

АННОТАЦИЯ

Усенко Е.Л. Увеличение прибыльности работы ООО «Бриз-Сервис». –Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл- 415, 100 с., 12 ил., 34 таб., библиогр. список – 27наим., 2 прил., 15 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки стратегических направлений развития для ООО «Бриз-Сервис».

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны ООО «Бриз-Сервис», 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.

Определена стратегия развития ООО «Бриз-Сервис» – разработан инвестиционный проект по созданию производства по изготовлению рукавов высокого давления с использованием технологической линии производства компании Uniflex, который повысит эффективность деятельности предприятия, улучшит его финансовое состояние, а также приведет к дальнейшему развитию организации.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «БРИЗ-СЕРВИС» (Разработала Яшарова Г.Б.)	10
1.1 История создания и развития организации	10
1.2 Цели и виды деятельности ООО «Бриз-Сервис»	11
1.3 Организационно-правовой статус	12
1.4 Структура предприятия и система управления	14
1.5 Отраслевые особенности функционирования организации	18
1.6 SWOT-анализ ООО «Бриз-Сервис».....	22
1.7 Труд и заработная плата	27
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «БРИЗ-СЕРВИС» (Разработала Усенко Е.Л.)	30
2.1 Анализ производственно-хозяйственной деятельности	30
2.2 Анализ финансового состояния предприятия.....	35
2.2.1 Анализ финансовой устойчивости предприятия	35
2.2.2 Абсолютные показатели финансовой устойчивости	36
2.2.3 Относительные показатели финансовой устойчивости	38
2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	40
2.4 Оценка деловой активности ООО «Бриз-Сервис»	47
2.5 Оценка рентабельности	53
2.6 Анализ затратности функционирования.....	59
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ООО «БРИЗ-СЕРВИС»	62
3.1 Проект по внедрению технологической линии по переработке шин и других РТИ пиролизная установка «Т-ПУ1» (Разработала Яшарова Г.Б.)	62
3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения	65
3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия	68
3.4 Анализ чувствительности проекта к риску	75

3.5 Сущность проекта по изготовлению рукавов высокого давления с использованием технологической линии производства компании Uniflex (Разработала Усенко Е.Л.).....	77
3.6 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения	80
3.7 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия	83
3.8 Анализ чувствительности проекта к риску	91
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	93
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	95
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	98
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Бриз-Сервис»..	98
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчёт о финансовых результатах	100

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночных отношений предприятие является основным звеном всей экономики, поскольку именно на этом уровне создается нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги.

Предприятие - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в порядке, установленном законодательством о предприятиях и предпринимательской деятельности для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Каждое предприятие имеет исторически сложившееся название (завод, фабрика, шахта, мастерская и т.д.). В большинстве стран объединения предприятий называют фирмами.

Каждое предприятие или фирма является юридическим лицом, имеет систему учета и отчетности, самостоятельный баланс, расчетный счет в банке, печать с собственным наименованием, а так же товарный знак (марку) в виде определенного термина, символа, рисунка или их комбинации. Фирменный знак (марка) служит для отличия товаров или услуг продавца от продукции (услуг) конкурентов.

Главной целью (миссией) создания и функционирования предприятия является получение максимально возможной прибыли за счет реализации потребителям производимой продукции (выполненных работ, оказанных услуг), на основе которой удовлетворяются социальные и экономические запросы трудового коллектива и владельцев средств производства.

Объектом исследования выступает компания ООО «Бриз-Сервис».

Предметом исследования является обоснование и оценка инвестиционных вложений для повышения эффективности деятельности ООО «Бриз-Сервис».

Цель дипломного проекта состоит в оценке финансово-хозяйственной деятельности ООО «Бриз-Сервис» и внедрения нового оборудования.

Успешное ведение экономики предприятия в условиях рыночных отношений предполагает использование предпринимательских доходов, в основе которых

лежит поиск и реализации инноваций, нетривиальных решений поставленных задач. В этой связи рассмотрены инвестиционные проекты по созданию цехов деревообработки и ремонта транспортных средств, основные аспекты расчета, вопросы отношений предприятия и его заказчиков. Одним из факторов повышения конкурентоспособности предприятия является предполагаемое освоение новых видов деятельности.

Основными задачами дипломного проекта является:

- изучение общей характеристики предприятия;
- анализ основных показателей производственно-экономической деятельности предприятия;
- анализ финансового состояния предприятия, а именно анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия;
- оценка эффективности финансовых вложений для инвестиционного проекта

В дипломном проекте была использована совокупность методов исследования, таких как: эмпирический метод, метод экономико-статистического анализа, метод синтеза и анализа экономической информации.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «БРИЗ-СЕРВИС» (Разработала Яшарова Г.Б.)

1.1 История создания и развития организации

Торговая компания ООО «Бриз Сервис» была создана по решению учредителя №1/05 от «17» октября 2005 года и зарегистрировано Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 6 по Ханты-Мансийскому автономному округу-Югре «31» октября 2005 г. Организация предоставляет услуги в сфере «Оборудование для производств резиновых изделий». Находится по адресу ул. Индустриальная, 14, 1 этаж г. Нижневартовск. Общество является юридическим лицом по гражданскому законодательству, действующему на территории РФ, со дня внесения соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц Инспекцией МНС России по г. Нижневартовску Ханты-Мансийского автономного округа Тюменской области. Общество создано без ограничения срока. Общество действует на основании Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», настоящего Устава и законодательства Российской Федерации [15].

Вид деятельности вызван тем, что в городе было мало предприятий по этому направлению. На протяжении 12 лет организация предоставляет другим предприятиям резинотехнические изделия. Отличительной особенностью производства РТИ является чрезвычайно широкий ассортимент, поскольку изделия находят применение практически во всех сферах деятельности современного общества. В настоящее время компания ООО «Бриз-Сервис» предлагает широкий ассортимент резинотканевых конвейерных лент для самых разнообразных областей применения: горнорудной, угольной, металлургической, агрохимической, строительной, пищевой [3].

Предприятие активно развивается, совершенствуя резиновые изделия. Развитие современной резиновой промышленности характеризуется следующими основными особенностями:

- расширением областей применения и ассортимента резиновых изделий

- ужесточение условий эксплуатации изделий (температуры, нагрузки, скорости, агрессивные среды и т.д.)
- стремление использовать наиболее дешевые и доступные армирующие материалы, каучуки и ингредиенты при невозможности беспредельного увеличения их ассортимента
- необходимостью снижения материалоемкости изделий и трудоемкости их изготовления
- требованиями охраны здоровья и защиты окружающей среды[1].

1.2 Цели и виды деятельности ООО «Бриз-Сервис»

Общество создано как коммерческое юридическое лицо для участия в гражданском обороте с целью получения прибыли и распределения ее между участниками Общества согласно требованиям законодательства РФ, в порядке и на условиях, определенных в настоящем Уставе. В соответствии с целью деятельности Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, которые необходимы для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами[6].

Для достижения указанной цели Общество осуществляет, в частности, следующие основные виды деятельности:

- торгово-закупочная (оптовая, розничная, комиссионная торговля) с открытием сети магазинов, товарообменные операции;
- посреднические услуги;
- сдача внаем имущества
- заготовка и переработка сельскохозяйственной продукции
- производство готовых текстильных изделий
- сдача в аренду автотранспортных средств
- работы по устройству наружных инженерных сетей и коммуникаций
- отделочные работы, устройство полов

- заготовка и переработка древесины
- операции с ценными бумагами

Для осуществления своей деятельности Общество руководствуется Гражданским кодексом РФ и другими законодательными нормативными документами Российской Федерации. При осуществлении деятельности требующей лицензии Общество принимает меры по получению необходимых прав деятельности[9].

Так же предприятие непрерывно развивается, что бы стать технологическим лидером среди компании производителей резиновых технических изделий.

1.3 Организационно-правовой статус

ООО «Бриз - Сервис» это общество с ограниченной ответственностью. Общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Общество является юридическим лицом по гражданскому законодательству, действующему на территории РФ, со дня внесения соответствующей записи в единый государственный реестр юридических лиц Инспекцией МНС России по г. Нижневартовску Ханты-Мансийского автономного округа Тюменской области. Общество создано без ограничения срока.

Акционеры Общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью Общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Общество не вправе выступать гарантом, поручителем третьих лиц – юридических лиц негосударственной формы собственности и физических лиц по исполнению этими лицами своих обязательств по возврату предоставляемых банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями кредитов, за исключением кредитов, выдаваемых на строительство жилых помещений.

Общество может в установленном порядке создавать унитарные предприятия, представительства и филиалы, участвовать в создании (входить в состав) объединений, финансово-промышленных и иных хозяйственных групп, холдингов, быть учредителем (участником) других хозяйственных обществ и товариществ[1].

Так же ООО может осуществлять любые виды деятельности, которые не запрещены законодательством. Однако, отдельные виды деятельности могут осуществляться только на основании специального разрешения (лицензии) при получении такового, учреждается одним или несколькими лицами.

В качестве учредителей ООО могут выступать как физические, так и юридические лица.

Учредители по закону именуется участниками ООО.

При создании ООО его учредители объявляют размер уставного капитала ООО и оплачивают его путем внесения своих денежных вкладов в кассу или на расчетный счет созданного предприятия в течение 4 месяцев с момента государственной регистрации создания ООО.

Общество может самостоятельно, от своего имени, приобретать имущество и неимущественные права, заключать сделки, нести обязательства, а также выступать истцом или ответчиком в суде.

Имущество Общества, которое приобретено и находится в собственности Общества, учитывается на отдельном балансе и никак не связано с имуществом учредителей (участников) Общества[7].

По своим договорным и иным обязательствам ООО несет имущественную ответственность всем имуществом, учтенном на балансе.

Созданным ООО считается с момента государственной регистрации его как юридического лица. Общество может иметь круглую печать с указанием полного фирменного наименования и места нахождения, а также собственные штампы и бланки со своим фирменным стилем и эмблемой.

Общество также может зарегистрировать свой товарный знак и использовать другие средства индивидуализации.

Правовые основы деятельности обществ с ограниченной ответственностью подробно регламентированы Гражданским кодексом Российской Федерации и специальным федеральным законом об обществах с ограниченной ответственностью.

Руководство текущей деятельности Общества осуществляется единоличным дополнительным органом Общества – генеральным директором, избираемым общим собранием участников Общества сроком на 5 лет с правом последующей пролонгации договора[10].

1.4 Структура предприятия и система управления

Управление представляет собой централизованное воздействие на коллектив людей с целью организации и координации их деятельности в процессе производства. Необходимость управления связана с процессами разделения труда на предприятии. Главной задачей управления является обеспечение роста эффективности производства на основе постоянного совершенствования технического уровня, форм и методов управления, повышение производительности труда как важнейших условий получения и наращивания доходов предприятия. В основе управления предприятием лежат принципы, под которыми принято понимать руководящие направления и правила, положенные в основу решения задач, связанных с управлением. В принципах проявляются наиболее устойчивые черты объективных закономерностей управления. ООО «Бриз-Сервис» является маленькой компанией. Главным, является директор предприятия.

- без доверенности действует от имени общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки;
- выдает доверенности на право представительство от имени общества, в том числе доверенности с правом передоверия;
- открывает в учреждениях банков расчетные валютные и другие счета;
- издает приказы о назначении на должности работников общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарное взыскание;

- решает вопросы, связанные с подготовкой, созыва и проведения общего собрания участников общества;
- осуществляет иные полномочия не отнесенные ФЗ РФ «об обществах с ограниченной ответственностью» и настоящим Уставом к компетенции общего собрания участников общества
- организация, координация и контроль работы предприятия (компании);
- организация эффективного взаимодействия структурных подразделений
- стратегическое планирование развития предприятия и реализация этих планов;
- участие в формировании бюджета и контроль его выполнения[8].

Исполнительный директор:

1. Управление производством: составление производственных планов компании, с контролем их выполнения; обеспечение необходимых ресурсов для производства (включая материалы, оборудование, подходящий персонал и пр.); координация обслуживания оборудования на предприятии; контроль соблюдения требований в отношении стандартов безопасности, качества продукции, затрат и производительности; принятие мер, направленных на рост эффективности производства, с уменьшением уровня брака, оптимизацией технологических процессов, и повышение производительности труда.

2. Управление персоналом: планирование численности сотрудников; планирование расходов на персонал (в том числе инвестиций в его обучение); оперативное руководство административным персоналом (штат более 100 человек).

3. Контроль своевременного выполнения обязательств организации при работе с заказчиками.

4. Решение других операционных вопросов. В том числе в компетенцию исполнительного директора входят вопросы, относящиеся к производственным услугам, информационным технологиям, техподдержке и тому подобное[3].

Товарный склад — это комплекс взаимосвязанных помещений, в которых осуществляется накопление и хранение товарных запасов, комплектование торгового ассортимента, подготовка к продаже товаров и их отпуск оптовым покупателям.

Товарные склады могут являться самостоятельными организациями или функционировать как структурные подразделения оптовых торговых предприятий. Большинство складов выполняет следующие основные функции:

- получение товаров от поставщиков и осуществление контроля над их качеством;
- накопление товарных запасов и обеспечение надлежащих условий их хранения;
- подсортировку и подготовку товаров к продаже;
- комплектование заказов оптовых покупателей;
- товароснабжение розничной торговой сети.

Организационная структура ООО «Бриз-Сервис» представлена следующим образом:



Рисунок 1.1- Организационная структура предприятия ООО «Бриз-Сервис».

Основные функции главного бухгалтера:

- 1) обеспечить соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству Российской Федерации (пункт 3 статьи 7 Закона о бухгалтерском учете);

2) обеспечить контроль за движением имущества и выполнением обязательств (пункт 3 статьи 7 Закона о бухгалтерском учете);

3) согласовать перечень лиц, имеющих право подписи первичных учетных

Начальник отдела кадров выполняет следующие должностные обязанности:

- Определяет совместно с руководителями структурных подразделений текущую потребность в кадрах, принимает участие в разработке кадровой политики предприятия.

- Возглавляет работу по подбору, отбору и расстановке кадров на основе оценки их квалификации, личных и деловых качеств.

- Обеспечивает прием, размещение и расстановку молодых специалистов, совместно с руководителями подразделений организует их стажировку и адаптацию в компании.

- Организует проведение аттестации сотрудников компании, ее методическое и информационное обеспечение, принимает участие в анализе результатов аттестации, разработке мероприятий по реализации решений аттестационных комиссий, определяет круг специалистов, подлежащих повторной проверке.

- Участвует в разработке систем комплексной оценки работников и результатов их деятельности, служебно-профессионального продвижения персонала, подготовке предложений по совершенствованию проведения аттестации.

- Организует своевременное оформление приема, перевода и увольнения работников в соответствии с трудовым законодательством, положениями, инструкциями и приказами руководителя предприятия.

- Контролирует ведение кадрового делопроизводства в компании.

Отдел продаж – это отдел, главная цель которого состоит в увеличении кол-ва продаж товаров или услуг. Основные задачи отдела продаж:

- Исследование потребителей;
- Постоянный контроль продаж;
- Обеспечение послепродажного обслуживания;
- Составление предложений по улучшению сервиса.

Кроме этого в задачи сотрудникам отдела продаж включают организацию обратной связи с посредниками, подготовку данных и работу с документацией [7]

1.5 Отраслевые особенности функционирования организации

Компания ООО«Бриз-Сервис» относится к отрасли резинотехнической промышленности.

Отрасль резинотехнической промышленности занимается производством и продажей различных резинотехнических изделий, находящих применение практически во всех отраслях деятельности современного общества.

Резиновые изделия находят применение в автомобильной, электронной, авиакосмической и атомной промышленности, в строительстве, производстве товаров широкого потребления и других отраслях.

Пожалуй, мало можно найти видов деятельности, где бы не применялись резиновые изделия. И это не удивительно. Сейчас производство таких изделий достигло высокой степени совершенства, качество их изготовления - отличное, цена - невысокая, да и свойства готовой продукции таковы, что применение им найдётся в самых разных условиях.

Сегодня резинотехнические изделия, или сокращённо РТИ, представленные на рынке, относятся, в основном, к двум типам:

- формовые изделия;
- неформовые изделия.

Технология изготовления изделий в каждой из этих групп - своя, отличающаяся одна от другой, и, соответственно, в каждом случае применяется своё, обусловленное используемой технологией оборудование[11].

Процесс производства благодаря современному оборудованию, применению автоматизированных средств управления и контроля - отличается гибкостью и высокой производительностью. С развитием резиновой промышленности вальцы первых моделей постепенно совершенствовались путем улучшения конструкции

станин, привода и валков, увеличения скорости вращения валков, применения более эффективных методов охлаждения.

Отличительной особенностью производства РТИ является чрезвычайно широкий ассортимент (около 100 тыс. наименований), поскольку изделия находят применение практически во всех сферах деятельности современного общества. В связи с быстро растущими требованиями к РТИ решается комплекс сложнейших научно-технических задач, включающий наряду с использованием новых полимеров разработку специфических способов создания эластомерных композиционных материалов, высокомеханизированных и автоматизированных процессов, более совершенных конструкций и методов продления срока службы изделий путем химической или физической модификации[18].

Особенностью резиновой промышленности считается высокая стоимость применяемого сырья, чаще всего являющегося продуктом других отраслей химической и нефтехимической индустрии. Доля труда сотрудников самой резиновой промышленности в себестоимости важнейших изделий составляет всего 6–7%. Поэтому огромное значение имеют экономия сырья и материалов, разработка безотходных технологий, продление сроков эксплуатации изделий.

Сегодня Россия может предложить достаточно широкий ассортимент изделий из резины, отличающийся сложностью изготовления и формой. Купить РТИ можно в нашей компании. Их изготавливают путем вулканизации резиновых смесей, основой которых является каучук. Состав резиновых отходов может быть очень различным и зависит от ассортимента продукции, который включает резино-технические изделия, обувь и шины[10].

В зависимости от назначения резиновые изделия изготавливаются на основе различных каучуков, пластификаторов, наполнителей и других ингредиентов, а потому их смешение между собой не всегда целесообразно.

Отходы резины образуются как в сфере производства резиновых изделий, так и в сфере их потребления, т. е. при эксплуатации. Классификация материалов

является отраслевой особенностью организации. Стоит отметить и то, что есть такие изделия, которые предназначены для работы с агрегатами и иными едкими веществами. Изделия РТИ достаточно разнообразны и поэтому слишком отличаются между собой. Если говорить об устойчивости к агрессивным средам, то выделяют следующее РТИ:

- водостойкие;
- общего назначения;
- трансформаторные;
- для пищевой промышленности и другие.

Важным моментом есть то, что во время изготовления резинотехнических изделий в зависимости от особенностей эксплуатации в них добавляют определенные элементы. Это могут быть минеральные масла, вулканизирующие агенты, а также ускорители процесса вулканизации.

В организации «Бриз-Сервис» представлено более тысячи наименований резинотехнических изделий. Для изготовления каждого из них используют только не только лишь природные материалы, но и синтетические.

Это объясняется тем, что этот материал гибок, прочен, а главное – не впитывает, и не выделяет запахов, поэтому он является безопасным для использования при приготовлении пищи[11].

Стабильно развивающееся положение предприятия на рынке обусловлено тем что, в городе было мало предприятий по этому направлению. Отличительной особенностью производства РТИ является чрезвычайно широкий ассортимент, поскольку изделия находят применение практически во всех сферах деятельности современного общества.

В настоящее время компания ООО «Бриз-Сервис» предлагает широкий ассортимент резинотканевых конвейерных лент для самых разнообразных областей применения: горнорудной, угольной, металлургической, агрохимической, строительной, пищевой. В свою очередь на территории автономного округа работают

такие резинотехнические предприятия, как: «Бриз-Сервис», «Стальмаркет», «Сплавтехнология», «Форс», «Гидро-Ресурс».

На рисунках 1.2-1.4 показаны доли рынка организаций среди резинотехнических предприятий в ХМАО-Югре с 2017 по 2019 г.

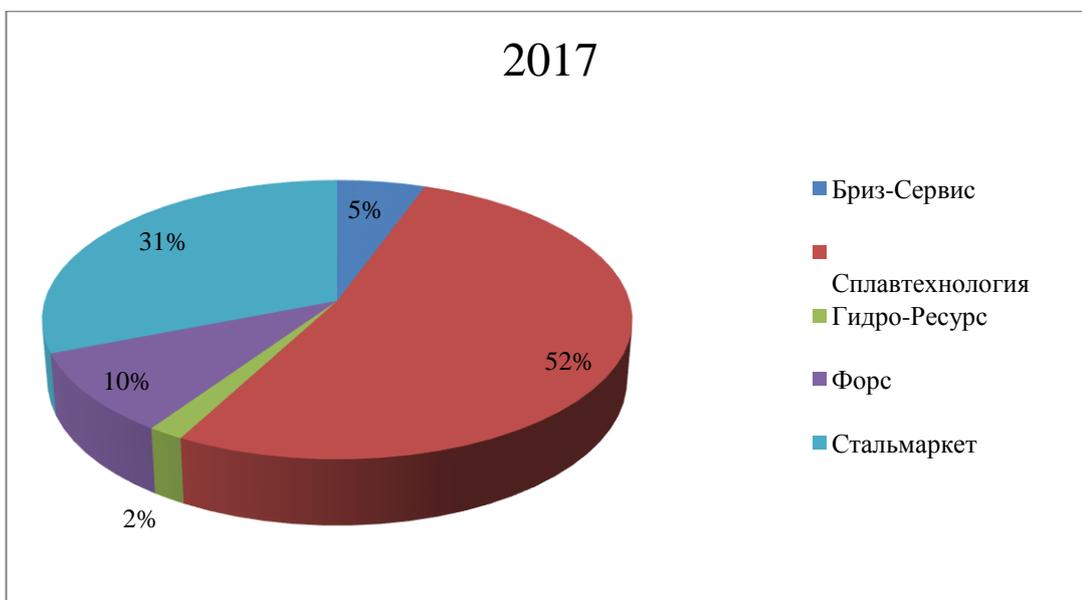


Рисунок 1.2 – Доля рынка организации Бриз-Сервис среди резинотехнических предприятий в ХМАО-Югре (доля выручки) за 2017 г.,%

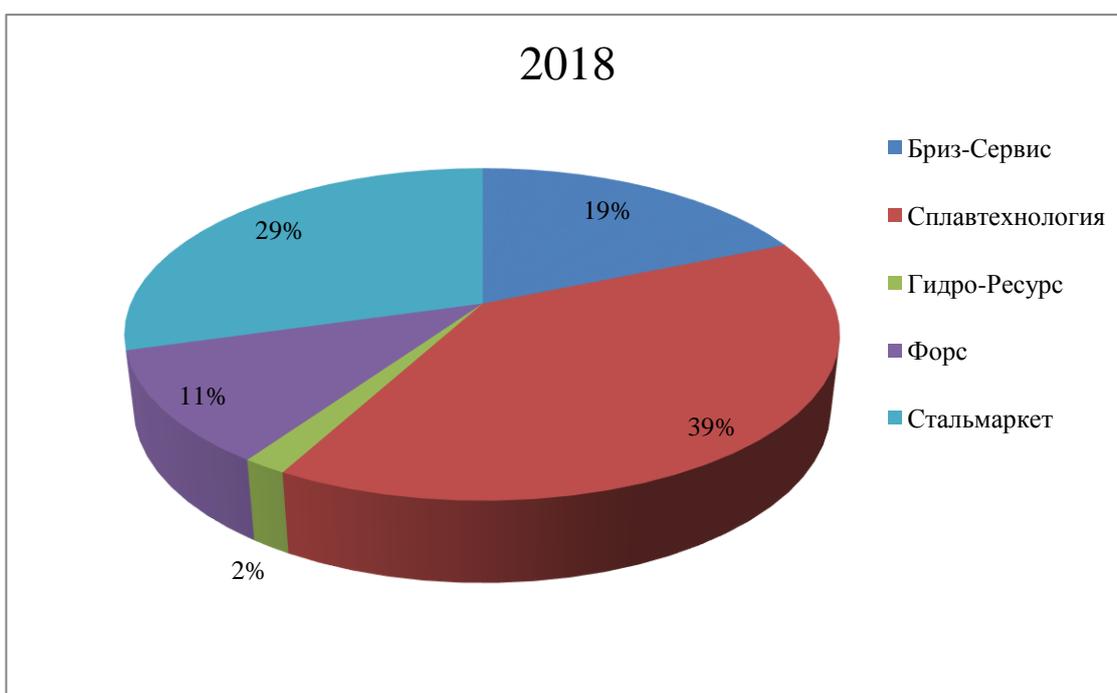


Рисунок 1.3 – Доля рынка организации Бриз-Сервис среди резинотехнических предприятий в ХМАО-Югре (доля выручки) за 2018г.,%

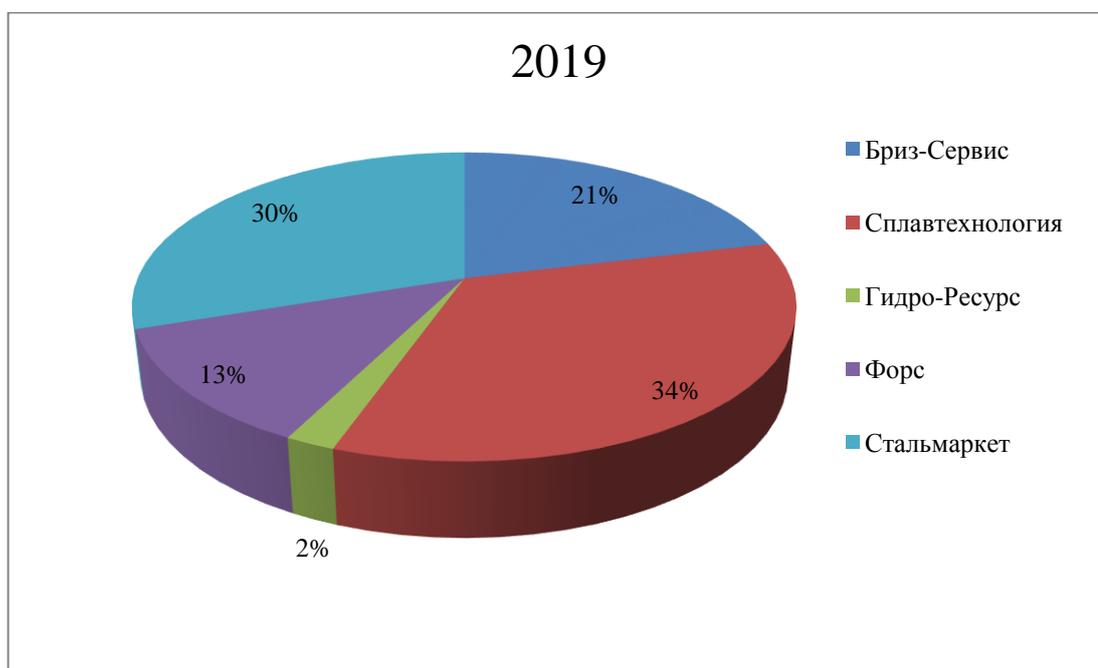


Рисунок 1.4 – Доля рынка организации Бриз-Сервис среди резинотехнических предприятий в ХМАО-Югре (доля выручки) за 2019г.,%

С 2017 года по 2019 год идет рост выручки, в 2019 году выручка составила 21% от общей выручки резинотехнических предприятий. Это позволяет сделать вывод о достижении прибыли за счет ее максимизации в долгосрочной перспективе без серьезных рисков.

1.6 SWOT-анализ ООО «Бриз-Сервис»

Состояние компании зависит от того, насколько успешно она способна реагировать на различные воздействия извне. Анализируя внешнюю ситуацию, необходимо выделять наиболее существенные на конкретный период времени факторы. Взаимосвязанное рассмотрение этих факторов с возможностями компании позволяет решать возникающие проблемы.

При решении разного уровня задач необходимо также четко представлять, поддаются ли критические факторы контролю со стороны компании. Являются ли

они внутренними или внешними, поддающимися изменениям усилиями компании или это внешние события, на которые компания влиять не в состоянии. Одним из самых распространенных методов, оценивающих в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие компании можно назвать SWOT-анализ (CBOT-анализ).

SWOT-анализ является необходимым элементом исследований, обязательным предварительным этапом при составлении любого уровня стратегических и маркетинговых планов. Данные, полученные в результате ситуационного анализа, служат базисными элементами при разработке стратегических целей и задач компании. Иначе говоря, SWOT анализ – это анализ сильных и слабых сторон организации а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды. «S» и «W» относятся к состоянию компании, а «O» и «T» к внешнему окружению организации. SWOT анализ нашего предприятия[12].

По результатам ситуационного анализа можно оценить, обладает ли компания внутренними силами и ресурсами, чтобы реализовать имеющиеся возможности и противостоять угрозам, и какие внутренние недостатки требуют скорейшего устранения.

Основные параметры SWOT-анализа:

- Неотъемлемыми частями SWOT-анализа можно назвать внутренний аудит компании и аудит внешней среды.
- Внешний аудит, или анализ угроз и благоприятных возможностей внешней среды.
- В процессе проведения внешнего аудита оценивается привлекательность рынка и другие возможности и угрозы внешней среды.

Оценивая привлекательность рынка, следует обратить внимание на:

Тенденции рынка. Целью анализа тенденций рынка является описание развития спроса в каждом из сегментов рынка;

Поведение покупателей. Необходимо оценить поведение покупателя при покупке, использовании и владении товара, покупательские привычки, факторы, влияющие на процесс совершения покупки, анализ имиджа торговой марки или компании;

Конкурентную среду. Нужно оценить в этом разделе анализа все четыре конкурентные силы по Портеру, рыночную силу потребителей и поставщиков, угрозу товаров-субститутов (заменителей), барьеры входа на рынок.

Кроме того, важное влияние на успешность компании могут оказывать следующие факторы внешней макросреды, на которые, как правило компания влиять не может:

Законодательство и политическая среда, ожидаемые или возможные его изменения. Законодательные акты и другие нормативные документы, которые могут повлиять на работу компании[2].

Социально-демографические факторы.

Изменение технологий. Также бывает критическим, особенно если на рынке ожидается появление товаров-субститутов. Международная среда оказывает влияние на многие, но не все компании, в меньшей степени на малый бизнес. Затем принимаем во внимание все тенденции, которые компания может использовать, и продумываем меры по нейтрализации угроз.

Внутренний аудит, анализ сильных и слабых сторон компании.

В процессе проведения внутреннего аудита компании оцениваются ресурсы фирмы, ее бизнес процессы, анализируется конкурентоспособность. В процессе проведения анализа подтверждается или изменяется формулировка устойчивых конкурентных преимуществ компании[13].

Ключевые факторы анализа:

Менеджмент. Оценивается потенциал сотрудников компании высшего и среднего уровня, их квалификация, мотивация, лояльность.

Маркетинг, включая анализ коммуникационной программы (реклама, личные продажи), сравнение рекламной активности с конкурентами, эффективность

собственных маркетинговых усилий; Персонал, особенно работа торгового персонала, уровень квалификации и заинтересованности, соответствие мотивационных программ целям и задачам организации, а также анализ контактов, новых потребителей, стоимости содержания торгового персонала;

Анализ системы сбыта компании, потребностей и запросов торговых партнеров, распределения объемов продаж по членам сети дистрибьюции, типам посредников (опт, розница), аудит дистрибьюторов, выделение приоритетных дилеров и т.д; Анализ продуктового портфеля. При решении разного уровня задач необходимо также четко представлять, поддаются ли критические факторы контролю со стороны компании.

Оцениваются текущие и ожидаемые объемы продаж, доля рынка, прибыльность по каждому из продуктов или продуктовой группе, качество, имидж марки. Анализируются приоритетные конкуренты, их доля рынка, возможные преимущества по издержкам, цене, имидж их товаров, их конкурентное поведение текущее и возможное, их основные слабости;

Наличие устойчивого конкурентного преимущества, например, ресурсной базы, недоступной ближайшим конкурентам или патентованных технологий.

Анализ ценовой политики, ценовая эластичность спроса, возможные максимально приемлемые цены для товаров компании, сравнение с ценами конкурентов, политика скидок и других программ стимулирования сбыта.

Таблица 1.1 SWOT-Анализ ООО «Бриз-Сервис»

Сильные стороны:	Слабые стороны:
1. устойчивые и долговременные связи с поставщиками сырья и продукции 2. Высокая платежеспособность 3. Востребованность продукции на рынке 4. Стабильная клиентская база	1. низкий уровень сервиса 2. узкая номенклатура оказываемых услуг 3. нехватка складских помещений 4. Отсутствие собственного производства
Возможности	Угрозы

1. совершенствование технологий производства. 2. строительство новых помещений. 3. совершенствование рекламных технологий. 4. увеличение клиентской базы.	1. увеличение цен на сырье. 2. рост темпов инфляции. 3. Повышение налогов. 4. снижение спроса на продукцию.
--	--

Предприятие ООО «Бриз-сервис» преследует одну цель - достижение прибыли за счет ее максимизация в долгосрочной перспективе без серьезных рисков и конечная цель - максимально полное удовлетворение потребностей клиентов.

Миссия предприятия - стремление к комплексному решению проблемы бизнеса через реализацию продукции конкретным потребителям.

Для определения положения РТИ на рынке необходимо понимание того, как потребители относятся к продукции, на чем основывается их выбор с учетом предложения конкурентов. Поэтому становится очевидным проведения анализа стратегий роста предприятия[4].

Данная модель позволяет предприятию выработать основные стратегические рекомендации. Выбор стратегии зависит от ресурсов предприятий и готовности к риску. Кроме того, она позволит ООО «Бриз-сервис» выработать основные стратегические рекомендации.

Стратегия ООО «Бриз-сервис» направлена на расширение организации и относится к стратегия концентрированного роста.

Сюда попадают те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают три других элемента. В случае следования этим стратегиям фирма пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли. Что касается рынка, то фирма ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо же перехода на новый рынок[11].

Конкретными типами стратегий первой группы являются следующие:

1) стратегия усиления позиции на рынке, при которой фирма делает все, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции. Этот тип

стратегии требует для реализации больших маркетинговых усилий. Возможны также попытки осуществления так называемой горизонтальной интеграции, при которой фирма пытается установить контроль над своими конкурентами;

2) стратегия развития рынка, заключающаяся в поиске новых рынков для уже производимого продукта;

3) стратегия развития продукта, предполагающая решение задачи роста за счет производства нового продукта, который будет реализовываться на уже освоенном фирмой рынке.

1.7 Труд и заработная плата

Труд - целесообразная, формально материальная (прямо-фиксируемый- физический труд) и нематериальная (косвенно-фиксируемый - умственный труд), орудийная деятельность человека, направленная на удовлетворение потребностей индивида и общества. Также «труд» - деградиционная деятельность человека в малоразвитых цивилизациях (то есть использующих труд человека), системах (в том числе политических) приводящая к умственной и социальной отсталости в развитии человеческих индивидов, низведении человека до функционала машины, винтика в системе.

В процессе труда человек опосредует, регулирует и контролирует обмен между собой и природой. Изменяя в процессе труда природные условия своей жизни, человек изменяет и свою собственную природу, развивает свои творческие силы и способности. Труд представляет собой как способ отчуждения человека от природы, так и форму связи человеческого общества с природой.

Как экономическая категория, труд представляет собой один из факторов производства.

Одним из важнейших элементов организации труда на предприятии (организации) является совершенствование планирования, организации и обслуживания рабочих мест с целью создания на каждом из них необходимых условий для высокопроизводительного и высококачественного труда при возможно меньших физи-

ческих усилиях и минимальном нервном напряжении [5]. Рабочее место – это первичное звено производственной структуры предприятия, оно является объектом организации труда по всем ее вышеназванным направлениям.

ООО «Бриз-Сервис» использует эффективную систему оплаты труда и социального обеспечения. Это позволяет компании привлекать профессионалов высокого уровня и удерживать наиболее талантливых людей.

Пакет оплаты труда включает в себя:

- базовую зарплату;
- единовременные премии за выдающиеся достижения;
- компенсацию командировочных расходов, включая затраты на переезды, пользование служебным автотранспортом, выплату отпускных и т. д.;
- социальные льготы.

Оплата труда - это система отношений, связанных с обеспечением работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законодательством, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами (ст. 129 ТК РФ).

В систему основных государственных гарантий по оплате труда работников, установленных ст. 130 ТК РФ, входят:

- величина минимального размера оплаты труда в РФ;
- величина минимального размера тарифной ставки (оклада) работников организаций бюджетной сферы в РФ;
- меры, обеспечивающие повышение уровня реального содержания заработной платы;
- ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы;
- ограничение оплаты труда в натуральной форме;

- обеспечение получения работником заработной платы в случае прекращения деятельности работодателя и его неплатежеспособности в соответствии с федеральными законами;

- государственный надзор и контроль за полной и своевременной выплатой заработной платы;

- ответственность работодателей;

- сроки и очередность выплаты заработной платы.

ООО «Бриз-Сервис» ставит перед собой задачу гарантировать оплату труда каждому работнику в соответствии с занимаемой должностью, профессиональной квалификацией и результатами труда.

Заработная плата - это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

По общему правилу, заработная плата выплачивается в денежной форме в валюте РФ. В соответствии с коллективным или трудовым договором по письменному заявлению работника оплата труда может производиться и в иных формах. Доля заработной платы, выплачиваемой в денежной форме, не может быть менее 80% от общей суммы заработной платы.

Не допускается выплата заработной платы в виде спиртных напитков, наркотических, токсических, ядовитых и вредных веществ, оружия, боеприпасов и других предметов, в отношении которых установлены запреты или ограничения на их свободный оборот[11].

Заработная плата зависит от квалификации работника, сложности выполняемой им работы, количества и качества затраченного труда и максимальным размером не ограничивается. Какая либо дискриминация при установлении и изменении размеров заработной платы и других условий оплаты труда недопустима.

Тарифная ставка (оклад, должностной оклад) - это размер денежной выплаты в составе заработной платы, который выплачивается работнику за выполне-

ние нормы труда (трудовых обязанностей) определенной сложности (квалификации) за установленное время без учета компенсационных, стимулирующих и социальных выплат.

Эта выплата фиксирована, обязательна к выплате и является минимальной гарантией оплаты труда работника, ниже которой он не может получить при условии выполнения должностных обязанностей.

Согласно Трудовому кодексу Российской Федерации тарифная ставка (оклад) фиксируется в трудовом договоре работника вместе с другими обязательными условиями трудового договора, такими как трудовые обязанности и т.д.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «БРИЗ-СЕРВИС»(Разработала Усенко Е.Л.)

2.1 Анализ производственно-хозяйственной деятельности

Финансовый анализ предприятия начинается с предварительного ознакомления с бухгалтерской отчетностью и прежде всего с балансом. Балансу присущи некоторые внутренние взаимосвязи, которые необходимо проверить в первую очередь. Сумма итогов пассива баланса характеризует средства предприятия по источникам образования, а сумма итогов актива баланса по составу и размещению средств. В качестве примера был взят бухгалтерский баланс за период 2016-2019г. предприятия ООО «БРИЗ-СЕРВИС», чтобы провести анализ финансового состояния данной фирмы[3].

Предварительное изучение баланса может помочь увидеть недостатки в работе предприятия отраженные в его отчетности в явном или скрытом виде. Явные недостатки характеризуются наличием «больных» статей в балансе. Скрытые недостатки работы предприятия отражаются рядом статей баланса, но могут быть выявлены только в ходе проведения внутреннего финансового анализа[3].

В процессе функционирования предприятия величина активов, их структура претерпевают постоянные изменения. Наиболее общее представление об имевших место качественных изменениях в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности[3].

Вертикальный анализ баланса показывает структуру конечных данных бухгалтерского баланса в виде относительных величин. При вертикальном анализе статьи отчетности приводятся в процентах к его итогу. Данный вид анализа позволяет посмотреть изменения статей баланса, например, что произошло с оборотными средствами компании, дебиторской, кредиторской задолженностью по сравнению с предыдущими годами[3].

При вертикальном анализе итоговую сумму активов и выручки принимают за сто процентов, и каждую дальнейшую статью представляют в виде процентной доли от базового значения[3].

Горизонтальный и вертикальный анализы взаимодополняют друг друга. Поэтому на практике не редко строят аналитические таблицы, характеризующие как структуру бухгалтерской отчетности, так и динамику отдельных ее показателей.

Согласно расчетам показателей актива и пассива (темп роста, изменение в тыс.руб и процентах %) по методике горизонтального и вертикального анализа, можно сделать соответствующие выводы:

Активы организации за весь рассматриваемый период значительно увеличились – с 2017 по 2018 год увеличилась на 4 383 руб. (внеоборотные активы уменьшились на 2146 руб., оборотные активы увеличились на 6 529 тыс.руб.), за период с 2018 по 2019 год – увеличились на 1 384 руб. (внеоборотные активы увеличились на 1019 руб., оборотные активы увеличились – на 365 руб.). Наибольший удельный вес в структуре активов пришелся на 2017 год, он равен 54,74%.

По статье оборотных активах также наблюдается постоянное изменение, т.к удельный вес с 2017 по 2018г. повышается на 11,51 % и снижается с 2018 по 2019г. на 1,03%.

Произошло увеличение дебиторской задолженности: в 2018 году она составила 2 188 руб., а это значительно больше, чем показатель 2016 года (1 489 рублей) – это значит, что стоимость данной статьи баланса возросла на 699 рублей.

Проведя общий горизонтальный анализ заемного и собственного капитала предприятия можно сделать общий вывод о том, что их абсолютная сумма с 2017 по 2018 год увеличилась на 4 383 руб. (собственный капитал уменьшился на 3478тыс.руб., заемный капитал увеличился на 7861 руб.), за период с 2018 по 2019 год – увеличилась на 1 384 руб. (собственный капитал увеличился на 2 899 руб., заемный капитал уменьшился – на 1 515 руб.).

Таблица 2.1 – Горизонтальный анализ внеоборотных и оборотных активов предприятия

	2017г, руб.	2018г, руб.	2019г, руб.	Изменение (+,-),руб.		Темп роста (снижения), %	
				2018\2017	2019\2018	2018\2017	2019\2018
Внеоборотные активы	19 215	17 069	18 088	-2146	1019	88,84	105,96
Оборотные активы	15886	22 415	22 780	6529	365	141,1	101,62
БАЛАНС	35 101	39 484	40 868	4383	1384	112,49	103,5

Сделав общий горизонтальный анализ внеоборотных и оборотных активов предприятия можно сделать общий вывод о том, что их абсолютная сумма с 2017 по 2018 год увеличилась на 4 383 руб. (внеоборотные активы уменьшились на 2146 руб., оборотные активы увеличились на 6 529 тыс.руб.), за период с 2018 по 2019 год – увеличились на 1 384 руб. (внеоборотные активы увеличились на 1019 руб., оборотные активы увеличились – на 365 руб.).

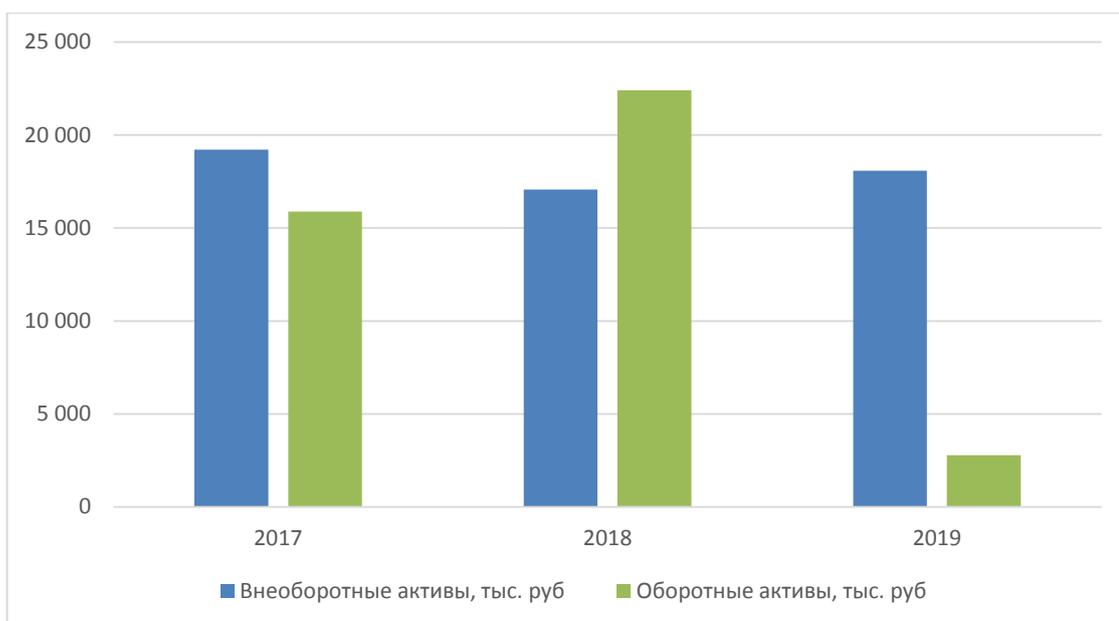


Рисунок 2.1 –Динамика активов предприятия по годам

Таблица 2.2 – Вертикальный анализ внеоборотных и оборотных активов предприятия

Статьи баланса	Структура активов и пассивов, %				
	2017год	2018год	2019год	Изменение (+,-)	
				2018\2017	2019\2018
Внеоборотные активы	54,74	43,23	44,26	-11,51	1,03
Оборотные активы	45,26	56,77	55,74	11,51	-1,03
БАЛАНС	100	100	100	-	-

Из данных таблицы видно, что в период с 2017 по 2019 год по статье внеоборотных активов наблюдается постоянное изменение, т.к удельный вес с 2017 по 2018г уменьшается на 11,51% и повышается с 2018 по 2019 г на 1,03% .

Наибольший удельный вес в структуре активов пришелся на 2017 год, он равен 54,74%.

По статье оборотных активах также наблюдается постоянное изменение, т.к удельный вес с 2017 по 2018г. повышается на 11,51% и снижается с 2018 по 2019г. на 1,03%.

Наибольший удельный вес пришелся на 2018 год, его доля составила 56,77%. Высокий удельный вес оборотных активов, как правило, оценивается как позитивный признак, свидетельствующий о преобладании предметов труда над

средствами труда в имущественном комплексе организации.

Таблица 2.3 – Горизонтальный анализ собственного и заемного капитала предприятия

Статьи баланса	2017г, руб.	2018 г, руб.	2019 г, руб.	Изменение (+,-), руб.		Темп роста (снижения), %	
				2018\2017	2019\2018	2018\2017	2019\2018
Собственный капитал	22 447	18 969	21868	-3478	2899	113,23	115
Заемный капитал	12 654	20 515	19000	7861	-1515	109,28	92,6
БАЛАНС	35 101	39 484	40 868	4383	1384	112,49	103,5

Проведя общий горизонтальный анализ заемного и собственного капитала предприятия можно сделать общий вывод о том, что их абсолютная сумма с 2017 по 2018 год увеличилась на 4 383 руб. (собственный капитал уменьшился на 3478тыс.руб., заемный капитал увеличился на 7861 руб.), за период с 2018 по 2019 год – увеличилась на 1 384 руб. (собственный капитал увеличился на 2 899 руб., заемный капитал уменьшился – на 1 515 руб.).

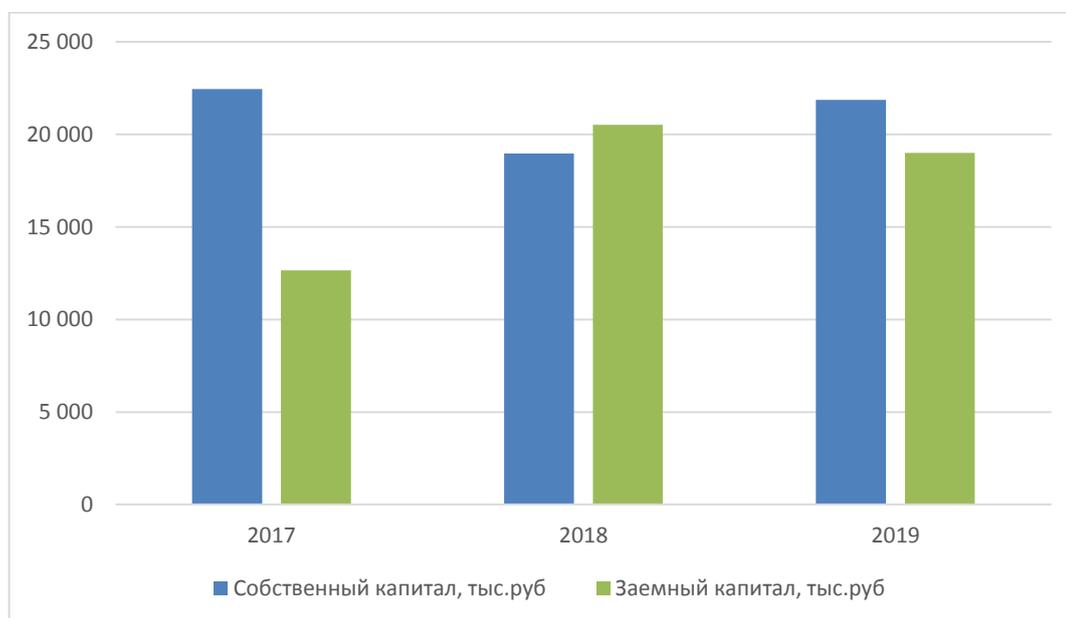


Рисунок 2.2 – Динамика собственного и заемного капитала предприятия

Из рисунка 10.2 видно, что собственный капитал превышает заемный, что свидетельствует о финансовой независимости компании от различных кредиторов.

Таблица 2.4 – Вертикальный анализ собственного и заемного капитала
предприятия

Статьи баланса	Структура активов и пассивов, %				
	2017год	2018год	2019год	Изменение (+,-)	
				2018\2017	2019\2018
Собственный капитал	81,26	81,80	53,5	0,54	-28,3
Заемный капитал	18,74	18,72	46,5	-0,54	28,3
БАЛАНС	100	100	100	-	-

Из таблицы видно, что по статье собственный капитал наблюдается увеличение удельного веса каждый год. Удельный вес увеличивается на 0,58 % (с 2017 – 2018 г.) и также уменьшается на 0,54 % (с 2018 – 2019 г.). Снижение удельного веса может быть связано с ростом непокрытого убытка на предприятии. Непокрытый убыток в период с 2017 – 2019 год стремится к снижению, что свидетельствует о снижении удельного веса.

По статье баланса заемного капитала наблюдается темп снижения удельного веса в период с 2017 – 2019год. Удельный вес снижается на 0,54% в период с 2017 – 2018 год и увеличивается на 28,3% с 2018– 2019 год. Данное падение удельного веса может быть связано со снижением краткосрочных обязательств по всем статьям в 2018 году.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

2.2.1 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость – является отражением стабильного превышения доходов над расходами и обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия, и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции[6]. Так же, это характеристика, свидетельствующая об устойчивом превышении доходов предприя-

тия над его расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости фирмы [24].

Анализ устойчивости финансового состояния на ту или иную дату позволяет выяснить, насколько правильно предприятие управляло ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате.

Сущность финансовой устойчивости – стабильная платежеспособность за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования. Это делает предприятие защищенным от внешних негативных воздействий, в том числе обеспечивается независимость от кредиторов и снижается возможный риск банкротства.

Она определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств и характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Внешним проявлением финансовой устойчивости является платежеспособность, т.е. возможность наличными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства. Анализ платежеспособности необходим для предприятия не только с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов (банков).

Критерии оценки финансового положения – ликвидность и платежеспособность предприятия, т.е. способность своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам [14].

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.

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

2.2.2 Абсолютные показатели финансовой устойчивости

Абсолютные показатели финансовой устойчивости:

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

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА} \quad (1)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

$$\text{СОС}(2017) = 22\,447 - 19\,215 = 3\,232$$

$$\text{СОС}(2018) = 18\,969 - 17\,069 = 11\,900$$

$$\text{СОС}(2019) = 21\,868 - 18\,088 = 3\,780$$

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

$$\text{КФ} = (\text{СК} + \text{ДО}) - \text{ВОА} \quad (2)$$

где СК - собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА - внеоборотные активы.

$$\text{КФ}(2017) = (22\,447 + 7\,399) - 19\,215 = 10\,631$$

$$\text{КФ}(2018) = (18\,969 + 7\,531) - 17\,069 = 19\,431$$

$$\text{КФ}(2019) = (21\,868 + 7\,608) - 19\,000 = 10\,476$$

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

$$\text{ВИ} = (\text{СК} + \text{ДО} + \text{КО}) - \text{ВОА} \quad (3)$$

где СК - собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства;

ВОА - внеоборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

$$\text{ВИ (2017)} = (22\,447 + 7\,399 + 10\,535) - 19\,215 = 21\,166$$

$$\text{ВИ (2018)} = (18\,969 + 7\,531 + 8\,775) - 17\,069 = 28\,206$$

$$\text{ВИ (2019)} = (21\,868 + 7\,608 + 9\,460) - 18\,088 = 20\,848$$

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

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

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{Зп} \quad (4)$$

где Зп - общая величина запасов

$$\Delta\text{СОС(2017)} = 3\,232 - 2\,341 = 891$$

$$\Delta\text{СОС(2018)} = 11\,900 - 4\,770 = 7\,130$$

$$\Delta\text{СОС(2019)} = 3\,780 - 3\,250 = 530$$

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

$$\Delta\text{СД} = \text{КФ} - \text{Зп} \quad (5)$$

$$\Delta\text{СД(2017)} = 10\,631 - 2\,341 = 8\,290$$

$$\Delta\text{СД(2018)} = 19\,431 - 4\,770 = 14\,661$$

$$\Delta\text{СД(2019)} = 10\,476 - 3\,250 = 7\,226$$

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

$$\Delta\text{ОИ} = \text{ВИ} - \text{Зп} \quad (6)$$

$$\Delta\text{ОИ(2017)} = 21\,166 - 2\,341 = 18\,825$$

$$\Delta\text{ОИ(2018)} = 28\,206 - 4\,770 = 23\,490$$

$$\Delta\text{ОИ(2019)} = 20\,848 - 3\,250 = 17\,234$$

По трем показателям $\Delta\text{СОС}$, $\Delta\text{СД}$, $\Delta\text{ОИ}$ по обеспеченности запасов источниками формирования можно сделать вывод о том, что тип финансовой устойчивости полностью соответствует кредитному финансовому состоянию.

Трехмерная модель данного типа финансовой устойчивости выглядит следующим образом:

$$M = (1, 1, 1), \Delta\text{СОС} > 0, \Delta\text{СД} > 0, \Delta\text{ОИ} > 0$$

Исходя из данной модели, сделаем вывод, что у данного предприятия высокий уровень платежеспособности, следовательно, предприятие не зависит от внешних кредиторов.

2.2.3 Относительные показатели финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется состоянием собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов.

Информационной базой для расчета таких коэффициентов являются абсолютные показатели актива и пассива бухгалтерского баланса[2].

В активе основных относительных показателей для оценки финансовой устойчивости используются следующие коэффициенты:

1) Коэффициент автономии:

$$K_{авт} = \text{собственный капитал} / \text{активы} \quad (7)$$

$$K_{авт}(2017) = 22\,447 / 35\,101 = 0,63$$

$$K_{авт}(2018) = 18\,969 / 39\,484 = 0,73$$

$$K_{авт}(2019) = 21\,868 / 40\,868 = 0,53$$

2) Коэффициент финансовой зависимости:

$$K_{ФЗ} = \text{обязательства} / \text{активы} \quad (8)$$

$$K_{ФЗ}(2017) = 32\,982 / 35\,101 = 0,93$$

$$K_{ФЗ}(2018) = 37\,744 / 39\,484 = 1,07$$

$$K_{ФЗ}(2019) = 39\,500 / 40\,868 = 0,97$$

3) Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами:

$$K_{ОСС} = (\text{собственный капитал} - \text{ВОА}) / \text{ОА} \quad (9)$$

$$K_{ОСС}(2017) = (22\,447 - 19\,215) / 15\,886 = 0,20$$

$$K_{ОСС}(2018) = (18\,969 - 17\,069) / 22\,415 = 0,53$$

$$K_{ОСС}(2019) = (21\,868 - 18\,088) / 22\,780 = 0,16$$

4) Коэффициент маневренности:

$$K_{м} = \text{соб. об. ср-ва} / \text{собственный капитал} \quad (10)$$

$$K_m(2017) = 3\,232 / 22\,447 = 0,33$$

$$K_m(2018) = 11\,900 / 28\,969 = 0,47$$

$$K_m(2019) = 3\,780 / 21\,868 = 0,17$$

5) Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала:

$$K_{CЗИСС} = \text{заемный капитал} / \text{собственный капитал} \quad (11)$$

$$K_{CЗИСС}(2017) = 15\,109 / 22\,447 = 0,67$$

$$K_{CЗИСС}(2018) = 18\,885 / 28\,969 = 0,65$$

$$K_{CЗИСС}(2019) = 19\,241 / 21\,868 = 0,88$$

Исходя из расчетов данных финансовых коэффициентов можно сделать следующие выводы (табл. 2.5)

Таблица 2.5 –Итоговые значения показателей финансовой устойчивости

Коэффициент	Показатель			Вывод
	2017	2018	2019	
1. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,67	0,65	0,88	$K_{з/с} < 0,7$. Превышение указанной границы не наблюдается, что означает независимость предприятия от внешних источников средств, хорошую финансовую устойчивость.
2. Коэффициент автономии	0,63	0,73	0,53	Нормативное ограничение $K_{авт} > 0,5$. Все показатели коэффициента с 2016-2018г. оказались выше нормативного ограничения, что означает, финансовое состояние предприятия находится в хорошем положении.
3. Коэффициент обеспеченности соб. об.средствами	0,520	0,53	0,16	$K_{ОСС} \geq 0,1$. За весь данный период, предприятие находится в наилучшем финансовом состоянии, следовательно у него больше возможностей проведения независимой финансовой политики.
4. Коэффициент маневренности	0,33	0,47	0,17	$K_m = 0,2...0,5$. В 2018г. Данные показатели находятся близко к верхней границе, это показывает возможность финансового маневра у предприятия.
5. Коэффициент финансовой зависимости	0,93	1,07	0,97	Нормальным считается коэффициент финансовой зависимости не более 0.6-0.7. Оптимальным является коэффициент 0.5. Коэффициенты ниже нормы, что значит низкую зависимость организации от кредиторов.

2.3 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.[4].

Платежеспособность предприятия определяется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера[6].

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.

Главная задача оценки ликвидности баланса - определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата). Для проведения анализа данные актива и пассива баланса группируются по следующим признакам:

1. по степени убывания ликвидности (актив);
2. по степени срочности оплаты (погашения) (пассив).

Активы в зависимости от скорости превращения в денежные средства (ликвидности) разделяют на следующие группы:

A1 – высоколиквидные активы (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения);

A2 – активы средней скорости реализации (краткосрочная дебиторская задолженность (до 12 месяцев) + прочие оборотные активы);

A3 – медленно реализуемые активы (запасы, долгосрочная дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев), НДС по приобретенным ценностям,);

A4 – трудно реализуемые активы (внеоборотные активы).

Группировка пассивов происходит по степени срочности их возврата:

П1 – наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность);

П2 – краткосрочные обязательства (краткосрочные кредиты и займы + прочие обязательства);

П3 – долгосрочные обязательства;

П4 – постоянные пассивы (собственный капитал + доходы будущих периодов + оценочные обязательства) .

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

Условия абсолютной ликвидности баланса:

$$A1 \geq П1,$$

$$A2 \geq П2,$$

$$A3 \geq П3,$$

$$A4 \leq П4.$$

(12)

Необходимым условием абсолютной ликвидности баланса является выполнение первых трех неравенств. Четвертое неравенство носит так называемый балансирующий характер.

Если любое из неравенств имеет знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, то ликвидность баланса отличается от абсолютной. По данным годового бухгалтерского баланса можно оценить ликвидность бухгалтерского баланса.

Рассчитаем группы активов и пассивов за 2017 год и представим расчеты в таблице 2.6.

$$A1 = 2394$$

$$A2 = 7623$$

$$A3 = 5869$$

$$A4 = 6151 + 1342 + 11722 = 19215$$

$$П1 = 12\,654$$

$$П2 = 0$$

$$П3 = 0$$

$$П4 = 1411 + 13528 + 7508 = 22447$$

Таблица 2.6– Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов
баланса на конец года

Актив	2017г.,руб.	Сравнение	Пассив	2017г.,руб.	Абсолютное отклонение (+,-),руб.	Степень покрытия, %
A1	2 394	<	П1	12 654	-10260	18,92
A2	7623	>	П2	0	7623	-
A3	5869	>	П3	0	5869	-
A4	19215	<	П4	22447	-3232	85,6

Рассчитаем группы активов и пассивов за 2018 год и представим расчеты в таблице 2.7.

$$A1 = 1503$$

$$A2 = 15145$$

$$A3 = 5767$$

$$A4 = 6273 + 1378 + 9418 = 17069$$

$$П1 = 20 515$$

$$П2 = 0$$

$$П3 = 0$$

$$П4 = 1560 + 9916 + 7493 = 18969$$

Таблица 2.7– Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов
баланса на конец года

Актив	2018г.,руб.	Сравнение	Пассив	2018г.,руб.	Абсолютное отклонение (+,-),руб.	Степень покрытия, %
A1	1503	<	П1	20 515	-19012	7,33
A2	15145	>	П2	0	15145	-
A3	5767	>	П3	0	5767	-
A4	17069	<	П4	18969	-1900	89,98

Рассчитаем группы активов и пассивов за 2019 год и представим расчеты в таблице 2.8.

$$A1 = 1600$$

$$A2 = 15580$$

$$A3 = 5600$$

$$A4 = 6700+1468+9920 = 18088$$

$$П1 = 19000$$

$$П2 = 0$$

$$П3 = 0$$

$$П4 = 1844+11594+8430 = 21868$$

Таблица 2.8– Степень покрытия по соответствующим группам активов и пассивов баланса на конец года

Актив	2019г.,руб.	Сравнение	Пассив	2019г.,руб.	Абсолютное отклонение (+,-),руб.	Степень покрытия, %
A1	1600	<	П1	19000	-17400	0,001
A2	15580	>	П2	0	15580	-
A3	5600	>	П3	0	5600	-
A4	18088	<	П4	21868	-3780	82,71

Исходя из данных годового бухгалтерского баланса за период 2017 – 2019 годов, можно сделать вывод, что баланс предприятия нельзя считать ликвидным, т.к условия абсолютной ликвидности баланса не выполняются.

Сопоставив ликвидные средства и обязательства бухгалтерского баланса за период 2017 – 2019 годов, выявлено выполнение неравенств $A3 > П3$, $A4 < П4$ на протяжении всего исследуемого периода, что определяет перспективную ликвидность – это прогноз платежеспособности на основе сравнения будущих поступлений и платежей. Оценка относительных показателей ликвидности и платежеспособности.

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности.

1) Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств предприятия всеми его оборотными активами. Характеризует запас прочности, возникающей вследствие превышения ликвидного имущества над имеющимися обязательствами.

$$K_{\text{ТЛ}} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (13)$$

$$K_{\text{ТЛ}}(2017) = 15\,566 / 13\,961 = 1,11$$

$$K_{\text{ТЛ}}(2018) = 22415 / 20515 = 1,09$$

$$K_{\text{ТЛ}}(2019) = 22780 / 19000 = 1,99$$

Т.к $1 \geq K_{\text{ТЛ}} \leq 2$ является нормативным значением для коэффициента текущей ликвидности, то превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается нежелательным.

2) Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности характеризует обеспеченность краткосрочных обязательств предприятия высоколиквидными активами (денежными средствами) и активами средней ликвидности (краткосрочными финансовыми вложениями и краткосрочной дебиторской задолженностью (до 12 месяцев)).

$$K_{\text{БЛ}} = (\text{Ден. средства} + \text{Краткосроч. фин. влож.} + \text{Дебитор. задол.}) / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (14)$$

$$K_{\text{БЛ}}(2017) = 10017 / 12654 = 0,79$$

$$K_{\text{БЛ}}(2018) = 16648 / 20515 = 0,81$$

$$K_{\text{БЛ}}(2019) = 17180 / 19000 = 0,9$$

Значение в периоде с 2017-2019г. в рамках рекомендуемого от 0,7-0,8 до 1,5. Данный показатель определяет, какая доля кредиторской задолженности может быть погашена за счет наиболее ликвидных активов, т. е. показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам.

3) Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть погашена немедленно.

$$K_{ал} = \text{Денежные средства} / \text{Краткосрочные обязательства} \quad (15)$$

$$K_{ал}(2017) = 2394 / 12654 = 0,19$$

$$K_{ал}(2018) = 1503 / 20515 = 0,07$$

$$K_{ал}(2019) = 1600 / 19000 = 0,08$$

Т.к. $K_{ал} \geq 0,2 \dots 0,5$ является нормальным значением для коэффициента абсолютной ликвидности. Исходя из значений в период с 2017-2019г., можно сделать вывод, что значения коэффициента являются ниже нормального. Низкое значение указывает на снижение платежеспособности предприятия.

4) Чистые оборотные активы необходимы для поддержания финансовой устойчивости предприятия, поскольку их наличие означает, что оно не только способно погасить свои краткосрочные обязательства в текущем году, но и имеет финансовые ресурсы для расширения своей деятельности в будущем. Наличие чистых оборотных активов и их сумма - индикатор целесообразности вложения средств в соответствующую компанию для инвесторов и кредиторов[3].

$$Чоа = \text{Оборотные Активы} - \text{Краткосрочные обязательства} \quad (16)$$

$$Чоа(2017) = 15886 - 12654 = 3232$$

$$Чоа(2018) = 22415 - 20515 = 1900$$

$$Чоа(2019) = 22780 - 19000 = 3780$$

$(ЧОА) > 0$, является нормальным значением, следовательно, коэффициент чистых оборотных активов выше оптимального, а это является положительным фактором для предприятия и свидетельствует о способности предприятия своевременно погасить краткосрочные обязательства.

5) Коэффициент общей платежеспособности относится к группеккоэффициентов ликвидности. Коэффициент общей платежеспособности предприятия показывает способность покрыть все обязательства предприятия (краткосрочные и долгосрочные) всеми его активами.

$$K_{об.пл} = \text{Активы} / \text{Обязательства} \quad (17)$$

$$\text{Коб.пл}(2017) = 35101 / 12654 = 2,77$$

$$\text{Коб.пл}(2018) = 39484 / 20515 = 1,92$$

$$\text{Коб.пл}(2019) = 40868 / 19000 = 2,15$$

Нормативное значение для коэффициента общей платежеспособности >2 . Данное неравенство будет выполнено только тогда, когда предприятие финансируется за счет собственных источников финансирования как минимум на 50%. Неравенство выполнено в 2017 и 2019 году. В 2018 году ниже нормативного значения на 0,08.

На основе полученных данных основных показателей коэффициента в дальнейшем можно представить расчеты, которые показаны в таблице 2.9

Таблица 2.9 – Динамика показателей ликвидности активов

Показатель	2017	2018	2019	Изменение (+,-)	
				2017/2018	2018/2019
1. Коэффициент текущей ликвидности	1,11	1,09	1,99	1,02	0,55
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,79	0,81	0,9	0,98	0,9
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,19	0,07	0,08	2,71	0,88
4. Чистые оборотные активы (превышение «+», непокрытые «-»)	3232	1900	3780	1,7	0,5
5. Коэффициент общей платежеспособности предприятия	2,77	1,92	2,15	1,44	0,89

2.4 Оценка деловой активности ООО «Бриз-Сервис»

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. 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.

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.

Рассмотрим формулы расчета наиболее распространенных коэффициентов оборачиваемости (деловой активности):

1) Оборачиваемость совокупного капитала. Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала ($K_{оск}$) отражает скорость оборота всего капитала предприятия (количество оборотов за период):

$$K_{оск} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина активов} \quad (18)$$

$$K_{оск}(2017) = 34345 / 0,5 * (29517 + 35101) = 1,06$$

$$K_{оск}(2018) = 37324 / 0,5 * (35101 + 39484) = 1$$

$$K_{оск}(2019) = 32617 / 0,5 * (39484 + 40868) = 0,81$$

2) Оборачиваемость текущих активов (оборотных активов). Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($K_{оа}$) характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия:

$$K_{оа} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость оборотных активов} \quad (19)$$

$$K_{оа}(2017) = 34345 / 0,5 * (15566 + 15886) = 2,18$$

$$K_{оа}(2018) = 37324 / 0,5 * (15886 + 22415) = 1,95$$

$$K_{oa}(2019) = 32617 / 0,5 * (22415 + 22780) = 1,45$$

3) Оборачиваемость собственного капитала. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($K_{оск}$) показывает скорость оборота собственного капитала или активность средств, которыми рискуют акционеры:

$$K_{оск} = \text{Выручка} / \text{Средняя величина собственного капитала} \quad (20)$$

$$K_{оск}(2017) = 34345 / 0,5 * (13560 + 22447) = 1,91$$

$$K_{оск}(2018) = 37324 / 0,5 * (22447 + 18969) = 1,8$$

$$K_{оск}(2019) = 32617 / 0,5 * (18969 + 21868) = 1,6$$

4) Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат). Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат ($K_{омз}$) отражает число оборотов запасов предприятия за анализируемый период:

$$K_{омз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость запасов} \quad (21)$$

$$K_{омз}(2017) = 34345 / 0,5 * (6666 + 5869) = 5,48$$

$$K_{омз}(2018) = 37324 / 0,5 * (5869 + 5767) = 6,42$$

$$K_{омз}(2019) = 32617 / 0,5 * (5767 + 5600) = 5,74$$

Средний срок оборота материальных оборотных средств (в днях):

$$P_{омз} = 365 / K_{омз} \quad (22)$$

$$P_{омз}(2017) = 365 / 5,48 = 66,61$$

$$P_{омз}(2018) = 365 / 6,42 = 56,85$$

$$P_{омз}(2019) = 365 / 5,74 = 63,59$$

5) Оборачиваемость дебиторской задолженности. Коэффициент ($K_{одз}$) показывает скорость оборота дебиторской задолженности, измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей:

$$K_{одз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина деб. задолженности} \quad (23)$$

$$K_{одз}(2017) = 34345 / 0,5 * (7318 + 7623) = 4,6$$

$$K_{одз}(2018) = 37324 / 0,5 * (7623 + 15145) = 3,28$$

$$K_{одз}(2019) = 32617 / 0,5 * (15145 + 15580) = 2,12$$

Период оборота дебиторской задолженности (в днях) характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности и рассчитывается как:

$$\text{Пдз} = 365 / \text{Кодз} \quad (24)$$

$$\text{Пдз}(2017) = 365 / 4,6 = 79,38$$

$$\text{Пдз}(2018) = 365 / 3,28 = 111,28$$

$$\text{Пдз}(2019) = 365 / 2,12 = 172,17$$

6) Оборачиваемость кредиторской задолженности. Это показатель скорости погашения предприятием своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Кокз показывает, сколько раз (обычно, за год) предприятие оплачивает среднюю величину своей кредиторской задолженности, иными словами коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию:

$$\text{Кокз} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая величина кредиторской задолженности} \quad (25)$$

$$\text{Кокз}(2017) = 34345 / 0,5 * (13961 + 12654) = 2,58$$

$$\text{Кокз}(2018) = 37324 / 0,5 * (12654 + 20515) = 2,25$$

$$\text{Кокз}(2019) = 32617 / 0,5 * (20515 + 19000) = 1,65$$

Период оборота кредиторской задолженности (в днях). Данный показатель отражает средний срок возврата долгов предприятия (за исключением обязательств перед банками и по прочим займам). Другими словами, этот показатель характеризует период времени, который проходит с момента продажи до момента получения оплаты.

$$\text{Пкз} = 365 / \text{Кокз} \quad (26)$$

$$\text{Пкз}(2017) = 365 / 2,58 = 141$$

$$\text{Пкз}(2018) = 365 / 2,25 = 162$$

$$\text{Пкз}(2019) = 365 / 1,65 = 221$$

7) Оборачиваемость денежных средств. Коэффициент оборачиваемости денежных средств (Кодс) указывает на характер использования денежных средств на предприятии:

$$\text{Кодс} = \text{Выручка} / \text{Средняя сумма денежных средств} \quad (27)$$

$$\text{Кодс}(2017) = 34345 / 0,5 * (1582 + 2394) = 17,28$$

$$\text{Кодс}(2018) = 37324 / 0,5 * (2394 + 1503) = 19,16$$

$$\text{Кодс}(2019) = 32617 / 0,5 * (1503 + 1600) = 21,02$$

8) Фондоотдача основных средств. Фондоотдача отражает эффективность использования основных средств предприятия и рассчитывается по формуле:

$$\text{Фондоотдача} = \text{Выручка} / \text{Среднегодовая стоимость основных средств} \quad (28)$$

$$\text{Фо}(2017) = 34345 / 0,5 * (811 + 1342) = 31,9$$

$$\text{Фо}(2018) = 37324 / 0,5 * (1342 + 1378) = 27,44$$

$$\text{Фо}(2019) = 32617 / 0,5 * (1378 + 1468) = 22,92$$

Исходя из расчетов данных коэффициентов оборачиваемости можно сделать следующие выводы (табл. 2.10):

Таблица 2.10 – Итоговые значения коэффициентов оборачиваемости (деловой активности)

Коэффициент	Показатель			Вывод
	2017	2018	2019	
Оборачиваемость совокупного капитала	1,06	1	0,81	Оборачиваемость совокупного капитала в 2019г. составила 0,81% и по сравнению с 2017г. уменьшилась на 0,25%, это значит незначительно снизилась степень оборачиваемости капитала.
Оборачиваемость текущих активов (оборотных активов)	2,18	1,95	1,45	Оборачиваемость текущих активов за 2019г. составила 1,45% и по сравнению с 2017г. уменьшилась на 0,73%. Замедление оборачиваемости приводит к увеличению потребности предприятия в оборотных средствах.
Оборачиваемость собственного капитала	1,91	1,8	1,6	Коэффициент оборачиваемости собственного капитала в 2019г. составила 1,6% и по сравнению с 2017г. незначительно снизился на 0,31%, достаточно устойчив. Это указывает на стабильность системы продаж предприятия, эффективное использование собственных средств в формировании выручки.

Коэффициент	Показатель			Вывод
	2017	2018	2019	
Оборачиваемость материальных запасов (запасов и затрат)	5,48	6,42	5,74	Оборачиваемость материальных запасов в 2018г. выросла по сравнению с 2017г. на 0,94% и составила 6,42%, в 2019г. составила 5,74% и по сравнению с 2018г. незначительно снизилась на 0,68%. Т.к коэффициенты достаточно высокие, а чем выше оборачиваемость запасов компании, тем более эффективным является производство и тем меньше потребность в оборотном капитале для его организации.
Оборачиваемость дебиторской задолженности	4,6	3,28	2,12	Оборачиваемость дебиторской задолженности за 2019г. составила 2,12% и по сравнению с 2017г. снизилась на 2,48%. Снижение коэффициента показывает, что компания увеличила долю неплатежеспособных покупателей.

Продолжение таблицы 2.10

Коэффициент	Показатель			Вывод
	2017	2018	2019	
Оборачиваемость кредиторской задолженности	2,58	2,25	1,65	Оборачиваемость кредиторской задолженности за 2019г. составила 1,65% и по сравнению с 2017г. уменьшилась на 0,93%. Снижение оборачиваемости показывает проблемы с платежеспособностью и более эффективную работу с поставщиками, составление выгодных для компании графиков платежей.
Оборачиваемость денежных средств	17,28	19,16	21,02	Оборачиваемость денежных средств за 2019г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 3,74% и составила 21,02. Это отражает повышение интенсивности использования денежных средств предприятия.
Фондоотдача основных средств	31,9	27,44	22,92	Фондоотдача основных средств за 2019г. составила 22,92% и по сравнению с 2017 годом снизилась на 8,98% Это значит, что эффективность использования оборудования и механизмов уменьшилась.

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте отражается в скорости оборота его средств.

Коэффициенты деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно предприятие использует свои средства.

Коэффициенты могут выражаться в днях, а также в количестве оборотов того либо иного ресурса предприятия за анализируемый период.

Одним из этапов анализа деловой активности является расчет производственного, операционного и финансового цикла.

1) Производственный цикл ($\text{Ц}_\text{п}$) характеризует время хранения производственных запасов с момента их поступления до момента отпуска в производство. Производственный цикл равен длительности оборота в запасах:

$$\text{Ц}_\text{п} = \text{П}_{\text{омз}} \quad (29)$$

$$\text{Ц}_\text{п}(2017) = 66,61$$

$$\text{Ц}_\text{п}(2018) = 56,85$$

$$\text{Ц}_\text{п}(2019) = 63,59$$

2) Продолжительность операционного цикла ($\text{Ц}_\text{о}$) характеризует общее время, в течение которого финансовые ресурсы находятся в материальных средствах и дебиторской задолженности. Необходимо стремиться к снижению значения данного показателя.

$$\text{Ц}_\text{о} = \text{П}_{\text{дз}} + \text{П}_{\text{омз}} \quad (30)$$

$$\text{Ц}_\text{о}(2017) = 79,38 + 66,61 = 145,99$$

$$\text{Ц}_\text{о}(2018) = 111,28 + 56,85 = 168,13$$

$$\text{Ц}_\text{о}(2019) = 172,17 + 63,59 = 235,76$$

3) Продолжительность финансового цикла ($\text{Ц}_\text{ф}$) это время, в течение которого финансовые ресурсы отвлечены из оборота. Чем меньше продолжительность финансового цикла, тем меньше средств требуется для финансирования деятельности предприятия.

$$\text{Ц}_\text{ф} = \text{Ц}_\text{о} - \text{П}_{\text{кз}} \quad (31)$$

$$\text{Ц}_\text{ф}(2017) = 145,99 - 141 = 4,99$$

$$Ц_{ф}(2018) = 168,13 - 162 = 6,13$$

$$Ц_{ф}(2019) = 235,76 - 221 = 14,76$$

2.5 Оценка рентабельности

Финансовые результаты могут измеряться относительными и абсолютными показателями. Наиболее объективными в условиях инфляции становятся относительные показатели и уровень рентабельности, которые характеризуют размер прибыли с каждого рубля средств, вложенных предприятием.

Рентабельность – это относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов.

И в отличие от прибыли полнее отражает окончательные результаты хозяйственной деятельности, так как показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику отдельных показателей [6].

В мировой практике для оценки финансового состояния предприятия предлагается использование системы показателей рентабельности, каждый из которых несет определенную смысловую нагрузку для пользователя. Показатели рентабельности характеризуют работу предприятия в целом и доходность различных направлений деятельности. И поскольку показатели рентабельности – относительные показатели, то они практически не подвержены влиянию инфляции.

Показатели рентабельности измеряют с разных позиций.

Общая формула расчета рентабельности:

$$P = \Pi / V \times 100\%,$$

где P – рентабельность;

Π – прибыль предприятия;

V -показатель, по отношению к которому рассчитывается рентабельность.

Основные показатели рентабельности:

1. Рентабельность собственного капитала:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала}} \quad (32)$$

$$R_{ск}(2017) = 11286 / 0,5 * (13560 + 22447) = 0,63$$

$$R_{ск}(2018) = 11035 / 0,5 * (22447 + 18969) = 0,53$$

$$R_{ск}(2019) = 10546 / 0,5 * (18969 + 21868) = 0,52$$

Чем выше рентабельность собственного капитала, тем лучше. Расчет показателя рентабельности собственного капитала имеет смысл только в том случае, если у организации имеется собственный капитал (т.е. положительные чистые активы). В противном случае расчет дает отрицательное значение, малопригодное для анализа[3].

2. Рентабельность внеоборотных активов:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость внеоборотных активов}} \quad (33)$$

$$R_{воа}(2017) = 11286 / 0,5 * (13961 + 19215) = 0,68$$

$$R_{воа}(2018) = 11035 / 0,5 * (19215 + 17069) = 0,61$$

$$R_{воа}(2019) = 10546 / 0,5 * (17069 + 18088) = 0,60$$

Рост коэффициента означает повышение рентабельности внеоборотных активов.

3. Рентабельность оборотных активов

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднее значение оборотных активов}} \quad (34)$$

$$R_{оа}(2017) = 11286 / 0,5 * (15566 + 15886) = 0,72$$

$$R_{оа}(2018) = 11035 / 0,5 * (15886 + 22415) = 0,58$$

$$Roa(2019) = 10546 / 0,5 * (22415 + 22780) = 0,47$$

Показывает возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства.

4. Рентабельность активов:

Чистая прибыль

Среднее значение за период всех активов (35)

$$Rакт(2017) = 11286 / 0,5 * (29517 + 35101) = 0,35$$

$$Rакт(2018) = 11035 / 0,5 * (35101 + 39484) = 0,3$$

$$Rакт(2019) = 10546 / 0,5 * (39484 + 40868) = 0,26$$

Норматив для коэффициента рентабельности активов, как и для всех коэффициентов рентабельности $K_{ра} > 0$. Если значение меньше нуля – это повод серьезно задуматься над эффективностью предприятия. Вызвано это будет тем, что предприятие работает себе в убыток.

5. Рентабельность основной деятельности (производства):

Прибыль от продаж

Издержки (36)

$$Rод(2017) = 11615 / (12987 + 9092 + 117) = 0,52$$

$$Rод(2018) = 11302 / (10472 + 8690 + 108) = 0,59$$

$$Rод(2019) = 10817 / (12583 + 9112 + 125) = 0,5$$

Рентабельность основной деятельности предприятия – это ключевое звено для получения показателей динамики финансово-хозяйственного направления на этом же предприятии. Более того, показатели рентабельности отражают необходимые данные об использовании финансовых ресурсов и перспективах работы.

6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли):

Чистая прибыль

Выручка от продаж (37)

$$РП по чистой прибыли(2017) = 11286 / 34345 = 0,33$$

РП по чистой прибыли(2018) =11035/ 37324= 0,3

РП по чистой прибыли (2019) = 10546/32617= 0,32

Рентабельность продаж показывает, насколько эффективны продажи, сколько прибыли принесет каждый рубль выручки.

При одинаковой финансовой эффективности, для организаций с длительным циклом производства, рентабельность продаж будет выше, для "высокооборотных" видов деятельности – ниже

7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж):

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \quad (38)$$

РП по прибыли от продаж (2017) =11 615/ 34345= 0,34

РП по прибыли от продаж (2018) =11 302/ 37324= 0,3

РП по прибыли от продаж (2019) = 10817/ 32617= 0,33

Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации. Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.

Показатель рентабельности продаж характеризует главный аспект работы компании - реализацию основной продукции.

Нормальное значение рентабельности продаж определяется отраслевыми и прочими особенностями работы организации[4].

Исходя из полученных расчетов, данных финансовых коэффициентов, можно сделать следующие выводы (табл. 2.11):

Таблица 2.11 –Итоговые значения коэффициентов рентабельности предприятия

Показатель	Год			Изменение (2018/2017) (+,-)	Изменение (2019/2018) (+,-)	Вывод
	2017	2018	2019			
1. Рентабельность собственного капитала	63%	53%	52%	-10%	-1%	Рентабельность СК за 2019г. составляет 52%,по сравнению с 2018г.>1%, так же 2018/2017 изменение -10% - это тревожный сигнал и сти-

						мул для того, чтобы нарастить доходность собственного капитала.
2. Рентабельность внеоборотных активов	68%	61%	60%	-7%	-1%	Рентабельность внеоборотных активов за 2019г. составила 60% и по сравнению с 2018г. незначительно снизилась на 1%, изменение 2018/2017 составляет -7%, что характеризует относительную стабильность показателя, эффективность использования внеоборотных активов организации.
3. Рентабельность оборотных активов	72%	58%	47%	-14%	-11%	Рентабельность оборотных активов за 2019г. составила 47% и по сравнению с 2018г. снизилась на 11%, с 2017г. снизилась на 14% и в 2018г. составляла 58%, что является отрицательным фактором и говорит, о снижении эффективности производственной деятельности предприятия.

Продолжение таблицы 2.11

Показатель	Год			Изменение (2018/2017) (+,-)	Изменение (2019/2018) (+,-)	Вывод
	2017	2018	2019			
4. Рентабельность активов	35%	30%	26%	-5%	-4%	Рентабельность активов за 2019г. составила 26 %, что на 4% меньше чем в 2018г, с 2017г. до 2018г. незначительно снизилась на 5%, что является нежелательной тенденцией, но характеризует относительную стабильность показателя, нужно увеличить эффективность использования совокупных активов организации.
5. Рентабельность основной деятельности (производства)	52%	59%	50%	7%	-9%	Рентабельность основной деятельности (производства) за 2019г. составляет 50%, что по сравнению с 2018г меньше на 9%, но с 2017г. по 2018г. увеличилась на 7% и в 2018г. составляла 59%, что характеризует

						относительную стабильность показателя.
6. Рентабельность продаж (по чистой прибыли)	33%	30%	32%	-3%	2%	Рентабельность продаж (по чистой прибыли) за 2019г. составляет 32%, и по сравнению с 2018г больше на 2%,с 2017г. по 2018г. незначительно снизилась на 3%, это означает эффективность деятельности предприятия и стабильность доли чистой прибыли в общей выручке предприятия.
7. Рентабельность продаж (по прибыли от продаж)	34%	30%	33%	-4%	3%	Рентабельность продаж (по прибыли от продаж) за 2019г. составляет 33%, что по сравнению с 2018г. больше на 3%,не значительно снизилась с 2017г. по 2018г. на 4%, что говорит о стабильности спроса на продукцию (товары, услуги).

2.6 Анализ затратности функционирования

На результаты хозяйственно-экономической деятельности предприятия прямое влияние оказывают затраты.

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

Затраты характеризуются:

- денежной оценкой ресурсов, обеспечивая принцип измерения различных видов ресурсов;
- целевой установкой, т.е. затраты должны быть направлены на какую-то конкретную деятельность;
- определенным периодом времени, т. е. должны быть отнесены на продукцию за данный период времени.

Наибольшую долю затрат предприятия составляют затраты на осуществление основного вида деятельности: производства продукции, оказания работ, выполнения услуг.

Совокупность всех затрат определяет себестоимость продукции, работ или услуг.

Под себестоимостью в экономике понимают стоимостную оценку используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

Выделяют два основных вида себестоимости:

- Производственная себестоимость – все затраты, так или иначе связанные с производством продукции.
- Полная себестоимость – сумма расходов, связанных с производством продукции и расходами по реализации этой продукции.

Рассмотрим динамику изменений в затратах по обычным видам деятельности ООО «Бриз-Сервис» за 2017-2019 гг.

Таблица 2.12 - Динамика изменений в затратах по обычным видам деятельности ООО «Бриз-Сервис» за 2017-2019 гг. (тыс. руб.)

Показатели	2017	2018	2019	Изменение (+/-)	
				2018/2017	2019/2018
Материальные затраты	5390	5660	4961	270	-699
Затраты на оплату труда	2270	2471	2350	201	-121
Страховые взносы	741	890	783	149	-107
Амортизация	291	247	256	-44	9
Прочие затраты	3220	3381	4068	161	687
Итого по элементам затрат	11912	12649	12418	737	-231

Итак, в структуре затрат преобладают материальные и прочие затраты, что характерно для предприятий данной отраслевой принадлежности. Материальные затраты увеличились с 2017 по 2018 год на 270 тыс.руб. и составили 5660 тыс.руб, с 2018 по 2019 год снизились на 699 тыс.руб. Прочие затраты растут на протяжении всего анализируемого периода и в 2019г. составили 4068 тыс.руб. Также, затраты на оплату труда с 2017 по 2018 год выросли на 201 тыс.руб., и в 2019 году снизились на 121 тыс.руб. Страховые взносы с 2017 по 2018 год выросли на 149 тыс.руб., и в 2019 году снизились на 107 тыс.руб. Что свидетельствует о стабильном финансовом состоянии предприятия.

Таблица 2.13 – Структура затрат по обычным видам деятельности
ООО «Бриз-Сервис» за 2017-2019 гг. (%)

Показатели	2017	2018	2019	Изменение (+/-)	
				2018/2017	2019/2018
Материальные затраты	45%	45%	40%	-	-5%
Затраты на оплату труда	19%	19%	19%	-	-
Страховые взносы	6%	7%	6%	1%	-1%

Продолжение таблицы 2.13

Показатели	2017	2018	2019	Изменение (+/-)	
				2018/2017	2019/2018
Амортизация	3%	2%	2%	-1%	-
Прочие затраты	27%	27%	33%	-	6%
Итого по элементам затрат	100%	100%	100%	-	-

На основании представленного выше анализа затрат можно сделать вывод о динамике и структуре затрат предприятия. За исследуемый период мы можно от-

метить снижение материальных затрат на 5% в 2019 году по сравнению с 2018 годом. Затраты на оплату труда составляют 19% на протяжении всего исследуемого периода. Также, страховые взносы незначительно увеличились на 1% в 2018 году, но вернулись к 6% в 2019 году, что отражает стабильность финансового состояния предприятия. Амортизация незначительно снизилась на 1% в 2018 году. Прочие затраты в период с 2018года к 2019году увеличились на 6%.

Следовательно, в структуре затрат преобладают материальные и прочие затраты, что характерно для предприятий данной отраслевой принадлежности. Наблюдается незначительный рост к концу анализируемого периода прочих затрат и затрат на оплату труда, страховых взносов. Незначительное снижение материальных затрат и амортиции. Что свидетельствует о стабильном финансовом состоянии предприятия.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ООО «БРИЗ-СЕРВИС»

3.1 Сущность инвестиционного мероприятия

Под инвестиционным проектом необходимо понимать экономическое обоснование целесообразности вложения капитала с целью получения экономического и социального эффекта в будущем, включающее программу по осуществлению действий, связанных с достижением поставленных целей.

В основном резина просто скапливается на свалках, увеличивая их и без того зашкаливающий объем.

Переработка методом пиролиза – современный способ утилизации автошин и других РТИ. Он с успехом применяется за рубежом, но в России пока не очень популярен.

Сущность инвестиционной идеи в создании производства переработки резины из использованных автопокрышек и других РТИ с использованием пиролизной установки «Т-ПУ1»; производство конечного продукта, востребованного на рынке и готового для применения в различных сферах производства товаров и услуг. К недостаткам бизнеса следует отнести значительные капиталовложения

К недостаткам бизнеса следует отнести значительные капиталовложения, а также сложности, возникающие при поиске постоянных поставщиков и покупателей. Поэтому необходимые для работы контакты желательно установить заранее.

В ходе осуществления полного производственного цикла, начиная с момента поставки сырья, эксплуатации оборудования и кончая реализацией готовой продукции, имеется вероятность следующих рисков, могущих причинить ущерб и убытки:

1. Сбои в работе технологического оборудования.

Данный риск минимизируется постоянным неукоснительным техническим обслуживанием линии с соблюдением сроков ППО; повышением квалификации персонала, обслуживающего линию; соблюдением гарантийных условий эксплуатации линии; своевременной заменой расходных элементов[5].

2. Сбои в поставках сырья.

Данный риск минимизируется заблаговременным заключением долгосрочных договоров с поставщиками сырья. Рекомендуется начать построение системы сбора шин, сбор шин одновременно с подписанием договора купли-продажи.

3. Затоваривание готовой продукции из-за затруднений в сбыте.

Данный риск минимизируется заключением долгосрочного фиксированного договора с компанией ООО «Пиролиз-Экопром».

Преимущество данного проекта в том, что:

1. Наличие топочной камеры для розжига печи (стартового разогрева печи до появления пиролизного газа) твёрдым топливом, что экономичней почти в 10 раз по сравнению с розжигом жидким топливом. По желанию клиентов в установках «Т-ПУ1» возможна дополнительная установка жидкотопливной горелки.

2. В установках «Т-ПУ1», в отличие от других аналогичных пиролизных установок, разработан и установлен модуль оборудования – «Отсекатель воды», который значительно снижает «закоксовывание» труб в системе охлаждения. Это инновационная разработка позволяет в несколько раз реже обслуживать (чистить) трубчатые магистрали оборудования. Вместо ручной чистки, магистрали установок «Т-ПУ1» можно легко чистить продувкой паром от парогенератора.

Пиролизная установка по переработке шин «Т-ПУ1» имеет самые лучшие и самые современные системы выпуска дымовых газов и системы удаления пыли для уменьшения загрязнения воздуха и окружающей среды.

Изучив сущность инвестиционного мероприятия, можно перейти к расчетной части[12].

Капитальные вложения - составная часть капиталобразующих инвестиций. Они представляют собой затраты, направляемые на создание и воспроизводство основных фондов. В состав капитальных вложений входят: затраты на строительно-монтажные работы; затраты на приобретение основных фондов (станки, машины, оборудование), проектно-изыскательские работы и т.д.; инвестиции в трудовые ресурсы; прочие затраты (таблица 3.1)

Таблица 3.1 – Капитальные вложения

Наименование	Сумма, руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Ретортная печь	800 400	47,42
2. Реторта	590 000	34,95
3. Холодильник	100 000	5,92
4. Сборник	149 500	8,86
5. Сепаратор	40 100	2,38
6. Система наддува	8 000	0,47

Итого:	1 688 000	100
--------	-----------	-----

В таблице 3.2 представлен расчет суммы амортизационных отчислений основных фондов, которая составила 337 600 рублей в год.

Сумма амортизационных отчислений = 1 688 000 * 0,2 = 337 600 руб.

Первоначальная сумма основных средств, по предлагаемому оборудованию, составила 1 688 000 рублей, что в обязательном порядке предполагает возмещение данной суммы затрат, для этого принимается механизм начисления амортизации.

По данному объекту годовая норма амортизации, исходя из срока полезного использования – 5 лет, составляет 20%. Годовые амортизационные отчисления рассчитываются линейным способом.

Таблица 3.2 – Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма, руб.
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	1 688 000
Амортизация	337 600

В таблице 3.3 представлен расчет суммы текущих издержек производства. Затраты на оплаты труда на созданную бригаду, исходя из нормативного уровня заработной платы, с учетом отчислений на социальные нужды составит – 1 800 000 рублей в год.

Текущие издержки включают в себя материальные затраты: которые в сумме составят 800 000 рублей.

Прочие затраты включают в себя: обслуживание телефонной сети, электроэнергию, охранные услуги, и т.п. Они составят 112 000 рублей.

Таблица 3.3-Текущие издержки производства

Наименование	Всего текущих
1. Материальные затраты	800 000,00
Покрышки	200 000,00
Энергетические ресурсы	240 000,00
Транспортные расходы	360 000,00
2. Затраты на оплату труда	1 800 000,00

3. Страховые взносы	540 000,00
4. Амортизация основных фондов	337 600,00
5. Прочие затраты	112 000,00
Итого затрат:	3 589 600,00
Текущие издержки без амортизации	3 252 000,00

3.2 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения

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

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

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

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть; месяц, квартал, полугодие или год. Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование). Технически приведение к начальному шагу затрат, ре-

зультатов и эффектов, которые имеют место на t-ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования α_t , определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (39)$$

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:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) * \alpha_t - K, \quad (40)$$

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;

α_t - коэффициент дисконтирования.

K - сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t * \alpha_t, \quad (41)$$

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 эффектам к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} * \sum (R_t - Z_t) * \frac{1}{(1 - E)^t}, \quad (42)$$

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

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ($E_{\text{внд}}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть $E_{\text{внд}}$ находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + E_{\text{внд}})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{\text{внд}})^t}, \quad (43)$$

Найденное значение $E_{\text{внд}}$ (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны[1].

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. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных

собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

3.3 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 15 % в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 7,5 %;
- риск недополучения прибыли 7,5 %.

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

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.4 - 3.9

Таблица 3.4 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2020	1 2021	2 2022	3 2023	4 2024	
1. Расходы на приобретение						
активов, всего	1 688 000,00					1 688 000,00
в том числе:						
за счет собственных средств	1 688 000,00					
за счет заемных средств.	0,00					0,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-1 688 000,00					-1 688 000,00
2.2. Нарастающим итогом	-1 688 000,00	-1 688 000,00	-1 688 000,00	-1 688 000,00	-1 688 000,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-1 688 000,00					-1 688 000,00
3.2. Нарастающим итогом	-1 688 000,00	-1 688 000,00	-1 688 000,00	-1 688 000,00	-1 688 000,00	

Таблица 3.5 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2020	1 2021	2 2022	3 2023	4 2024	
1. Экономический эффект	4 000 000,00	4 000 000,00	4 000 000,00	4 000 000,00	4 000 000,00	20 000 000,00
2. Текущие издержки	3 252 000,00	3 252 000,00	3 252 000,00	3 252 000,00	3 252 000,00	16 260 000,00
3. Амортизация основных средств	337 600,00	337 600,00	337 600,00	337 600,00	337 600,00	1 688 000,00
4. Валовый доход	410 400,00	410 400,00	410 400,00	410 400,00	410 400,00	2 052 000,00
5. Налог на прибыль (20%)	82 080,00	82 080,00	82 080,00	82 080,00	82 080,00	410 400,00
6. Чистая прибыль	328 320,00	328 320,00	328 320,00	328 320,00	328 320,00	1 641 600,00
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	665 920,00	665 920,00	665 920,00	665 920,00	665 920,00	3 329 600,00
7.2. Нарастающим итогом	665 920,00	1 331 840,00	1 997 760,00	2 663 680,00	3 329 600,00	
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	665 920,00	584 140,35	512 403,82	449 477,03	394 278,10	2 606 219,30
8.2. Нарастающим итогом	665 920,00	1 250 060,35	1 762 464,17	2 211 941,20	2 606 219,30	

Таблица 3.6 – Поток денежных средств от финансовой деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Собственный капитал.	1 688 000,00					1 688 000,00
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	1 688 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 688 000,00
2.2. Нарастающим итогом.	1 688 000,00	1 688 000,00	1 688 000,00	1 688 000,00	1 688 000,00	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	1 688 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1 688 000,00
3.2. Нарастающим итогом.	1 688 000,00	1 688 000,00	1 688 000,00	1 688 000,00	1 688 000,00	

Таблица 3.7 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-1 022 080,00	665 920,00	665 920,00	665 920,00	665 920,00	1 641 600,00
1.2. Нарастающим итогом.	-1 022 080,00	-356 160,00	309 760,00	975 680,00	1 641 600,00	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-1 022 080,00	584 140,35	512 403,82	449 477,03	394 278,10	918 219,30
2.2. Нарастающим итогом.	-1 022 080,00	-437 939,65	74 464,17	523 941,20	918 219,30	

Таблица 3.8 – Сальдо денежных потоков

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	665 920,00	665 920,00	665 920,00	665 920,00	665 920,00	3 329 600,00
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	665 920,00	1 331 840,00	1 997 760,00	2 663 680,00	3 329 600,00	

Таблица 3.9 – Период окупаемости

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2020	1 2021	2 2022	3 2023	4 2024	
0	-1 022 080,00	665 920,00	665 920,00	665 920,00	665 920,00	1 641 600,00
0,1	-1 022 080,00	605 381,82	550 347,11	500 315,55	454 832,32	1 088 796,80
0,2	-1 022 080,00	554 933,33	462 444,44	385 370,37	321 141,98	701 810,12
0,3	-1 022 080,00	512 246,15	394 035,50	303 104,23	233 157,10	420 462,99
0,4	-1 022 080,00	475 657,14	339 755,10	242 682,22	173 344,44	209 358,90
0,5	-1 022 080,00	443 946,67	295 964,44	197 309,63	131 539,75	46 680,49
0,6	-1 022 080,00	416 200,00	260 125,00	162 578,13	101 611,33	-81 565,55
0,7	-1 022 080,00	391 717,65	230 422,15	135 542,44	79 730,85	-184 666,92
0,8	-1 022 080,00	369 955,56	205 530,86	114 183,81	63 435,45	-268 974,31
0,9	-1 022 080,00	350 484,21	184 465,37	97 087,04	51 098,44	-338 944,94
1	-1 022 080,00	332 960,00	166 480,00	83 240,00	41 620,00	-397 780,00
0,6162	-1 022 080,00	412 028,88	254 937,22	157 738,91	97 598,79	-99 776,19

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 1 688 000 руб. капитальных вложений и принесет 1 641 600 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 3 329 600 тыс. руб., чистый дисконтированный доход – 2 606 219,30 тыс. руб.

Индекс доходности исчисленный по реальным потокам равен 1,97 (3 329 600 / 1 688 000), а исчисленный по дисконтированным потокам – 1,54 (2 606 219,30 / 1 688 000), что говорит о том, что проект инвестиционно привлекателен для вложения, так как сможет обеспечить дополнительную отдачу капитала.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет примерно 33% в год (рисунок 3.1).

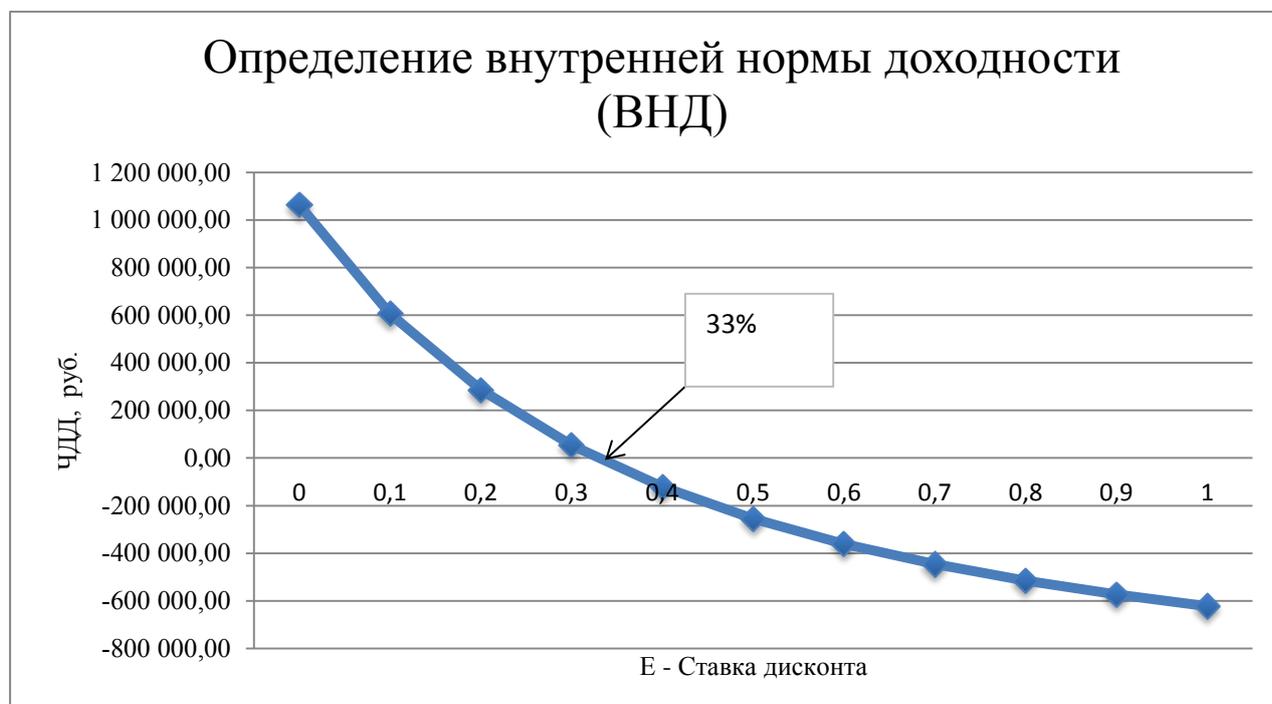


Рисунок 3.1 – Внутренняя норма доходности

Найдем срок окупаемости по следующей формуле:

$$\text{Срок окупаемости: } = t' - \frac{\text{ЧДД}'}{\text{ЧДД} - \text{ЧДД}'}; \quad (44)$$

Где, t' – шаг, когда было получено последнее отрицательное значение;

$\text{ЧДД}'$ – первое отрицательное значение;

ЧДД – первое положительное значение.

$$\text{Срок окупаемости} = 2 - \frac{-437\,939,65}{74\,464,17 + 437\,939,65} = 3$$

Срок окупаемости проекта, исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 3 года.

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.2.

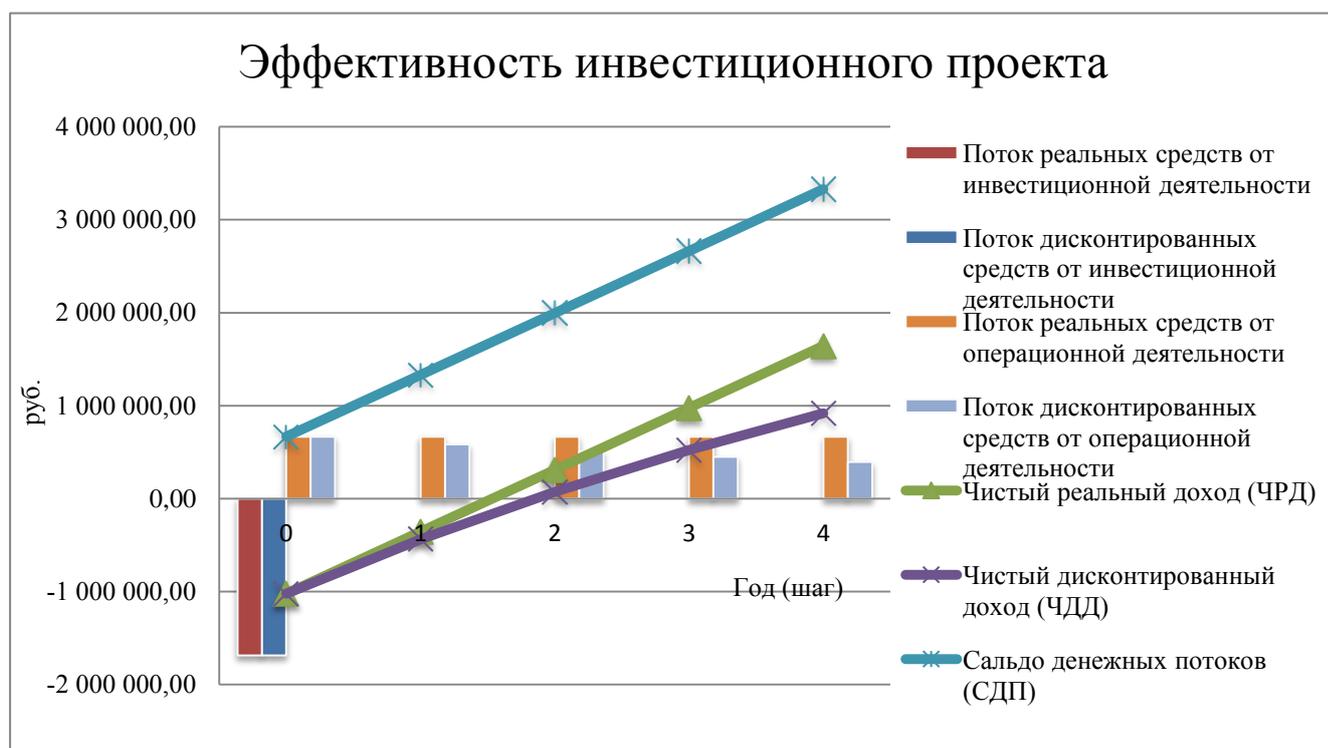


Рисунок 3.2 – Эффективность инвестиционного проекта

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает предприятие как инвестора.

Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Так же следует подчеркнуть предварительный характер оценки коммерческой эффективности проекта и необходимость проведения более точных расчетов, учитывающих реально сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

3.4 Анализ чувствительности проекта к риску

Поскольку проекты в нефтегазовом производстве имеют определённый уровень риска, связанный с природными и рыночными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности к риску от внедрения оборудования. Под рисками инвестиционных проектов понимается, как правило, предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающее под влиянием неопределённости.

Оценка риска во многом субъективна и зависит от умения менеджера оценивать ситуацию и принимать решения. В практике проведения инвестиционного анализа, применяются как качественные, так и количественные методы анализа рисков.

Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не хотят рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выбирают тот, риск которого меньше.

В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой потери, то есть вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери ожидаемого инвестиционного дохода либо в форме увеличения прогнозных инвестиционных затрат.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой чувствительности к риску». Для построения диаграммы «Чувствительности к риску» вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров.

Таблица 3.10 - Значение ЧДД при варьируемых показателях

	-20%	-15%	-5%	0	5%	15%	20%
Экономический эффект	521 243,86			2 606 219,30			4 691 194,74
Текущие издержки		4 117 826,49		2 606 219,30		1 094 612,11	
Налоги			2 632 281,49	2 606 219,30	2 580 157,10		

На рисунке 3.3 представлена диаграмма «Чувствительности к риску» для предлагаемого мероприятия.

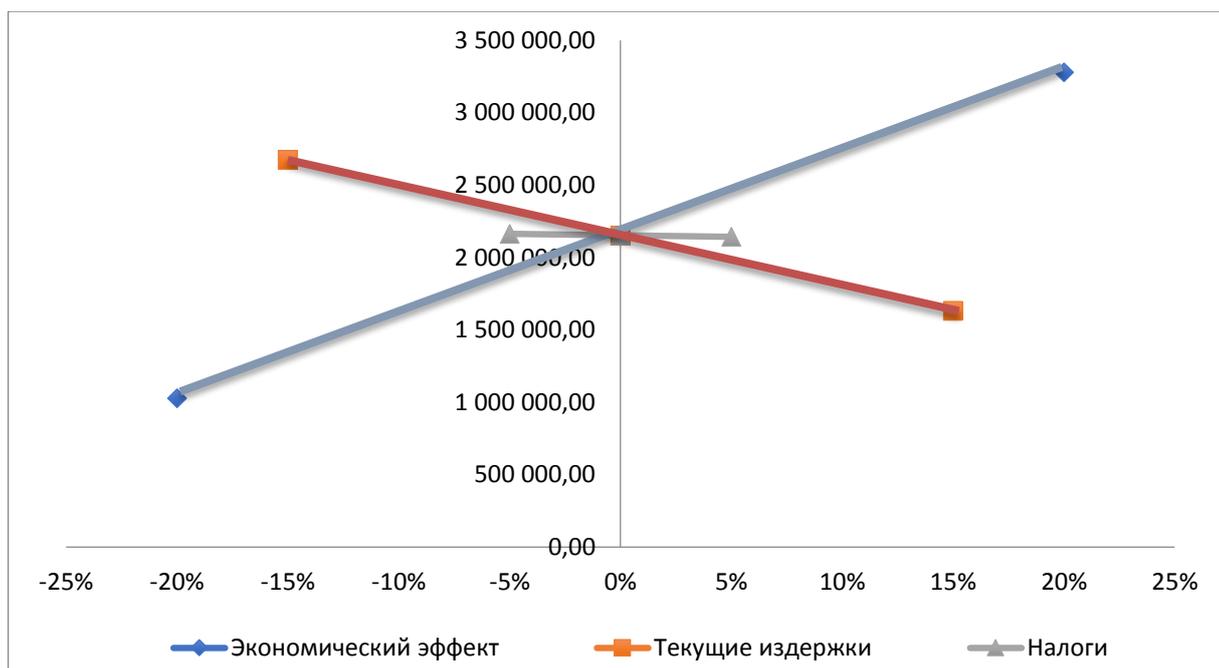


Рисунок 3.3 - Диаграмма чувствительности к риску

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Чувствительности к риску», ясно видно, что мероприятие имеет незначительный уровень предпринимательского риска - так как график находится в положительной области построения, это говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

3.5 Сущность проекта по изготовлению рукавов высокого давления с использованием технологической линии производства компании Uniflex (Разработала Усенко Е.Л.)

Под инвестиционным проектом необходимо понимать экономическое обоснование целесообразности вложения капитала с целью получения экономического и социального эффекта в будущем, включающее программу по осуществлению действий, связанных с достижением поставленных целей.

Исследование проблем инвестирования всегда находилось в центре экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубокие основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом.

Сущность инвестиционной идеи в создании производства рукавов высокого давления с использованием технологической линии производства компании Uniflex.

Рукав высокого давления — это гибкий трубопровод для транспортировки специальных гидравлических и моторных жидкостей на базе минерального масла, жидкого топлива, консистентных смазок, гликоля или водной эмульсии под давлением, для передачи рабочего усилия. Конструкция представляет собой две и более резиновых трубки помещенных одна в другую армированных металлическими оплетками или навивками, оборудованные соединительными фитингами.

Технический процесс производства рукавов высокого давления делится на несколько этапов:

1. Подготовительные работы с материалом и настройка оборудования;
2. Операция обжима;
3. Контроль качества и испытания готовых изделий.

Преимущество данного инвестиционного проекта в том, что рукава высокого давления являются неотъемлемой частью гидравлических систем современных машин и механизмов. РВД отвечает за бесперебойную и стабильную работу

всех связанных между собой гидромеханизмов. Качество, надежность и износостойкость изготовленных рукавов высокого давления гарантирует дальнейшую работоспособность всех гидравлических машин и механизмов в целом. В связи с этим производство рукавов высокого давления является перспективной инвестиционной идеей.

Рукава высокого давления - это расходный материал, который изнашивается, а потому всегда будет пользоваться спросом.

Также, спрос на произведенный продукт обеспечен благодаря обширной области применения рукавов высокого давления:

1. Профессиональное промышленное гидравлическое оборудование;
2. Строительные и дорожные машины (бульдозеры, экскаваторы, краны, погрузчики, автогрейдеры), лесозаготовительная техника и так далее;
3. Грузовые и специализированные автомобили;
4. Сельскохозяйственная и автотракторная техника;
5. Железнодорожное оборудование и путевые машины;
6. Подъемно-транспортное оборудование.

Изучив сущность инвестиционного мероприятия, можно перейти к расчетной части. Капитальные вложения - составная часть капиталобразующих инвестиций. Капитальные вложения используются для покупки или создания приносящих доход активов с длительным сроком службы (больше 1 года) с постепенной амортизацией стоимости. Иными словами, капитальные вложения представляют собой совокупность общественно необходимых затрат, связанных с созданием и обновлением основных фондов, предназначенных для развития отраслей народного хозяйства и удовлетворения социальных потребностей населения. В состав капитальных вложений входят: затраты на строительные-монтажные работы; затраты на приобретение основных фондов (станки, машины, оборудование), проектно-изыскательские работы и т.д.; инвестиции в трудовые ресурсы; прочие затраты (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Капитальные вложения

Наименование	Сумма, руб.	Удельный вес в % к итогу
1. Опрессовочный станок	350 000	26,62
2. Отрезной станок	230 000	17,49
3. Окорочный станок	210 000	15,97
4. Испытательный станок	105 000	7,98
5. Маркировочный станок	125 000	9,51
6. Промывочный станок	155 000	11,79
7. Сборочный станок	140 000	10,65
Итого:	1 315 000	100

В таблице 3.11 представлен расчет суммы амортизационных отчислений основных фондов, которая составила 263000 рублей в год.

Сумма амортизационных отчислений = 1 315 000 * 0,2 = 263 000 руб.

Первоначальная сумма основных средств, по предлагаемому оборудованию, составила 1 315 000 рублей, что в обязательном порядке предполагает возмещение данной суммы затрат, для этого принимается механизм начисления амортизации.

По данному объекту годовая норма амортизации, исходя из срока полезного использования – 5 лет, составляет 20%. Годовые амортизационные отчисления рассчитываются линейным способом.

Таблица 3.12 – Амортизационные отчисления

Наименование	Сумма, руб.
Стоимость основных фондов, тыс.руб.	1 315 000
Амортизация	263000

Для работы оборудования требуется специализированный персонал. Работа специалистов будет осуществляться в одну смену с пятидневной рабочей неделей. Численный состав сотрудников составляет 2 человек.

Для выполнения работ по изготовлению и сборке РВД на промышленных прессах необходим мастер(1чел.). Также, для выполнения работ на

автоматизированных станках требуется оператор станков в с числовым программным управлением (1 чел.).

Затраты на оплаты труда сотрудников, исходя из нормативного уровня заработной платы, с учетом отчислений на социальные нужды (34%) составит – 672000рублей в год.

Текущие издержки включают в себя также материальные затраты: сырье и материалы, энергетические ресурсы и транспортные расходы, которые в сумме составят 824000рублей.

Прочие расходы включают в себя: обслуживание телефонной сети, электроэнергию, охранные услуги, обслуживание горводоканала, теплоэнергию и так далее. Они составят 200000 рублей.

Текущие издержки производства работ по изготовлению рукавов высокого давления при осуществлении инвестиционного проекта составят 2484690 рублей (таблица 3.13).

Таблица 3.13 –Текущие издержки производства, руб.

Наименование	Всего
1 Материальные затраты	824000
2 Затраты на оплату труда	672000
3 Страховые взносы	201600
4 Амортизация основных фондов	263000
5 Прочие расходы	200000
Итого прямые затраты	2160600
6 Накладные расходы (15%)	324090

3.6 Методические основы оценки эффективности инвестиционного предложения

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 ценности в начальном шаге (дисконтирование).

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

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t} \quad (45)$$

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:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) * \alpha_t - K, \quad (46)$$

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;

α_t - коэффициент дисконтирования.

K - сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t * \alpha_t, \quad (47)$$

где K_t – капиталовложения на t -ом шаге.

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

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} * \sum (R_t - Z_t) * \frac{1}{(1 - E)^t}, \quad (48)$$

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

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ($E_{\text{внд}}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть $E_{\text{внд}}$ находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + E_{\text{внд}})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{\text{внд}})^t}, \quad (49)$$

Найденное значение $E_{\text{внд}}$ (ВНД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВНД равна или больше тре-

буемой 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.

3.7 Оценка эффективности предлагаемого мероприятия

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

- продолжительность периода планирования принята 5 лет (5 шагов);
- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 15 % в год;

- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ключевая ставка ЦБ РФ – 7,5 %;
- риск недополучения прибыли 7,5 %.

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

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.14 - 3.19.

Таблица 3.14 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности, руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2020	1 2021	2 2022	3 2023	4 2024	
1. Расходы на приобретение						
активов, всего	1 315 000					1 315 000
в том числе:						
за счет собственных средств	1 315 000					
за счет заемных средств.						
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	-1 315 000					-1 315 000
2.2. Нарастающим итогом	-1 315 000	-1 315 000	-1 315 000	-1 315 000	-1 315 000	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	-1 315 000					-1 315 000
3.2. Нарастающим итогом	-1 315 000	-1 315 000	-1 315 000	-1 315 000	-1 315 000	

Таблица 3.15 – Поток денежных средств от операционной деятельности, руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0 2020	1 2021	2 2022	3 2023	4 2024	
1. Экономический эффект	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	2 600 000	13 000 000
2. Текущие издержки	1 897 600	1 897 600	1 897 600	1 897 600	1 897 600	9 488 000
3. Амортизация основных средств	263 000	263 000	263 000	263 000	263 000	1 315 000
4. Валовый доход	439 400	439 400	439 400	439 400	439 400	2 197 000
5. Налог на прибыль (20%)	87 880	87 880	87 880	87 880	87 880	439 400
6. Чистая прибыль	351 520	351 520	351 520	351 520	351 520	1 757 600
7. Поток реальных средств						
7.1. По шагам	614 520	614 520	614 520	614 520	614 520	3 072 600
7.2. Нарастающим итогом	614 520	1 229 040	1 843 560	2 458 080	3 072 600	
8. Поток дисконтированных средств						
8.1. По шагам	614 520	539 052,63	472 853,19	414 783,50	363 845,17	2 405 054,49
8.2. Нарастающим итогом	614 520	1 153 572,63	1 626 425,82	2 041 209,31	2 405 054,49	

Таблица 3.16 – Поток денежных средств от финансовой деятельности, руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Собственный капитал	1 315 000					1 315 000
2. Поток реальных средств						
2.1. По шагам	1 315 000					1 315 000
2.2. Нарастающим итогом.	1 315 000	1 315 000	1 315 000	1 315 000	1 315 000	
3. Поток дисконтированных средств						
3.1. По шагам	1 315 000					1 315 000
3.2. Нарастающим итогом.	1 315 000	1 315 000	1 315 000	1 315 000	1 315 000	

Таблица 3.17 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности, руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Поток реальных средств (ЧРД)						
1.1. По шагам	-700 480	614 520	614 520	614 520	614 520	1 757 600
1.2. Нарастающим итогом.	-700 480	-85 960	528 560	1 143 080	1 757 600	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)						
2.1. По шагам	-700 480	539 052,63	472 853,19	414 783,50	363 845,17	1 090 054,49
2.2. Нарастающим итогом.	-700 480,00	-161 427,37	311 425,82	726 209,31	1 090 054,49	

Таблица 3.18– Сальдо денежных потоков, руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
1. Поток реальных средств						
1.1. По шагам	614 520	614 520	614 520	614 520	614 520	3 072 600
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	614 520	1 229 040	1 843 560	2 458 080	3 072 600	

Таблица 3.19– Период окупаемости, руб.

Наименование	Шаг (год) планирования					Итого за период
	0	1	2	3	4	
	2020	2021	2022	2023	2024	
0	-700 480	614 520	614 520,	614 520	614 520	1 757 600
0,1	-700 480	558 654,55	507 867,77	461 697,97	419 725,43	1 247 465,71
0,2	-700 480	512 100,00	426 750	355 625	296 354,17	890 349,17
0,3	-700 480	472 707,69	363 621,30	279 708,69	215 160,53	630 718,22
0,4	-700 480	438 942,86	313 530,61	223 950,44	159 964,60	435 908,50
0,5	-700 480	409 680	273 120	182 080,	121 386,67	285 786,67
0,6	-700 480	384 075	240 046,88	150 029,30	93 768,31	167 439,48
0,7	-700 480	361 482,35	212 636,68	125 080,40	73 576,71	72 296,14
0,8	-700 480	341 400	189 666,67	105 370,37	58 539,09	-5 503,87
0,9	-700 480	323 431,58	170 227,15	89 593,24	47 154,33	-70 073,70
1	-700 480	307 260	153 630	76 815,00	38 407,50	-124 367,50
0,7923	-700 480	342 874,38	191 308,40	106 741,44	59 556,90	1,12

За период планирования, жизненный цикл (5 лет), инвестиционный проект потребует 1 315 000 руб. капитальных вложений и принесет 1 757 600 руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 3 072 600 тыс. руб., чистый дисконтированный доход – 2 405 054,49 тыс. руб.

Индекс доходности исчисленный по реальным потокам равен 2,34 (3 072 600 / 1 315 000), а исчисленный по дисконтированным потокам – 1,83(2 405 054,49 / 1 315 000), что говорит о том, что проект инвестиционно привлекателен для вложения, так как сможет обеспечить дополнительную отдачу капитала.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет примерно 80% в год (рисунок 3.4).

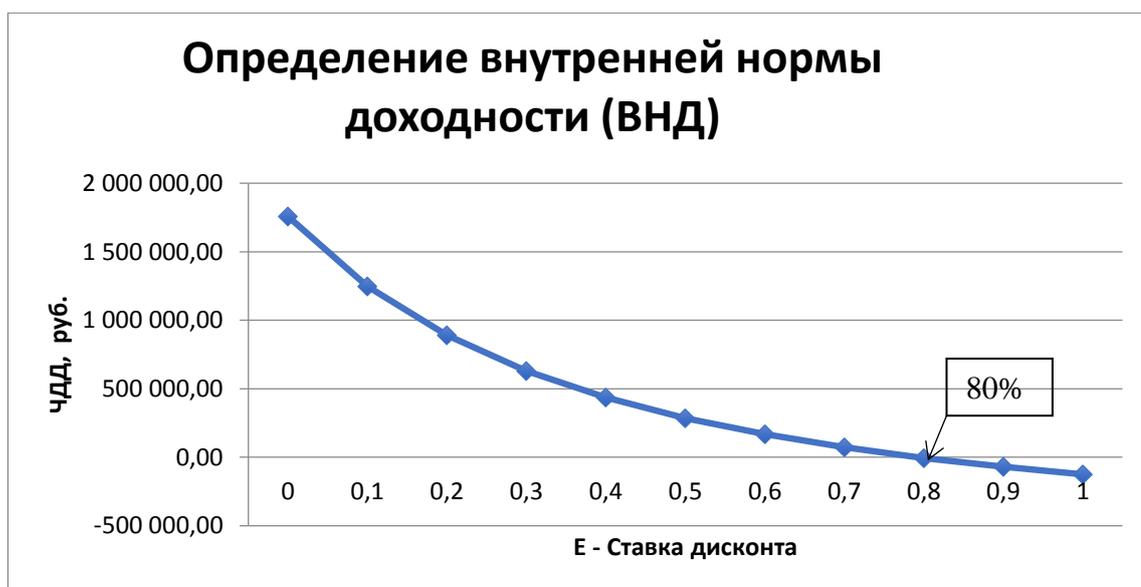


Рисунок 3.4 – Внутренняя норма доходности

Срок окупаемости инвестиционного проекта – это период времени, за который чистый доход нарастающим итогом станет равным нулю.

Срок окупаемости является важнейшим показателем инвестиционного анализа проектов и бизнеса. Он позволяет определить целесообразность вложения в тот или иной проект. Использование дисконтирования денежных потоков и ликвидационной стоимости активов позволяет инвестору более точно оценить период

возврата капитала. Кроме точечной оценки необходим анализ динамики денежных потоков и их равномерность.

Найдем срок окупаемости по следующей формуле:

$$\text{Срок окупаемости} = t' - \frac{\text{ЧДД}'}{\text{ЧДД} - \text{ЧДД}'}, \quad (50)$$

$$\text{Срок окупаемости} = 1 - \frac{-161\,427,3}{311\,425,82 + 161\,427,37} = 1,3$$

Срок окупаемости проекта, исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 1,3 года или около 1 года и 3 месяцев.

Делаем вывод, что период, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными доходами от его осуществления, то есть срок окупаемости не превышает рекомендуемого значения 2-3 года, составляет 1 год и 3 месяца, проект следует включать в план реализации.

Наглядно о формировании показателей эффективности проекта можно судить по рисунку 3.5.

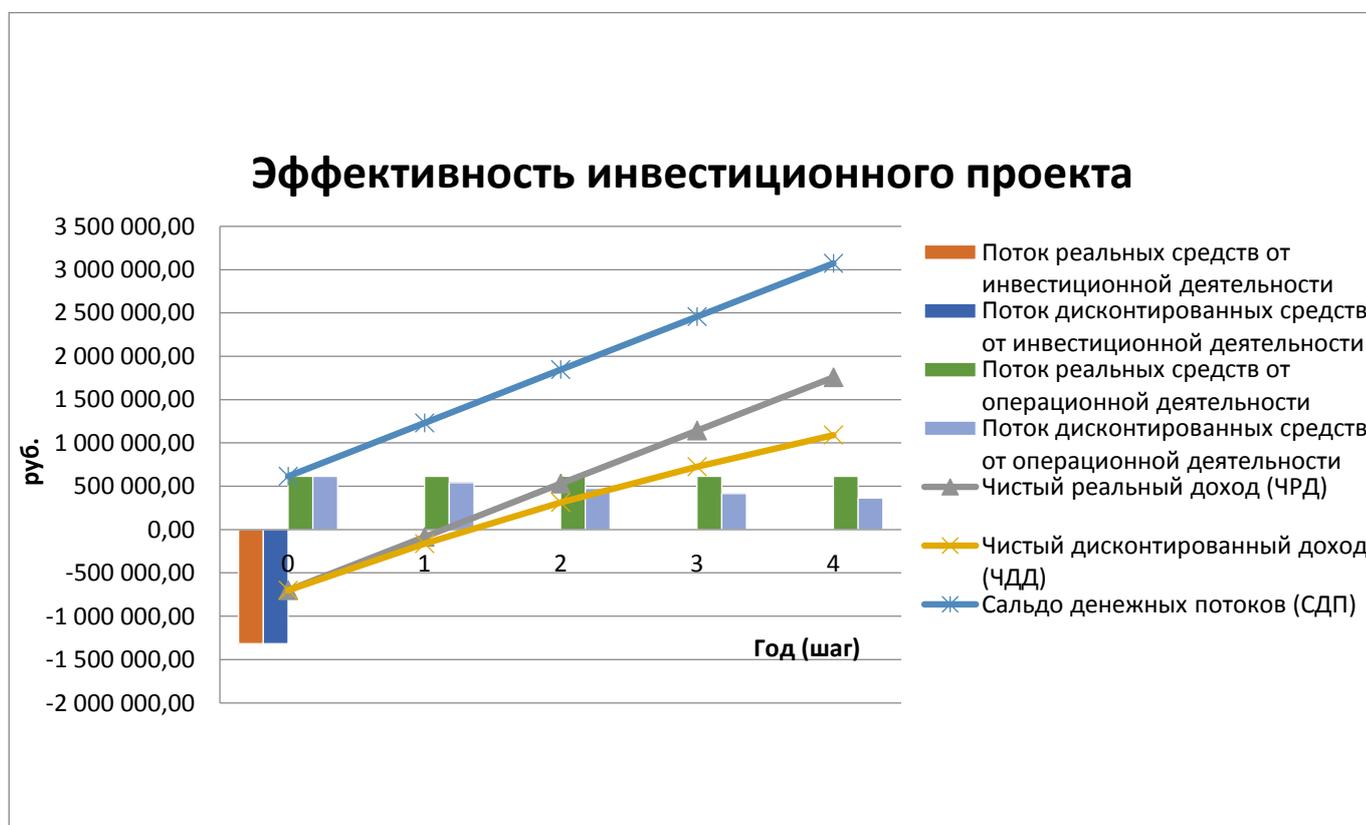


Рисунок 3.5 – Эффективность инвестиционного проекта

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает предприятие как инвестора.

Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Так же следует подчеркнуть предварительный характер оценки коммерческой эффективности проекта и необходимость проведения более точных расчетов, учитывающих реально сложившуюся экономическую ситуацию в стране.

3.8 Анализ чувствительности проекта к риску

Поскольку проекты в нефтегазовом производстве имеют определённый уровень риска, связанный с природными и рыночными факторами, то необходимо провести анализ чувствительности к риску от внедрения оборудования. Под рисками инвестиционных проектов понимается, как правило, предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающее под влиянием неопределенности.

Оценка риска во многом субъективна и зависит от умения менеджера оценивать ситуацию и принимать решения. В практике проведения инвестиционного анализа, применяются как качественные, так и количественные методы анализа рисков.

Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не хотят рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выбирают тот, риск которого меньше.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой чувствительности к риску». Для построения диаграммы «Чувствительности к риску» вычисляем вариации значений ЧДД при изменении данных параметров.

Таблица 3.20 – Значение ЧДД при варьируемых показателях, в руб.

	-20%	-15%	-5%	0	5%	15%	20%
Экономический эффект	776950,17			2 405 054,49			4 033 158,80
Текущие издержки		3 296 253,74		2 405 054,49		1 513 855,23	
Налоги			2422251,34	2 405 054,49	2 357 887,63		

Делаем вывод, что текущие издержки, экономический эффект, налоги имеют положительные показатели, следовательно инвестиционный проект является малорисковым.

На рисунке 3.6 представлена матрица чувствительности инвестиционного проекта для предлагаемого мероприятия.

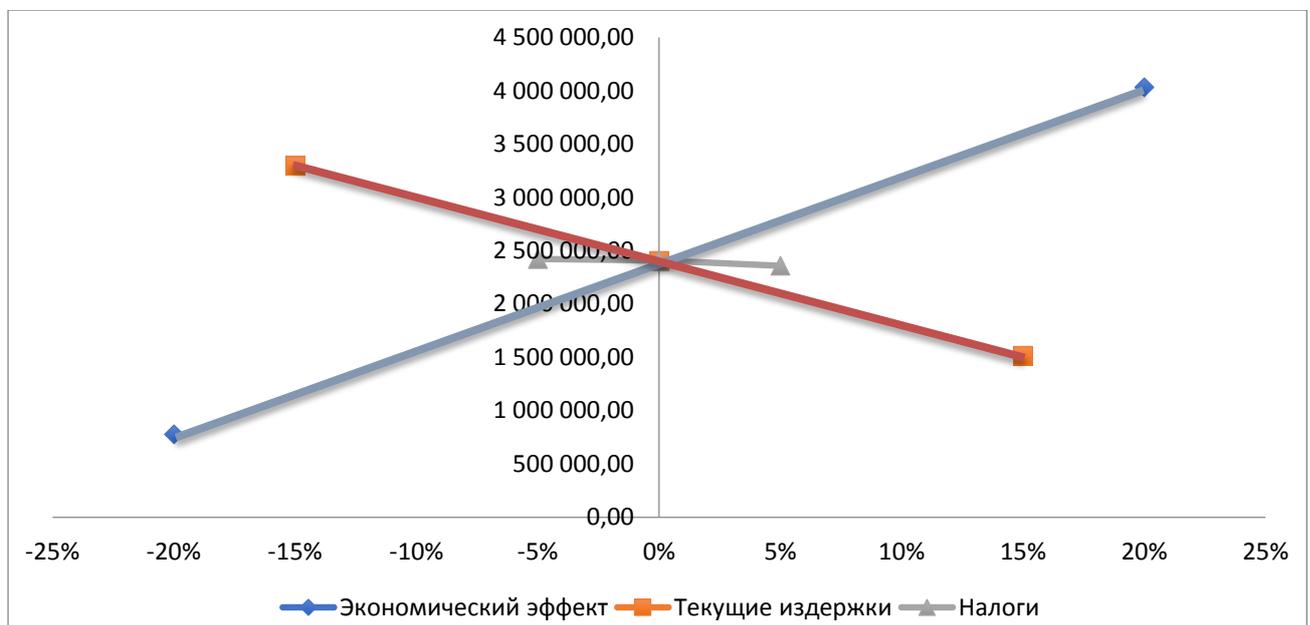


Рисунок 3.6 – Матрица чувствительности инвестиционного проекта

Итак, на графике по оси X отложены процентные изменения входных параметров проекта, а по оси Y – соответствующее значение выходного параметра NPV.

Данный тип графика позволяет визуально оценить риски и определить критические точки проекта.

По данным диаграммы видим, что все показатели находятся в положительной области, инвестиционный проект является малорисковым.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данном дипломном проекте рассматривается история создания и развития организации ООО «Бриз-Сервис». В настоящее время компания ООО «Бриз-Сервис» предлагает широкий ассортимент резинотканевых конвейерных лент для самых разнообразных областей применения.

В данной работе мы ознакомились с характеристикой и организационным планом предприятия. Провели SWOT-анализ, для того чтобы сделать оценку стратегического развития предприятия и исходя из этого, можно сделать вывод, что стратегия ООО «Бриз-сервис» направлена на расширение организации и относится к стратегии концентрированного роста.

Так же проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Бриз-сервис». В заключение данной работы мы можем объединить все выводы, сделанные в результате различных этапов анализа финансовой деятельности предприятия, и дать обобщенную характеристику деятельности организации.

Анализ основных показателей, показал что стоимость основных средств также стабильно увеличивается с каждым годом. Проведен анализ финансовой устойчивости предприятия и можно сделать вывод о том, что тип финансовой устойчивости полностью соответствует кредитному финансовому состоянию.

Для достижения обозначенных стратегий на практике выявлены два возможных пути повышения эффективности деятельности. Первый, это создание производства по внедрению технологической линии по переработке шин и других РТИ пиролизная установка «Т-ПУ1». Второе, это создание производства по изготовлению рукавов высокого давления с использованием технологической линии производства компании Uniflex; производство конечного продукта, востребованного на рынке и готового для применения в различных сферах производства товаров и услуг.

Переработка и вторичное использование вышедших из эксплуатации шин имеют крайне важное экономическое и экологическое значение. Кроме того оборудование для переработки шин - это выгодный бизнес. Так же такие проекты характеризуют расширенное воспроизводство хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивая ее рост в каждом новом цикле хозяйственного развития. Они в наибольшей степени обеспечивают прирост рыночной стоимости предприятия.

При оценке рисков инвестиционного проекта были использованы такие методы, как метод экспертных оценок и анализ чувствительности. Также был произведен анализ безубыточности проекта, в результате которого инвестиционный проект был признан устойчивым.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Артеменко, В. Г. Финансовый анализ : учебник / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – Москва : Дело-Сервис, 2012. – 152 с.
- 2 Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учебник / Л. Е. Басовский. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 241 с.
- 3 Брусов, П.Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учебник / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. – Москва : КНОРУС, 2016. – 226 с.
- 4 Бухалков, М.И. Оценка финансового состояния предприятия на основе анализа финансовых коэффициентов: учебник / М.И. Бухалков. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 416 с.
- 5 Гаевый, М.Д. Финансовый анализ: учебник / М.Д. Гаевый, Л.М. Гаевая. – Москва : КНОРУС, 2017. – 217 с.
- 6 Горелик, О.М. Финансовый анализ с использованием ЭВМ: учебное пособие / О.М. Горелик, О.А. Филиппова. – Москва : КНОРУС, 2018. – 230 с.
- 7 Григорьева, Т.И. Финансовый анализ: оценка, прогноз: учебник / Т.И. Григорьева. – Москва : Юрайт, 2016. – 462 с.
- 8 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова. – Москва: Дело и Сервис, 2018. – 300 с.
- 9 Зяблицкая, Н.В. Экономика предприятий (организаций): учеб. пособие / Н.В. Зяблицкая. – Екатеринбург: ФОРТ ДИАЛОГ -Исеть, 2015. – 203 с.
- 10 Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: учебник / Т.С. Колмыкова. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 204 с.
- 11 Лахметкина, Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия : учеб. пособие / Н. И. Лахметкина. – Москва : КНОРУС, 2017. – 230 с.
- 12 Лимитовский, М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках : учеб.-практ. пособие / М. А. Лимитовский. – Москва : Юрайт, 2016. – 486 с.

- 13 Литвинова, Н.Г. Основы теории экономического анализа: учебно-метод. пособие / Н.Г. Литвинова. – Москва :Финансы и статистика, 2016. - 96с.
- 14Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник /Э. А.Маркарьян. –Москва: Феникс, 2018. – 114 с.
- 15Маркова, В.Д. Бизнес-планирование: учебник / В.Д. Маркова, Н.А. Кравченко.– Москва :Прспект, 2017. – 229 с.
- 16 Морошкин, В.А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В.А. Морошкин, В.П. Буров. – Москва :ИНФРА-М, 2017. — 256 с.
- 17Нешитой, А.С.Финансы: учебник / А.С. Нешитой– Москва :ИНФРА-М, 2017. — 316 с.
- 18 Николенко, Е.Б. Организационно-экономический механизм инвестиционного обеспечения: учебник / Е.Б. Николенко. – Москва : Проспект,2016. –260 с.
- 19 Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании: учебник / Е.Р. Орлова. – Москва :ИНФРА-М, 2017. – 152 с.
- 20 Попов, В.Н. Бизнес-планирование: учебник / В.Н. Попов, С.И.Ляпунов– Москва :Финансы и статистика, 2016. – 246 с.
- 21Ример, М.И. Экономическая оценка инвестиций: учебник для вузов / М.И. Ример – Санкт – Петербург : Питер, 2017. – 416с.
- 22 Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/ Г. В. Савицкая. – Москва :ИНФРА-М, 2016. – 234 с.
- 23Тальнишних, Т.Г. Основы экономической теории: учеб.пособие / Т.Г. Тальнишних. – Москва: Академия, 2017. – 328 с.
- 24Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т.У. Турманидзе. – Москва:ЮНИТИДАНА, 2016. –287 с.
- 25 Теплова, Т.В. Инвестиции: учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. – Москва :Юрайт, 2017. – 415 с.
- 26 Устав Общества с ограниченной ответственностью «Бриз-Сервис» от 28 сентября 2013года / ООО«Бриз-Сервис» – Нижневартовск, 2015. – 29 с.

27 Шуляк, П.Н. Финансы предприятия: учебник / П.Н. Шуляк. – Москва : Дашков и Ко, 2018. – 624 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерская (финансовая) отчетность
за 2016-2019 гг.

Наименование организации

Общество с ограниченной ответственностью "Бриз-Сервис"

ИНН

8603126801

Код вида экономической деятельности по классификатору ОКВЭД

46.73 - Торговля оптовая лесоматериалами, строительными материалами и санитарно-техническим оборудованием

Код по ОКПО

78217462

Форма собственности (по ОКФС)

16 - Частная собственность

Организационно-правовая форма (по ОКОПФ)

12300 - Общества с ограниченной ответственностью

Тип отчета 2- Полный

Единица измерения 384 - Тысяча рублей

Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2017 года	На 31 декабря 2018 года	На 31 декабря 2019 года
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	1110	5145	6151	6273	6700
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-	-
Основные средства	1150	811	1342	1378	1468
Финансовые вложения	1170	8005	11722	9418	9920
Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-	-
Итого по разделу I	1100	13961	19215	17069	18088
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	1210	6666	5869	5767	5600
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	7318	7623	15145	15580
Финансовые вложения	1240	-	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1582	2394	1503	1600
Итого по разделу II	1200	15566	15886	22415	22780
БАЛАНС	1600	29517	35101	39484	40868
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	1310	1305	1411	1560	1844
Добавочный капитал	1350	5944	13528	9916	11594
Резервный капитал	1360	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6311	7508	7493	8430
Итого по разделу III	1300	13560	22447	18969	21868

Продолжение Приложения А

Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2017 года	На 31 декабря 2018 года	На 31 декабря 2019 года
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Кредиторская задолженность	1520	13961	12 654	20 515	19000
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-	-
Итого по разделу V	1500	13961	12 654	20 515	19000
БАЛАНС	1700	29517	35101	39484	40868

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах

Наименование показателя	Код строки	За 2017 год	За 2018 год	За 2019 год
Выручка Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.	2110	34345	37324	32617
Себестоимость продаж	2120	(12 087)	(10 472)	(12 583)
Валовая прибыль (убыток)	2100	13 707	15 992	14 516
Управленческие расходы	2220	(9 092)	(8 690)	(9 112)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	11 615	11 302	10817
Прочие расходы	2350	(117)	(108)	(125)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	11 608	11 294	12 375
Текущий налог на прибыль	2410	(622)	(659)	(594)
Чистая прибыль (убыток)	2400	11 286	11 035	10546
Совокупный финансовый результат периода	2500	0	0	0