств, принадлежащих собственникам предприятия. Основным критерий при оценке уровня котировки акций на бирже.

$$R_{\text{ск}} = P_{\text{ч}}/Ис_{\text{ср}} * 100\%, \quad (27)$$

где  $Ис_{\text{ср}}$  – средняя за период величина собственного капитала и резервов.

$$R_{\text{ск}2016} = 676/67 = 1010$$

$$R_{\text{ск}2017} = 925/860 = 108$$

$$R_{\text{ск}2018} = 2402/2499 = 96$$

Рентабельность собственного капитала в 2018 году составила 96%, за период уменьшилась на 12% по сравнению с 2017 годом.

В таблице 2.27 отражены значения показателей рентабельности. На рисунке 2.12 приведена графическая интерпретация, наглядно демонстрирующая рост или снижение данных коэффициентов.

Таблица 2.27 – Показатели рентабельности ООО «ШарК» за 2016-2018 гг.

В процентах

Показатель	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Рентабельность продаж	17	15	30
Рентабельность реализованной продукции	64	43	43
Рентабельность всего капитала предприятия	70	53	76
Рентабельность производственных фондов	69,55	53,25	76,29
Рентабельность собственного капитала	1010	108	96

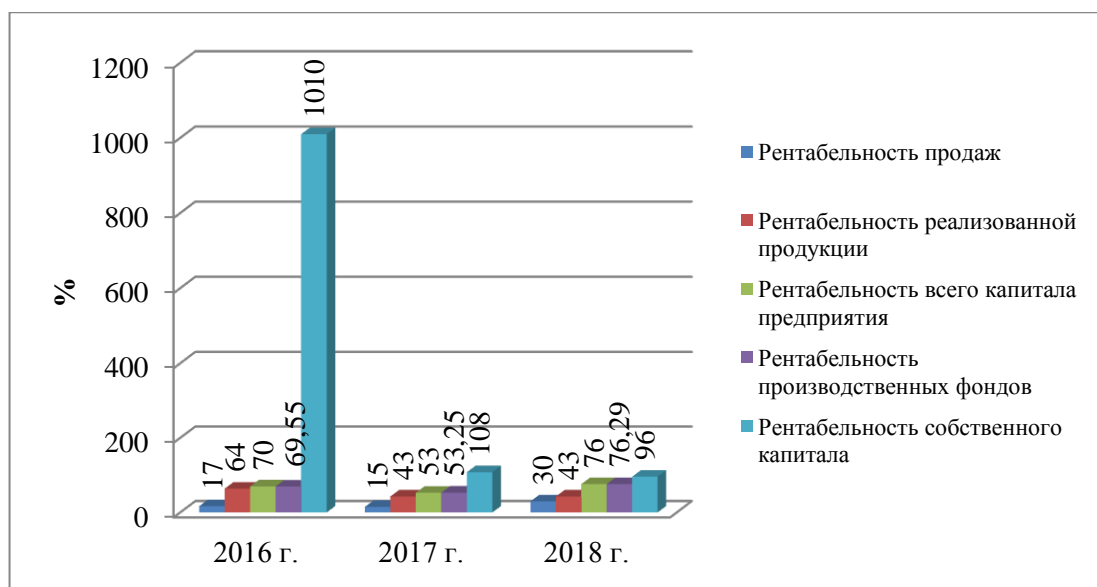


Рисунок 2.14– Динамика показателей рентабельности ООО «ШарК» за 2016-2018 гг.

### 3 ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕРОПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ООО «ШАРК»

#### 3.1 Перечень основных мероприятий инвестиционной программы и целесообразность ее применения

В ходе исследования финансово-хозяйственной деятельности ООО «ШарК» были выявлены показатели результатов деятельности организации, имеющие положительные значения:

- рост рентабельности активов;
- рост рентабельности продаж в 2 раза по сравнению с 2017 годом;
- финансовая устойчивость предприятия стабильная;
- абсолютная устойчивость показывает, что запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами. Предприятие практически не зависит от кредитов, в 2018 году находится в пределах нормативного значения ( $0,1 < 0,7$ )

- в 2018 году условие абсолютной ликвидности выполняется;

В ходе изучения слабых и сильных сторон предприятия было выявлено, что ООО «ШарК» не хватает мобильности, что затрудняет работу с заказчиками.

В связи с этим, для повышения эффективности деятельности ООО «ШарК» предлагается внедрить инвестиционные мероприятия, такие как:

- Внедрение транспортного средства

Основной целью внедрения транспортного средства является улучшение работы с заказчиками.

Транспортное средство имеет следующие характеристики:

- Марка: Hyundai
- Модель: Solaris
- Год выпуска: 2011
- Тип кузова: седан
- Тип двигателя: бензин



- Привод: передний
- Коробка передач: механика
- Модификация: 1.4 MT (107 л.с.)
- Комплектация: Optima
- Пробег: 140000 км
- Состояние: не битый
- Владельцев по ПТС: 1
- Цвет: красный
- Руль: левый

Транспортное средство представлено на рисунке 3.1



Рисунок 3.1– HyundaiSolaris, 2011 года выпуска

Транспортное средство HyundaiSolaris- субкомпактный автомобиль южнокорейской компании HyundaiMotors. Он представляет собой

локализованную версию автомобиля Hyundai Accent, адаптированную для эксплуатации в российских условиях.

Оснащен рядными 4-цилиндровыми 16-клапанными двигателями серии Gamma объёмом 1.4 л (модель G4FA), которые оборудовались системой изменения фаз газораспределения Двигатель объёмом 1.4 л (G4FA) развивает мощность 107 л. с.

Объём двигателя 1.4 л говорит о его экономичности при оптимальной мощности. Имеет хорошую разгонную динамику при механической коробки передач. Также к достоинствам можно отнести хорошую управляемость, бесшумную работу подвески и её достаточную энергоёмкость.

Современный внешний дизайн, добротный вид интерьеров, несмотря на применение недорогих материалов, а также широкие диапазоны регулировок сиденья, руля и положения ремня безопасности.

Также хорошая управляемость и высокая энергоёмкость подвески, что важно для езды по дорогам плохого качества.

В число плюсов также можно отнести низкую цену на расходные материалы.

Внедрение данного автомобиля позволит:

- сократить расходы на использование служб такси;
- ускорить документооборот;
- увеличить количество личных встреч с заказчиками;
- повысить презентабельность предприятия

Целесообразность внедрения транспортного средства заключается в том, что автомобиль поможет сэкономить расходы на передвижение сотрудников на такси, автомобиль экономичен, а также позволит улучшить уровень обслуживания, что повлечет за собой увеличение числа заказчиков и прибыли.

### 3.2 Методические основы эффективности инвестиционных проектов

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

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

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

- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

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

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их кценности в начальном шаге (дисконтирование)[11].

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

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (28)$$

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

$T$  - период планирования;

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

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

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

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times \alpha_t - K \quad (29)$$

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

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

$\alpha_t$  - коэффициент дисконтирования.

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

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \times \alpha_t \quad (30)$$

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

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

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$ИД = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t^+) \times a_t \quad (31)$$

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

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

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t^+}{(1+E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+E)^t} \quad (32)$$

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

В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

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

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

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

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

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

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

### 3.3 Оценка коммерческой эффективности приобретения транспортного средства

Инвестиционный проект по внедрению транспортного средства относится к локальным инвестиционным проектам, так как его реализация не оказывает существенного влияния на экономическую, социальную и экологическую ситуацию в регионе. Однако на финансовые результаты ООО «ШарК» он окажет положительное влияние.

В целом потребность в капитале на осуществление инвестиционного проекта составит 347 тыс. руб.

Капитальные вложения представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Капитальные вложения

В тыс.руб.

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Оборудование		
1.1. HyundaiSolaris, 2011	305,00	87,90
1.2. Автомобильное шасси компанииHyundai	42,00	12,10
Всего	347	100,00

Инвестиционные издержки включают в себя: затраты на приобретение транспортного средства, автомобильного шасси.

Особенностью данного проекта является то, что влияние инвестиций на операционную деятельность проявится через экономию издержек на службу такси (750 тыс. руб.).

Амортизационные отчисления основных фондов инвестиционного проекта представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Амортизационные отчисления основных фондов

В тыс.руб.

Наименование	Сумма
Стоимость основных фондов	347,00
Амортизация	69,40

Сумма амортизационных отчислений основных фондов составила 69,4 тыс. руб. в год. Амортизация рассчитывается линейным способом.

Текущие издержки представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Текущие издержки

В тыс.руб.

Наименование	Всего текущих затрат
1. Материальные затраты	105,6
1.2 Сырье и материалы (топливные ресурсы)	105,6
2. Затраты на оплату труда	312
3. Социальные выплаты	94,22
4. Амортизация основных фондов	69,4
5. Прочие затраты	50
Итого затрат:	631,22
Текущие издержки без амортизации	561,82

Текущие издержки инвестиционного проекта включают в себя материальные затраты, затраты на оплату труда, социальные выплаты, амортизационные отчисления и прочие расходы.

Экономический эффект от внедрения инвестиционного проекта представлен в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Экономический эффект от принятия в реализацию транспортного средства

В тыс.руб.

Наименование	Сумма
Экономический эффект	750
Затраты	347
Издержки без амортизации основных средств	561,82
Амортизация основных средств	69,40
Валовый доход (прибыль)	118,78
Налог на прибыль	23,76
Чистая прибыль	95,02
Чистый приток денежных средств	164,42

Чистый приток денежных средств составит 164,42 тыс. руб. Чистая прибыль составит 95,02 тыс. руб.

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят год;
- норма дисконтирования принята на уровне 15 %;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования.
- источник финансирования – собственные средства.

При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ (с 22.03.2019 по 26.04.2019) – 7,75 %;
- риск недополучения прибыли 7,25 %.



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

Поток денежных средств от инвестиционной деятельности представлен в таблице 3.5

Таблица 3.5 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2019	2020	2021	2022	2023	
1. Расходы на приобретение активов, всего	347					347
за счет собственных средств	347					
за счет заемных средств	0					0
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-347					-347
2.2. Нарастающим итогом	-347	-347	-347	-347	-347	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-347					-347
3.2. Нарастающим итогом	-347	-347	-347	-347	-347	

Поток денежных средств от операционной деятельности представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Поток денежных средств от операционной деятельности

В тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2019	2020	2021	2022	2023	
1. Экономический эффект от внедрения	750	750	750	750	750	3750
2. Текущие издержки	561,82	561,82	561,82	561,82	561,82	2809,12
3. Амортизация основных средств	69,40	69,40	69,40	69,40	69,40	347
4. Валовый доход	118,78	118,78	118,78	118,78	118,78	593,88
5. Налог на прибыль (20%)	23,76	23,76	23,76	23,76	23,76	118,78

Продолжение таблицы 3.6

6. Чистая прибыль	95,02	95,02	95,02	95,02	95,02	475,10
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	164,42	164,42	164,42	164,42	164,42	822,10
7.2. Нарастающим итогом	164,42	328,84	493,26	657,68	822,10	
8. Поток дисконт. средств						
8.1. По шагам	164,42	142,97	124,33	108,11	94,01	633,84
8.2. Нарастающим итогом	164,42	307,40	431,72	539,83	633,84	

Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности отражен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2019	1 2020	2 2021	3 2022	4 2023	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-182,58	164,42	164,42	164,42	164,42	475,10
1.2. Нарастающим итогом.	-182,58	-18,16	146,26	310,68	475,10	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-182,58	142,97	124,33	108,11	94,01	286,84
2.2. Нарастающим итогом.	-182,58	-39,60	84,72	192,83	286,84	

Поток денежных средств от финансовой деятельности представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2019	2020	2021	2022	2023	
1. Собственный капитал.	347					347
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	347	0	0	0	0	347
2.2. Нарастающим итогом.	347	347	347	347	347	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	347	0	0	0	0	347
3.2. Нарастающим итогом.	347	347	347	347	347	

Сальдо денежных потоков представлено в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Сальдо денежных потоков

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2019	2020	2021	2022	2023	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	164,42	164,42	164,42	164,42	164,42	822,10
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	164,42	328,84	493,26	657,68	822,10	

Результаты таблицы 3.9 (строка нарастающим итогом) показывают, что инвестиционный проект осуществим.

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

Показатель ЧДД – это показатель эффекта, а не эффективности.

Его недостаток устраняет индекс доходности (рентабельности). Он рассчитывается на основе той же информации, что и ЧДД. Нужно знать текущую стоимость расходов и доходов [12]:

$$\text{ИД} = D_{\Sigma}(E) / P_{\Sigma}(E) = \sum D_i / (1+E)^i : P_i / (1+E)^i, \quad (33)$$

где ИД – индекс доходности;

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

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

$E$  – норма дисконта.

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

$$\text{ИД} = 633,84 / 347 = 1,8266.$$

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

Любая предпринимательская деятельность, в том числе инвестиционная, требует привлечения финансовых ресурсов, за которые, нужно расплачиваться. Поскольку разные финансовые ресурсы характеризуются разным уровнем риска, то и плата за них неодинакова. Средний размер этой платы называется средневзвешенной стоимостью капитала ССК (WACC). Показатель ССК служит нормативом для внутренней нормы доходности ВНД, которая по определению является средней за срок действия инвестиционного проекта отдачей в виде чистого дохода[9]. Средневзвешенная стоимость капитала является барьером, который ВНД должна преодолеть. Формально ВНД находится из уравнения:

$$\text{ЧДД (E = ВНД)} = 0 \quad (34)$$

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

Если инвестиционный проект финансируется полностью за счет ссудного капитала, то ВНД есть такая высокая ставка ссудного процента, которая делает инвестиции не выгодными ( $\text{ЧДД} = 0$ ), а если процентная ставка банка по кредитам превосходит ВНД то проект становится убыточным ( $\text{ЧДД} < 0$ ) [12].

В этой области более распространен показатель рентабельности, сравнивающий не два капитала (текущую стоимость дохода и текущую стоимость расходов), а чистый денежный поток и генерирующий его капитал и имеющий размерность 1 год – прибыль в расчёте на рубль авансированного капитала.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование)[17].

Рассчитаем значение ЧДД для различных значений нормы дисконтирования, результаты расчётов сведём в таблицу 3.10.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование)[17].

Таблица 3.10 – Ставка дисконтирования и чистый дисконтный доход

В тыс.руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2019	2020	2021	2022	2023	
0	-182,58	164,42	164,42	164,42	164,42	475,10
0,1	-182,58	149,47	135,88	123,53	112,30	338,61
0,2	-182,58	137,02	114,18	95,15	79,29	243,06
0,3	-182,58	126,48	97,29	74,84	57,57	173,60
0,4	-182,58	117,44	83,89	59,92	42,80	121,47
0,5	-182,58	109,61	73,08	48,72	32,48	81,31
0,6	-182,58	102,76	64,23	40,14	25,09	49,64
0,7	-182,58	96,72	56,89	33,47	19,69	24,18
0,8	-182,58	91,34	50,75	28,19	15,66	3,37
0,9	-182,58	86,54	45,55	23,97	12,62	-13,91
1	-182,58	82,21	41,11	20,55	10,28	-28,43
0,7900	-182,58	91,86	51,32	28,67	16,02	5,28

Согласно таблицы 3.10за период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 347 тыс.руб. капитальных вложений и принесет на конец периода планирования – 475 тыс. руб. чистой прибыли. Чистый дисконтированный доход – 633,84 тыс. руб. ИД = 1,8266. ВНД ~ 79 % (рис. 3.2).

Срок окупаемости проекта по дисконтированным потокам находится, как:  
 $DPР = t_0 - (ЧДД' / (ЧДД - ЧДД')) = 1 - (-36,60 / (84,72 - (-39,60))) = 1,29$  года (1 год и 3 месяца).

где DPP – срок окупаемости по дисконтированным потокам;

$t_0$  – год внедрения проекта;

ЧДД' – последнее отрицательное значение ЧДД;

ЧДД – первое положительное значение ЧДД.

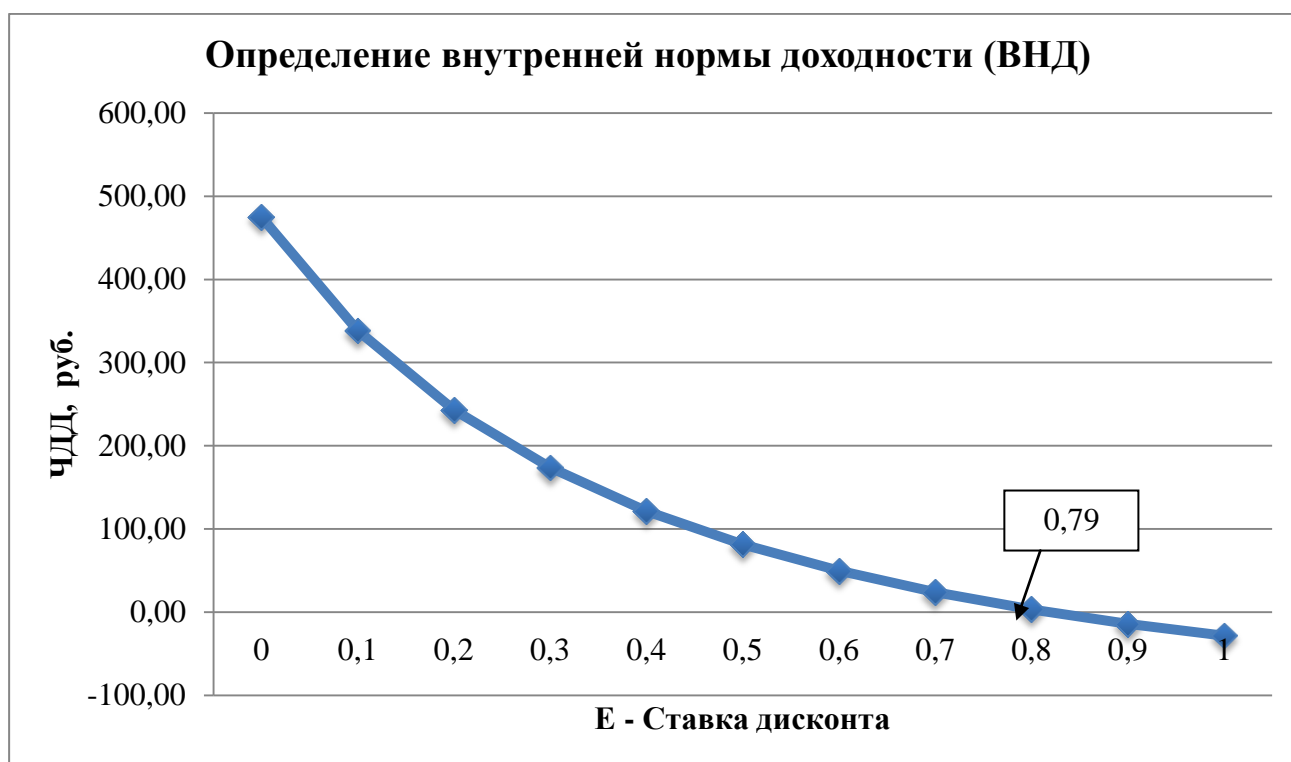


Рисунок 3.2 –Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

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

Потоки денежных средств ООО «ШарК» представлены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Потoki денежных средств

В тыс.руб.

Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-347,00				
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-347,00				
Поток реальных средств от операционной деятельности	164,42	164,42	164,42	164,42	164,42
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	164,42	142,97	124,33	108,11	94,01
Чистый реальный доход (ЧРД)	-182,58	-18,16	146,26	310,68	475,10
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-182,58	-39,60	84,72	192,83	286,84
Сальдо денежных потоков (СДП)	164,42	328,84	493,26	657,68	822,10

Исходя из таблицы 3.11, к концу реализации инвестиционного проекта поток реальных средств от операционной деятельности составит 164,62 тыс. руб. Поток дисконтированных средств от операционной деятельности = 94,01 тыс. руб. Чистый реальный доход (ЧРД) = 475,10 тыс. руб. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) = 286,84 тыс.руб. Сальдо денежных потоков (СДП) = 822,10 тыс. руб.

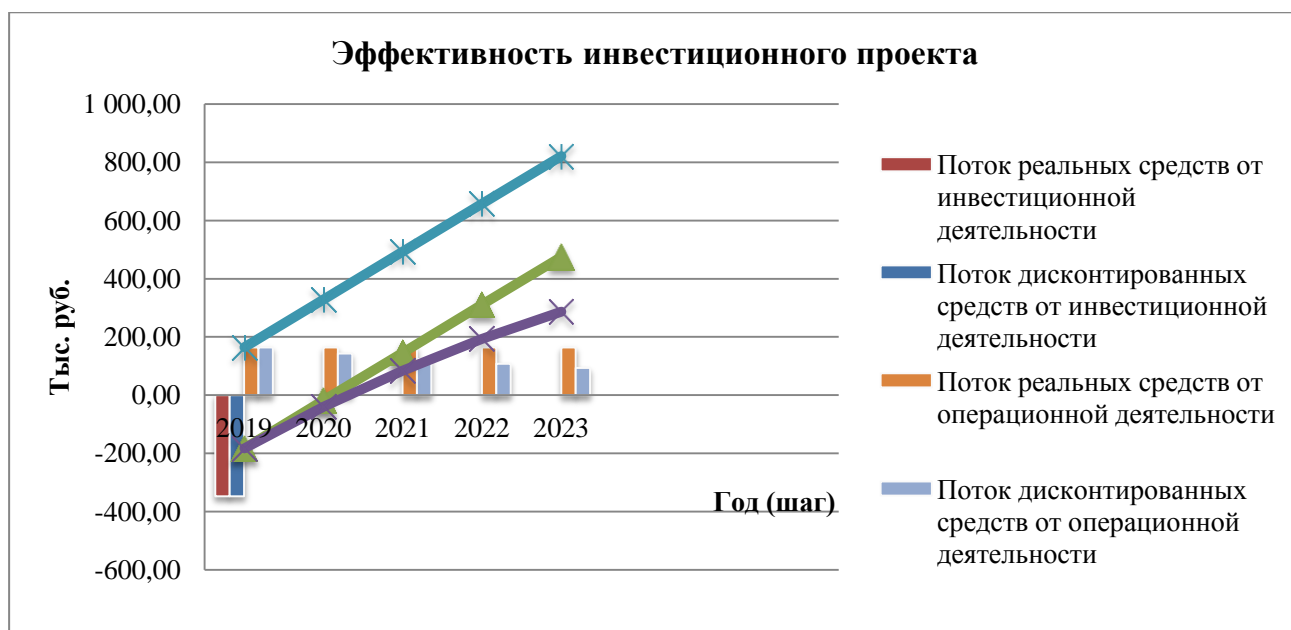


Рисунок 3.3 – Потoki денежных средств

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

### 3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не склонны рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выберут тот, риск которого меньше.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука».

Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров (таблица 3.12).

Таблица 3.12 – Значение ЧДД при варьируемых показателях

	В тыс.руб.						
	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	126,77			633,84			1 140,91
Текущие издержки		1 001,47		633,84		266,21	
Налоги			640,18	633,84	627,50		

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по диаграмме «Паук», нам видно, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

Диаграмма представлена на рисунке 3.3.



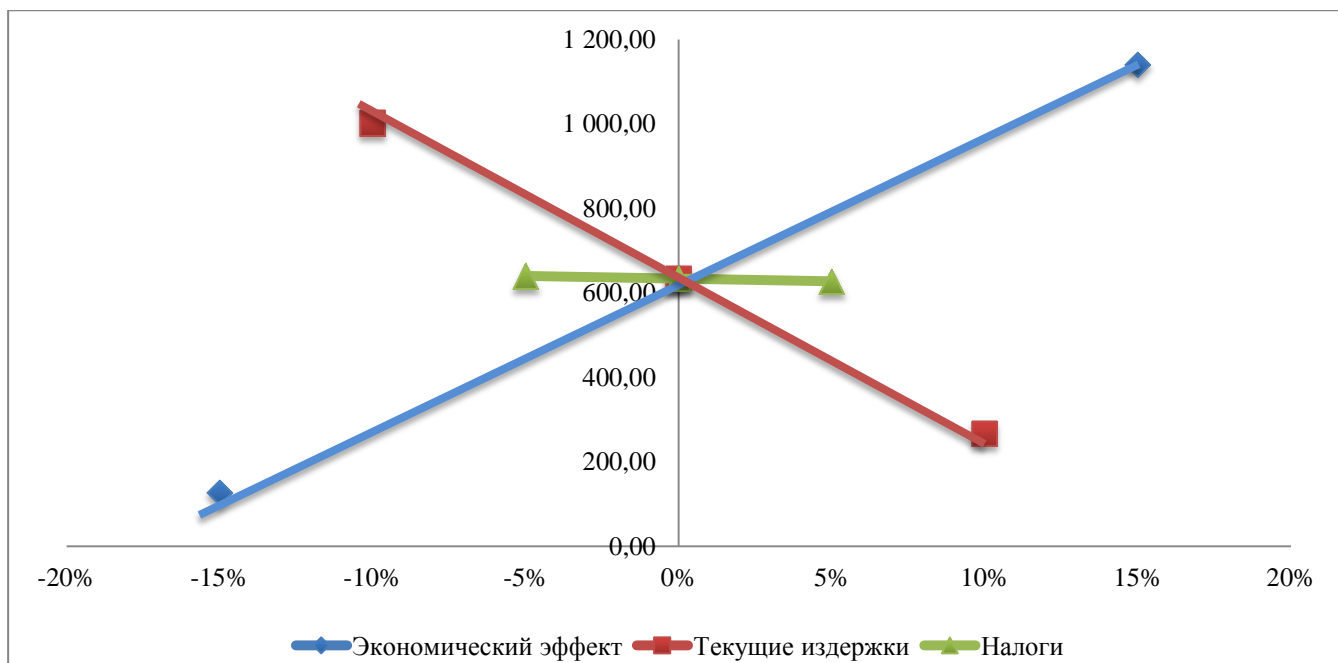


Рисунок 3.3 – Диаграмма «Паук»

На основании расчетов инвестиционного проекта по внедрению транспортного средства, можно увидеть прирост денежных средств, с помощью которых произойдет повышение эффективности деятельности ООО «Шарк».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объектом исследования выпускной квалификационной работы служило Общество с ограниченной ответственностью «ШарК».

Перспективной для развития предприятия является стратегия нововведений: внедрение инвестиционных проектов.

Общая характеристика ООО «ШарК», оценка производственного потенциала, анализ финансово - хозяйственной деятельности, выявление проблем и определение перспектив развития предприятия показали, что предприятие находится в достаточно стабильном экономическом состоянии.

В целом динамику баланса ООО «ШарК» за 2016-2018 гг. можно оценить как положительную, характерную для развивающегося предприятия. Рост активов баланса, низкая доля заемных средств, отсутствие необоснованной кредиторской задолженности, отсутствие долгосрочных обязательств, увеличение чистой прибыли – все это признаки положительной динамики и стабильности развития предприятия.

Анализ финансового состояния предприятия свидетельствует об увеличении производственных возможностей, повышении экономического потенциала предприятия.

Для ООО «ШарК» за 2018 год характерна абсолютная финансовая устойчивость, это означает, что предприятие в качестве источников покрытия затрат использует собственные оборотные средства. Более того, обеспеченность запасов и затрат собственными оборотными средствами с каждым годом увеличивается. Для предприятия характерна полная независимость от внешних инвесторов в проведении свободной финансовой политики.

В реальных условиях хозяйственной деятельности любому предприятию целесообразно периодически проводить всесторонний финансовый анализ своего состояния, в целях выявления недостатков в работе предприятия, причин их

возникновения и разработки конкретных рекомендаций по улучшению деятельности.

При проведении анализа предприятия выявили проблему отсутствия мобильности.

В связи с этим, для повышения эффективности деятельности ООО «ШарК» предлагается внедрить инвестиционные мероприятия:

- внедрение транспортного средства.

Современный внешний дизайн, добротный вид интерьеров, несмотря на применение недорогих материалов, а также широкие диапазоны регулировок сиденья, руля и положения ремня безопасности. Также хорошая управляемость и высокая энергоемкость подвески, что важно для езды по дорогам плохого качества.

В число плюсов также можно отнести низкую цену на расходные материалы.

Внедрение данного автомобиля позволит:

- сократить расходы на использование служб такси;
- ускорить документооборот;
- увеличить количество личных встреч с заказчиками;
- повысить презентабельность предприятия

Целесообразность внедрения транспортного средства заключается в том, что автомобиль поможет сэкономить расходы на передвижение сотрудников на такси, автомобиль экономичен, а также позволит улучшить уровень обслуживания, что повлечет за собой увеличение числа заказчиков и прибыли.

ООО «ШарК» предлагается приобрести 1 транспортное средство стоимостью 305 тыс. руб.

Следовательно, капиталовложения по данному инвестиционному мероприятию составят:  $(1 \times 305 \text{ тыс. руб.}) + 42 \text{ тыс.руб (шасси)} = 347 \text{ тыс. руб.}$

Текущие издержки инвестиционного проекта включают в себя только затраты на электроэнергию и амортизационные отчисления.

Экономический эффект от внедрения инвестиционного проекта составит 5 611,00 тыс. руб.

Экономический эффект получается за счет: 1. Увеличение мощности агрегатов, тем самым повышая их эффективность работы – 2 499,00 тыс. руб. 2. Сокращение затрат на электроэнергию – 3 112,00 тыс. руб.

Чистый приток денежных средств составит 845,88 тыс. руб. Чистая прибыль составит 3 455,40 тыс. руб.

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 347 тыс.руб. капитальных вложений и принесет на конец периода планирования – 475 тыс. руб. чистой прибыли. Чистый дисконтированный доход – 633,84 тыс. руб. ИД = 1,8266. ВНД ~ 79 %

Срок окупаемости проекта по дисконтированным потокам = 1,29 года (1 год и 3 месяца).

К концу реализации инвестиционного проекта поток реальных средств от операционной деятельности составит 164,62 тыс. руб. Поток дисконтированных средств от операционной деятельности = 94,01 тыс. руб. Чистый реальный доход (ЧРД) = 475,10 тыс. руб. Чистый дисконтированный доход (ЧДД) = 286,84 тыс.руб. Сальдо денежных потоков (СДП) = 822,10 тыс. руб.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Валовой, Д.В. Экономическая теория. учебник / Д.В. Валовой. – М.: АТиСО, 2012. – 520 с.
- 2 Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2012. – 816 с.
- 3 Володин, А.А. Управление финансами (финансы предприятий): учебник для вузов / А.А. Володин и др. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 243 с.
- 4 Волкова, О.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник / О.И. Волкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 601 с.
- 5 Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская. - М.: Изд-во Проспект, 2012. – 360 с.
- 6 Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебное пособие / Л.Л. Ермолович [и др.]; под общ. ред. Л.Л. Ермолович. - Минск: Современная школа, 2013. – 800 с.
- 7 Зяблицкая, Н.В. Методология комплексной оценки адаптивного потенциала предприятий нефтегазовой отрасли // Управление экономическими системами: электронный журнал –2015–Вып. 11(47) –14 с.
- 8 Зяблицкая, Н.В. Закономерности и особенности развития организации в процессе адаптации // Научная индустрия европейского континента: материалы Международ. науч.-пакт.Конф. Польша, 2015.
- 9 Казакова, Н. А. Управленческий анализ. Комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности: учебник / Н.А. Казакова. – М.: Инфра-М, 2013. – 272 с.
- 10 Киреева, И.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / И.В. Киреева. – М: Издательский дом «Социальные отношения», 2012. – 512с.
- 11 Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2012. – 500 с.

12 Когденко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 390 с.

13 Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Н.П. Любушин. – 3-е изд. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 448 с.

14 Маркин, Ю.П. Экономический анализ: учебное пособие / Ю.П. Маркин – М. Издательство Омега-Л, 2012. – 450 с.

15 Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / С.М. Пястолов. – 3-е изд., перераб. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 336 с.

16 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 5-е изд.- М.: ИНФА-М, 2012. – 536 с.

17 Сироткин, С.А. Финансовый менеджмент на предприятии: учебник / С.А. Сироткин. - М.: ЮНИТИ, 2012. – 351 с.