

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

Управление финансовым состоянием предприятия ООО "Ленторг" и пути
его улучшения за счет открытия нового магазина

ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.03.02.2020. 301. ВКР

Руководитель,
Старший преподаватель ЭПиУП

_____ Т.Н. Ярушина
_____ 2020 г.

Автор, студент группы ЭУ-539

_____ Е.Е. Шарыгина
_____ 2020 г.

Нормоконтроль,
Секретарь кафедры ЭПиУП

_____ Е.Н. Машкова
_____ 2020 г.

АННОТАЦИЯ

Шарыгина Е. Е. Управление финансовым состоянием предприятия ООО «Ленторг» и пути его улучшения за счет открытия нового магазина: Выпускная квалификационная работа. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ, ЭПиУП, 2020. – 135 с., 13 рис., 46 табл., библиогр. список – 35 наим., 9 прил.

В выпускной квалификационной работе на основе оценки и анализа деятельности предприятия ООО «Ленторг», занимающегося розничной торговлей преимущественно пищевыми продуктами и продовольственными товарами, и использования финансового анализа предложен план мероприятий по улучшению финансового состояния предприятия путем открытия нового магазина.

Для оценки стратегической позиции предприятия применены методы PEST и SWOT-анализа. Финансовый анализ выполнен по документам бухгалтерской отчетности ООО «Ленторг» за 2017 – 2019 годы, учитывая экономическую динамику и начальное состояние предприятия, прогнозирует дальнейшее его развитие. Для обоснования эффективности предлагаемых мероприятий в выпускной квалификационной работе использованы методы финансового прогнозирования и планирование в сочетании с финансовым анализом прогнозного состояния предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Описание предприятия.....	10
1.2 Анализ стратегической позиции предприятия.....	13
1.2.1. Анализ внешней среды	
1.2.1.1 Анализ макроэкономического окружения.....	14
1.2.1.2 Анализ микроэкономического окружения.....	17
1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды.....	21
1.2.2 Анализ внутренней среды	
1.2.2.1 Определение факторов внутренней среды.....	23
1.2.2.2 Оценка факторов внутренней среды.....	27
1.2.3 SWOT-анализ.....	28
1.3 Анализ текущего финансового состояния предприятия.....	31
1.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса.....	32
1.3.2 Оценка финансовой устойчивости	38
1.3.3 Анализ ликвидности.....	45
1.3.4 Анализ рентабельности и деловой активности.....	51
Выводы по разделу один.....	61
2 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОТКРЫТИЮ МАГАЗИНА В НОВОМ МИКРОРАЙОНЕ ГОРОДА ЧЕЛЯБИНСКА	
2.1 Сравнительная оценка результатов финансово-экономического и ситуационного анализа с выходом на суть проекта.....	64
2.2 Маркетинговые исследования.....	66
2.3 Инвестиционный план.....	67
2.4 Календарный план.....	70
2.5 План доходов.....	73
2.6 План расходов.....	74
2.7 План прибылей и убытков и кэш-фло.....	77
2.8 Расчёт ставки дисконтирования.....	79
2.9 Оценка эффективности проекта.....	81
2.10 Анализ рисков	
2.10.1 Анализ чувствительности.....	84
2.10.2 Анализ безубыточности.....	87
Вывод по разделу два.....	88
3 ОЦЕНКА ПРОГНОЗНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И АНАЛИЗ РИСКОВ	
3.1 Составление прогнозной отчётности.....	90
3.2 Анализ прогнозного финансово-экономического состояния предприятия	
3.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса.....	94
3.2.2 Оценка финансовой устойчивости	99
3.2.3 Анализ ликвидности.....	102

3.2.4 Анализ рентабельности и деловой активности.....	105
Выводы по разделу три.....	111
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	114
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	119
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс.....	122
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчёт о финансовых результатах.....	123
ПРИЛОЖЕНИЕ В Анкета.....	124
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Единовременные затраты проекта на оборудование и мебель.....	125
ПРИЛОЖЕНИЕ Д Срок полезного использования в соответствии с амортизационной группой здания.....	126
ПРИЛОЖЕНИЕ Е Значения β -коэффициентов для отраслей.....	127
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж Расчёт среднего коэффициента динамики.....	128
ПРИЛОЖЕНИЕ И Прогнозный бухгалтерский баланс предприятия.....	130
ПРИЛОЖЕНИЕ К Прогнозный отчёт о финансовых результатах предприятия..	133

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции важное значение имеют показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия. Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Результаты оценки финансового состояния говорят о том, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами.

Актуальность финансово-экономического и стратегического анализа предприятия обусловлена, прежде всего, необходимостью обеспечить успешное развитие предприятия в стремительно развивающемся мире бизнеса. Чтобы удерживать свои позиции, а в перспективе и занимать новые ниши на рынке, необходимо разрабатывать и внедрять проекты по развитию и улучшению состояния предприятия. Следовательно, управленческому персоналу необходимо уметь реально оценивать финансовые состояния, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. Бизнес-план является одной из самых важных составляющих внутрифирменного планирования. Он дает характеристику процесса, как функционирует предприятие, показывает, как руководители будут достигать поставленные задачи, в первую очередь, – увеличения прибыли предприятия.

Объектом исследования является ООО «Ленторг».

Предметом исследования является финансово-экономическое состояние и стратегическая позиция предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – спроектировать систему управления финансово-экономическим состоянием предприятия и разработать пути его улучшения за счёт открытия нового магазина (на примере ООО «Ленторг»).

В соответствии с поставленной целью в процессе работы необходимо выполнить следующие задачи:

- дать краткую характеристику состоянию объекта исследования, охарактеризовать структуру управления;

- провести анализ внешней и внутренней среды, сформировать матрицу взаимосвязей факторов, на основе которой построить поле проблем и решений;
- выполнить финансовый анализ текущего состояния предприятия.
- разработать мероприятие по открытию магазина ООО «Ленторг» в микрорайоне ЖК «Ньютон» (г. Челябинск);
- провести анализ рисков;
- оценить эффективность предложенных мероприятий;
- спрогнозировать финансовую отчётность и оценить прогнозное состояние предприятия.

Для оценки стратегической позиции предприятия используется метод SWOT-анализа.

Для оценки финансового состояния используется горизонтальный и вертикальный анализ баланса, анализ финансовой устойчивости и ликвидности, анализ рентабельности и оборачиваемости. Для оценки рисков используются анализ чувствительности и безубыточности. Для составления прогнозной финансовой отчётности используется метод планирования и прогнозирования.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из оглавления, введения, трёх разделов, заключения, библиографического списка и приложений.

В первом разделе дано описание предприятия, охарактеризована организационная структура управления предприятием, анализируется внешняя и внутренняя среда предприятия, выявляются сильные и слабые стороны ООО «Ленторг», его возможности и угрозы, проводится SWOT-анализ, а также выполняется финансовый анализ.

Во втором разделе на основе сравнительного анализа результатов оценки стратегической позиции предприятия и финансового анализа предлагается мероприятие по открытию нового магазина сети ООО «Ленторг», рассчитывается эффективность реализации мероприятия. Проводится анализ рисков.

В третьем разделе составляется прогнозная финансовая отчётность предприятия, рассчитываются показатели, позволяющие оценить финансовое состояние предприятия. Данные расчётов сравниваются с начальным состоянием предпри-

ятия и делается вывод о том, какие результаты мероприятие способно принести при его реализации.

Источниками информации для написания работы послужили базовая учебная литература, данные периодической печати, законодательные и нормативные акты, справочная литература, прочие актуальные источники информации (Internet-ресурсы).

Выпускная квалификационная работа содержит 116 страниц основного текста, 27 рисунков, 53 таблицы, 9 приложений. Библиографический список включает 33 наименования.

1. ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Описание предприятия

Компания ООО «Ленторг» зарегистрирована 30.12.2014 по юридическому адресу 454012, Челябинская область, город Челябинск, Арматурный переулок, дом 4.

На сегодняшний день сеть магазинов компании «Ленторг» является одним из ключевых элементов по продаже продуктов питания и хозяйственных товаров в Челябинской области. Сейчас «Ленторг» насчитывает около 50 собственных магазинов и этот список все время расширяется. Основное отличие сети магазинов «Ленторг» от конкурентов - низкие цены. В каталоге можно найти товары со скидками до 80 %.

Основным видом деятельности является «Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами и продовольственными товарами».

Организация также осуществляет деятельность по следующим неосновным направлениям: «Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах», «Розничная торговля бытовыми изделиями и приборами, не включенными в другие группировки», «Специализированная розничная торговля непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки», «Розничная торговля товарами бытовой химии, синтетическими моющими средствами, обоями и напольными покрытиями».

Целью создания общества является наиболее полное и своевременное удовлетворение спроса населения в товарах народного потребления, а также получение прибыли.

Организационная структура управления ООО «Ленторг» является линейно-функциональной. Существующая организационная структура анализируемой организации, строящаяся по принципу подчинения нижестоящего органа вышестоящему, представлена ниже (рисунок 1.1).

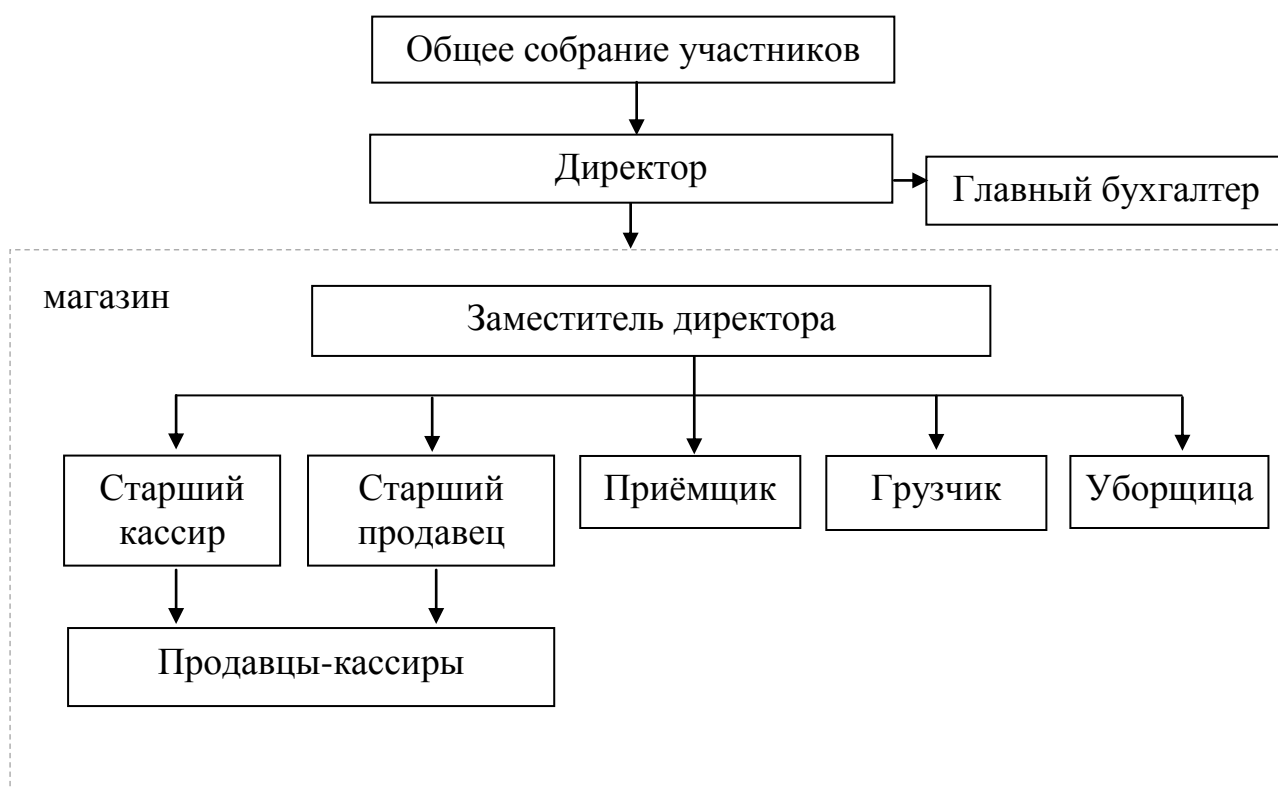


Рисунок 1.1 – Организационная структура управления ООО «Ленторг»

В компании существуют следующие подразделения. Магазин розничной торговли, руководителем которой является генеральный директор организации, работу которого помогает координировать заместитель директора и администраторы, в свою очередь контролирующие работу всего торгового объекта, в частности продавцов, кассиров, уборщиков. В магазине есть складские помещения, регулированием их бесперебойной работы занимается приемщик, в подчинении которого грузчик.

Генеральный директор руководит в соответствии с действующим законодательством производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений. Так же несет ответственность за правильность ведения бухгалтерского и налогового учета; за соблюдение учетной политики на предприятии; своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности; осуществляет контроль за хозяйственными операциями с материальными и де-

нежными ресурсами; производит финансовые расчеты с заказчиками и поставщиками. Приемщик непосредственно связан с хранением и отпуском товарно-материальных ценностей. Принимает на себя полную материальную ответственность за обеспечение сохранности переданных ему материальных ценностей.

Заместитель генерального директора – осуществляет рациональную организацию сбыта продукции предприятия, ее поставку потребителям в сроки и объеме в соответствии с заказами и заключенными договорами. Организует приемку готовой продукции от производственных подразделений на склады, рациональное хранение и подготовку к отправке потребителям, определение потребности в транспортных средствах, механизированных погрузочных средствах, таре и рабочей силе для отгрузки готовой продукции. Контролирует состояние складских запасов по всем ассортиментным группам. Проводит регулярный анализ статистики по товарным группам и отдельным товарным позициям, определяет прибыльные, малоприбыльные и убыточные группы товаров, обеспечивает корректировку закупочной политики по результатам такого анализа. Принимает решения о необходимых Компании изменениях условий работы с конкретными поставщиками (о необходимых скидках, изменениях входных цен, условий оплаты, доставки, фасовки и так далее), а также решения о размерах дальнейших закупок или об их возможном прекращении, в случае необходимости согласует свои решения с генеральным директором. Заместитель генерального директора так же изучает маркетинговую информацию, коммерческие предложения и рекламные материалы с целью выявления устойчивого спроса на новые группы продуктов и / или изменения спроса на продукты из существующего ассортимента ООО «Ленторг».

На предприятии четко распределены полномочия и меры ответственности по каждой должности. Каждый понимает, что от него ждут и кто на него опирается. Принимаемые решения основываются на достоверной, текущей и прогнозируемой информации, анализе всех факторов, оказывающих влияние на решения, с учетом предвидения его возможных последствий.

Стиль руководства и управления ООО «Ленторг» можно охарактеризовать как консультативно-демократический. Директор оказывает определенное доверие

подчиненным, использует их идеи и точки зрения и консультируется с подчиненными в процессе принятия управленческих решений. Даже при проведении рабочих совещаний, директор всегда находится в середине группы, что создает непринужденную обстановку при обсуждении проблем развития компании или обсуждении конфликтных ситуаций. Этот стиль позволяет взаимосвязано работать всем звеньям администрации, но иногда тормозит процесс принятия важных решений. Стиль руководства позволяет создать в компании доброжелательную и позитивную атмосферу для работы и общения коллектива. В коллективе существует дружеское соревнование – соперничество между сотрудниками в рамках позитивных взаимоотношений. В ООО «Ленторг» используется коллективный метод и демократический стиль принятия управленческих решений.

Функциональные обязанности различных категорий работников изложены в должностных инструкциях, содержащих: общие положения, должностные обязанности, должен знать, права, ответственность, квалификационные требования.

Трудовые отношения на предприятии регулируются трудовым контрактом, заключающимся с работником на срок 1 год и коллективным договором.

1.2 Анализ стратегической позиции предприятия

Под внешней средой организации понимаются все условия и факторы, возникающие в окружающей среде, независимо от деятельности конкретной фирмы, но оказывающие или могущие оказать воздействие на её функционирование, поэтому требующие принятия управленческих решений.

Каждая организация имеет «собственную» внешнюю среду, в которую могут входить как общие (присущие любой организации) элементы, так и сугубо «индивидуальные» элементы.

Внешнее окружение организации велико и чрезвычайно разнообразно, и было бы пустой тратой сил пытаться учесть все факторы среды.

Поэтому одна из первоочередных проблем, которую менеджер обязан разрешить, если он придерживается концепции открытой системы, – это определение

внешней среды. Более того, он должен предложить подходящие способы реагирования на внешние воздействия, а для этого он должен знать их характеристики, т.е. характер их влияния.

Для определения элементов внешней среды и облегчения учета их влияния на организацию внешние факторы делятся на две основные группы:

- макроэкономическая среда;
- микроэкономическая среда.

Макросреда включает в себя элементы внешних источников, которые непосредственно влияют на операции, и, под требования которых необходимо подстраивать ее деятельность.

1.2.1 Анализ внешней среды

1.2.1.1 Анализ макроэкономического окружения

Внешнюю среду исследуют в двух направлениях: макросреда (включает технический, экономический, экологический, политико-правовой и социальный факторы) и микросреда (среда прямого влияния на предприятие) [18].

Макросреда предприятия – это внешнее окружение предприятия, которое косвенно влияет на него [18].

Для анализа макросреды используют PEST-анализ. Этот анализ позволяет выявить политические, экономические, социальные и технологические аспекты внешней среды. Все они рассмотрены в таблице 1.1.

Рассмотрим более подробно вышеперечисленные факторы макросреды.

Сначала рассматриваются политические факторы.

Уход государства от схемы упрощенного налогообложения и увеличение налоговой нагрузки на предприятия малого бизнеса является в данном случае отрицательным фактором. Частично не благоприятность этого фактора будет снижена постепенностью перехода на новые налоговые ставки.

Тенденция к обеспечению государством благоприятных условий для развития

субъектов малого предпринимательства носит положительный характер. К ним относятся: кредитование по схемам с пониженной процентной ставкой, уменьшение количества проверок со стороны контролирующих органов, упрощение отчетности и т.п. Государственное регулирование конкуренции, которое подразумевает пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции не слишком влияет на деятельность мелких торговых предприятий, но все же носит скорее позитивный характер.

Таблица 1.1 – PEST-факторы

Политические факторы	Экономические факторы
<ul style="list-style-type: none"> – ужесточение законодательства; – тенденция к обеспечению государством благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства; – государственное регулирование конкуренции. 	<ul style="list-style-type: none"> – увеличение уровня инфляции; – рост цен на энергоносители; – уровень платежеспособности населения.
Социальные факторы	Технологические факторы
<ul style="list-style-type: none"> – увеличение уровня безработицы в регионе; – потребительские предпочтения; – демографическое состояние в стране. 	<ul style="list-style-type: none"> – появление новых технологий в хранении продовольственных товаров и т.д.; – развитие интернет-рекламы и технологий ее создания.

Тенденция к обеспечению государством благоприятных условий для развития субъектов малого предпринимательства носит положительный характер. К ним относятся: кредитование по схемам с пониженной процентной ставкой, уменьшение количества проверок со стороны контролирующих органов, упрощение отчетности и т.п. Государственное регулирование конкуренции, которое подразумевает пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции не слишком влияет на деятельность мелких торговых предприятий, но все же носит скорее позитивный характер.

Далее рассматриваются экономические факторы.

Рост цен на энергоносители негативно воздействует на предприятие, так как ведет к увеличению стоимости перевозки грузов, ведущему в итоге как к росту цен на реализуемые товары, так и к увеличению арендной платы за помещение, отведенное под магазин.

Уровень инфляции в стране за весь 2018 год – 5,4%, что явилось минимумом за всю новейшую историю России. Во многом низкий показатель инфляции объясняется существенным падением реальных доходов населения, которые снижаются третий год подряд. При этом темп снижения реальных доходов населения в 2018 году ускорился почти до 6% с 3,2% в 2017 году и 0,7% в 2016 году. В 2017 году инфляция в России составила 12,9%, в 2015 году – 11,4%, в 2015 году – 6,5%, в 2014 году – 6,6%, в 2013 году – 6,1% (показатель 2011 года был до этого как раз минимальным значением).

Уровень платежеспособности населения также важен. Несмотря на относительную стабилизацию экономической ситуации в стране после финансового кризиса уровень доходов большинства россиян остается невысоким. Для торгового предприятия подобный фактор является отрицательным.

Далее рассматриваются социальные факторы. Демографическое состояние в стране негативно отразится на предприятии. В настоящее время и ближайшие годы прогнозируется снижение численности молодежи в стране. Это связано в основном с демографическим кризисом 90-х годов. Численность лиц предпенсионного и пенсионного возраста, наоборот, будет расти.

Далее рассматриваются потребительские предпочтения. Большинство граждан предпочитает относительно недорогую, но качественную продукцию. Ориентация на подобный товар является положительным фактором для магазина.

Безработица является важным экономическим фактором. Как показывает статистика, в 2018 году безработица затронула 5,8% от общего числа населения. И хотя эта цифра не кажется слишком большой, но на практике это почти 4,5 миллиона человека, числящихся на бирже труда и по факту находящихся в бедственном состоянии. Это на 0,2% больше, чем было в 2017 году, но на 2,5% меньше.

Далее рассматриваются технологические факторы.

Возрастание роли интернета как рекламной площадки носит положительный характер в связи с тем, что реклама в интернете стоит дешевле, чем в СМИ. Кроме того, информация может распространяться бесплатно, через различные форумы и социальные сети, когда их участники делятся между собой мнением о том или ином магазине. Разумеется, следует учитывать и тот факт, что эта информация в отдельных случаях может выступать и антирекламой. Но при условии внимательного отношения к клиентам, разумной ценовой политики и регулярного обновления ассортимента подобные случаи будут минимальны.

Появление новых технологий в хранении продовольственных товаров и т.д. благоприятно для предприятия.

1.2.1.2 Анализ микроэкономического окружения

Для анализа микросреды часто используется модель пяти сил конкуренции Портера (рисунок 1.2 см. ниже). Анализ проводится путем определения пяти конкурентных сил:

- угроза вторжения новых участников (new entrants): насколько легко или трудно для новых участников начать конкурировать, какие существуют барьеры;
- угроза появления продуктов-заменителей (substitutes): насколько просто заменить продукт или услугу, в частности, удешевить;
- рыночная власть потребителей (customers): насколько сильно положение потребителей, могут ли они совместно заказывать большие объемы;
- рыночная власть поставщиков (suppliers): насколько сильно положение продавцов, много ли существует потенциальных поставщиков или только несколько;
- уровень конкуренции в отрасли (rivalry): присутствует ли сильная конкуренция между существующими игроками, есть ли доминирующий игрок или все равны по силе и размеру [18].

Применим модель пяти сил конкуренции для анализа микросреды ООО «Лен-торг».

Угроза появления новых конкурентов: возможность появления на рынке новых конкурентов с одной стороны осложнена необходимостью существенного первоначального капитала для создания фирмы и приобретения современного оборудования, а с другой стороны, административные барьеры в отрасли достаточно слабые. Соблюдая все необходимые предписания и имея все нужные документы, открыть розничный магазин продуктов питания не составляет труда.

Таким образом, анализируя обстановку по приведенным выше факторам можно сделать вывод, что угроза появления новых конкурентов не велика.

Далее рассматриваются покупатели.

Рассматривая покупателей ООО «Ленторг» можно выделить два четких сегмента:

- корпоративные покупатели – предприятия, учреждения, организации;
- население – люди различного пола, возраста, семейного положения.

По уровню доходов можно выделить потребителей с высоким, средним и низким уровнем доходов. Однако, ООО «Ленторг» ориентируется на такой сегмент как потребители с высоким и средним уровнем доходов.

По мотивам покупки потребителей можно подразделить на покупателей, приобретающих продукцию для собственных нужд и в качестве подарка.

Таким образом, целевым сегментом ООО «Ленторг» являются корпоративные клиенты и население с высоким и средним уровнем доходов, приобретающие продукцию для себя или в качестве подарка.

Выделенные сегменты имеют повышенные требования к качеству товара, оригинальности исполнения товара, широте ассортимента, качеству обслуживания.

Далее рассматриваются поставщики.

Им является компания «Лимпа» (юридическое наименование предприятия ООО «Фортекс»). Компания «Лимпа» существует на рынке более 18 лет и является одним из крупнейших в России оптовых поставщиков товаров, всего более 7000 наименований товаров от 50 европейских заводов-изготовителей (Германия, Франция, Чехия, Англия, Голландия, Италия, Испания, Польша, Бельгия и другие). С одной стороны, здесь присутствует долгосрочное взаимовыгодное сотруд-

ничество двух компаний. С другой стороны, увеличивается зависимость ООО «Фортекс» от поставщика по ассортименту, ценам, срокам поставки и прочие.

Далее рассматриваются конкуренты.

Конкуренция на рынке товаров для дома достаточно сильная. При этом большинство конкурентов концентрируют свою деятельность на каком-то сегменте товарной группы, другие предлагают практически весь спектр товаров. Так, например, по отдельным товарным группам конкурентами ООО «Ленторг» являются:

- ООО «Светлячок»;
- ООО «Терем»;
- ООО «Жасмин».

Среди конкурентов, предлагающих широкий ассортимент товаров, следует выделить сеть ООО «Светлячок», который расположен непосредственно возле ООО «Ленторг» и является его основным конкурентом, как территориально, так и по ассортименту.

Произведем оценку конкурентоспособности ООО «Ленторг» по сравнению с его основным конкурентом ООО «Светлячок», который реализует широкий спектр товаров и территориально близко расположен к анализируемому предприятию.

Для оценки конкурентоспособности были выбраны следующие параметры:

- уровень цен;
- ширина ассортимента;
- глубина ассортимента;
- известность на рынке;
- реклама и стимулирование сбыта;
- уровень и качество обслуживания;
- торговые площади.

По вышеперечисленным семи параметрам эксперты, в качестве которых выступили покупатели (9 человек), оценили их весомость и определили значения для ООО «Ленторг» и ООО «Светлячок». Распределение весомости параметров

экспертами происходило таким образом, чтобы их сумма равнялась единице. Значения параметров по предприятию и его конкуренту экспертами определялись по 5 балльной шкале. Результаты опроса обрабатывались статистическими методами. Результаты опроса и расчет конкурентоспособности параметров представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Оценка конкурентоспособности предприятия

В баллах

Параметр	Весомость параметра	ООО «Ленторг»		ООО «Светлячок»	
		Значение параметра	Значение с учетом весомости	Значение параметра	Значение с учетом весомости
Уровень цен	0,24	3,4	0,816	3,9	0,936
Ширина ассортимента	0,13	3,8	0,494	5	0,65
Глубина ассортимента	0,22	4,1	0,902	3,3	0,726
Известность на рынке	0,1	4,2	0,42	5	0,5
Реклама и стимулирование сбыта	0,12	3,9	0,468	3,5	0,42
Уровень и качество обслуживания	0,15	4,2	0,63	3,4	0,51
Торговые площади	0,04	3,7	0,148	5	0,2
Итого	1		3,878		3,942

По данным таблицы 6 можно сделать вывод, что оба предприятия имеют хорошие оценки конкурентоспособности (приблизительно 4 балла из 5). Конкурентоспособность ООО «Ленторг» относительно ООО «Светлячок» равна 0,98 балла.

Таким образом, ООО «Светлячок» имеет выше конкурентоспособность, чем ООО «Ленторг», так как коэффициент конкурентоспособности меньше единицы. Однако, значение коэффициента близко к единице, т.е. ООО «Ленторг», близко по конкурентоспособности к своему основному конкуренту.

Рассматривая данные таблицы 1.2, видно, что ООО «Светлячок» лидирует по такому параметру как уровень цен, которое имеет наибольшую весомость. Так же оно лидирует по параметрам «ширина ассортимента» и «известность на рынке»,

получившие максимальную оценку (5 баллов), но данные параметры имеет среднюю весомость.

ООО «Ленторг» лидирует по таким параметрам как «глубина ассортимента», которое имеет высокую весомость, и «уровень и качество обслуживания», который имеет среднюю весомость.

Угроза появления товаров-заменителей на сегодняшний день есть, серьезную угрозу составляют те заменители, которые предлагают более заманчивое соотношение качества и цены.

По итогам вышеописанного исследования сгруппируем факторы микросреды ООО «Ленторг», для их дальнейшего анализа (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Факторы микросреды

Факторы	Содержание фактора
Новые конкуренты	Низкие входные барьеры в отрасль
Покупатели	Наличие постоянных потребителей
Поставщики	Надежные поставщики
Существующие конкуренты	Высокий уровень конкуренции
Товары-заменители	Воздействие товаров заменителей высокое

После того как определены факторы макро- и микросреды предприятия, следует провести их ранжированную оценку.

1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды

Проведем качественную оценку факторов внешней среды путем деления факторов, полученных по итогам анализа, проведенного в п.п. 1.2.1.1 и 1.2.1.2 – на угрозы и возможности.

Для проведения количественной оценки выберем шкалу от 1 до 5, где 1 – фактор практически не влияет; 2 – незначительное влияние фактора; 3 – ощутимо влияние фактора; 4 – значимое влияние фактора; 5 – максимальное влияние фактора. Для взвешенной оценки факторов внешней среды составлена таблица 1.4.

Таблица 1.4 – Оценка факторов внешней среды

			В баллах
Факторы внешней среды	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Возможности			
– ужесточение законодательства;	0,13	3	0,39
– появление новых технологий на рынке;	0,20	5	1,00
– наличие постоянных потребителей;	0,20	5	1,00
– потребительские предпочтения;	0,17	4	0,68
– надёжные поставщики;	0,20	5	1,00
– развитие интернет-рекламы и технологий ее создания;	0,10	4	0,40
Итого	1,00	-	4,47
Угрозы			
– повышение уровня безработицы;	0,05	4	0,20
– дефицит квалифицированных специалистов в данной отрасли;	0,20	5	1,00
– падение реальных зарплат;	0,21	4	0,84
– увеличение уровня инфляции;	0,06	4	0,24
– повышение цен на энергоресурсы;	0,03	3	0,09
– развитие интернет-рекламы и технологий ее создания;	0,05	4	0,2
– низкие входные барьеры в отрасль;	0,20	5	1,00
– высокий уровень конкуренции в отрасли.	0,20	5	1,00
Итого	1,00	-	4,57

Балльная оценка факторов внешней среды позволила выявить доминирующие возможности предприятия. Исходя из проведенного анализа внешней среды, выделяем основные угрозы и возможности (таблица 1.5).

Таблица 1.5 – Матрица угроз и возможностей

Возможности	Угрозы
– имеются свободные ниши на рынке;	– дефицит квалифицированных специалистов в данной отрасли;
– наличие постоянных потребителей;	– низкие входные барьеры в отрасль;
– надёжные поставщики.	– высокий уровень конкуренции в отрасли.

1.2.2 Анализ внутренней среды

Внутренняя среда организации – это та часть бизнес-среды, которая находится в рамках самой организации, а также отношения, возникающие в рамках финансово-хозяйственной деятельности. Организация анализирует внутреннюю среду для выявления слабых и сильных сторон ее деятельности. Это необходимо потому, что организация не может воспользоваться внешними возможностями без наличия определенного внутреннего потенциала. При этом ей необходимо знать свои слабые места, которые могут усугубить внешнюю угрозу и опасность [18].

1.2.2.1 Определение факторов внутренней среды

Внутренняя среда – совокупность характеристик организации и ее внутренних субъектов (сил, слабостей ее элементов и связей между ними), влияющих на положение и перспективы фирмы [18].

Методика оценки внешней среды – «7S» включает в себя следующие параметры: общие ценности; стратегия компании; навыки; сотрудники предприятия (кадровый состав); стиль деятельности; структуру и системы предприятия (включают управление, производство, сбыт). Проведём анализ внутренней среды ООО «Лен-торг» матрицы с помощью методики «7S», которая наглядно представлена на рисунке 1.2.

Рассмотрим каждый из факторов подробнее.

Для ООО «Ленторг» качество товаров – одна из важных ценностей. Политика в области качества как неразрывная и существенная часть общей политики предприятия отражает главные цели, задачи и пути их реализации.

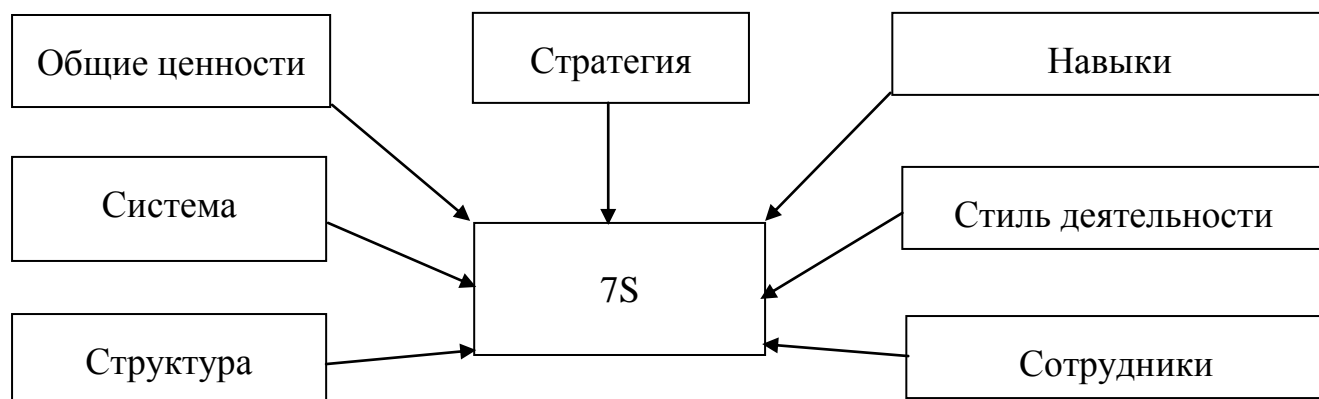


Рисунок 1.2 – Модель «7S»

Высокий уровень, стабильное качество предлагаемых товаров ООО «Ленторг» рассматривает как основу своего развития. Это достигается благодаря знаниям и навыкам персонала, наработанным партнерским связям, сильному руководителю и уровню обслуживания (индивидуальный подход к каждому клиенту).

У ООО «Ленторг» существуют свои признаки культуры организации: фирменный стиль одежды всего персонала, совместные принятия решений в составе групп, регулярные совещания для принятия решений. Но есть один отрицательный момент – корпоративные мероприятия не проводятся.

Далее рассматривается стратегия (Strategy). Основной целью предприятия является извлечение прибыли. Стратегия заключается в соответствии реальному положению и требованиям рынка, для чего нужны механизмы ее адаптации к изменениям, которые могут происходить; быть основной целью деятельности предприятия в целом и, следовательно, каждого работника в отдельности.

Далее рассматриваются навыки (Skills). В соответствии с представленной ранее таблицей 1.2 основным конкурентом ООО «Ленторг» является «Светлячок». Качество, цена, ассортимент предоставляемых товаров и услуг этого магазина на-

ходятся на высоком уровне. Помимо этих качеств, ООО «Ленторг» обладает следующими конкурентными преимуществами:

- индивидуальный подход к каждому покупателю;
- высокое качество товаров;
- новые информационные технологии и PR.

Директор ООО «Ленторг» является достаточно сильным руководителем, реализация его управленческих решений положительно сказывается на деятельности организации в целом.

Далее рассматриваются сотрудники (Staff). В организации работает 11 человек, что представлено графически на рисунке 1.1, Коллектив ООО «Ленторг» – это сплоченная команда, которая работает в атмосфере взаимоподдержки и помощи, качественно и в срок выполняя свои обязанности.

Среди организационных способов в ООО «Ленторг» используются привлечение работников к участию в делах организации, которое предполагает, что им предоставляется право голоса при решении ряда проблем.

Работникам предоставляется возможность добровольного участия в семинарах, круглых столах и т.п. за счёт фирмы, что делает работников более независимыми, самостоятельными, придаёт им уверенность в завтрашнем дне. В соответствии с Трудовым Кодексом Российской Федерации директор ООО «Ленторг» поощряет работников, которые добросовестно исполняют свои обязанности (выдает премию, объявляет благодарность). За совершение дисциплинарного проступка, то есть неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей, работодатель имеет право применить следующие дисциплинарные взыскания: замечание; выговор; увольнение по соответствующим основаниям.

Далее рассматривается стиль (Style). Стиль организации – демократический. Поддерживается обратная связь с персоналом и клиентами по различным каналам коммуникации. Руководство старается учитывать потребности и пожелания клиентов, тем самым поддерживая репутацию на должном уровне.

Далее рассматривается структура (Structure). Для ООО «Ленторг» характерна

линейно-функциональная структура управления, которая была рассмотрена ранее графически на рисунке 1.1.

Также параллельно разрабатываются следующие функциональные стратегии:

- стратегия маркетинга (обеспечение конкурентных преимуществ);
- финансовая стратегия (максимизация прибыли при минимизации расходов, обеспечение финансовой стабильности предприятия);
- стратегия инноваций (комплекс технических, технологических и организационных действий, направленных на обеспечение конкурентоспособности предприятия и устойчивое его развитие);
- стратегия производства (организация высокоэффективного производства).

Далее рассматривается система (Systems). Органом управления является директор, который занимается руководством текущей деятельности на высоком уровне. Производственная деятельность осуществляется на современном высокотехнологичном оборудовании. Информационной базой об изменениях в организации служит неформальное общение сотрудников между собой. Анализируя внутреннюю среду можно выделить следующие сильные и слабые стороны рассматриваемой организации, которые представлены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Факторы внутренней среды

Сильные стороны	Слабые стороны
– индивидуальный подход к каждому клиенту;	– недостаточно удачное расположение фирмы;
– высокая квалификация персонала;	– не проводятся корпоративные мероприятия;
– высокое качество товаров;	– высокая трудоемкость работы;
– современное высокотехнологичное оборудование;	– не достаточная известность на рынке;
– хорошая мотивация персонала.	– высокие производственные издержки.

Таким образом, выявлены факторы внутренней среды предприятия, которые оказывают как позитивное, так и негативное воздействие на предприятие.

1.2.2.2 Оценка факторов внутренней среды

Для проведения количественной оценки выберем шкалу от -5 до +5, где 1– фактор фактически не влияет; 2– незначительное влияние фактора; 3– ощутимое влияние фактора; 4 – значимое влияние фактора; 5 – максимальное влияние фактора. Знак фактора, в свою очередь, свидетельствует о слабых «-» или сильных «+» сторонах деятельности ООО «Ленторг».

По результатам количественной оценки выделим доминирующие сильные и слабые стороны. Оценка влияния факторов внутренней среды представлена в таблице 1.7.

Таблица 1.7 – Количественная оценка факторов внутренней среды

Факторы внутренней среды	Вес	Оценка	В баллах
			Взвешенная оценка
Сильные стороны			
– индивидуальный подход к каждому клиенту;	0,20	5	1,00
– высокая квалификация персонала;	0,20	5	1,00
– высокое качество продукции;	0,20	5	1,00
– современное высокотехнологичное оборудование;	0,20	4	0,80
– хорошая мотивация.	0,20	3	0,60
Итого	1,00	-	4,40
Слабые стороны			
– не проводятся корпоративные мероприятия;	0,16	3	0,48
– недостаточно удачное расположение фирмы;	0,24	4	0,96
– высокая трудоемкость работы;	0,20	5	1,00
– недостаточное присутствие на рынке;	0,20	5	1,00
– высокие производственные издержки.	0,20	5	1,00
Итого	1,00	-	4,44

Доминирующими сильными сторонами являются: индивидуальный подход к каждому клиенту; высокая квалификация персонала; высокое качество продукции.

Доминирующими слабыми сторонами являются: высокая трудоемкость работы; недостаточное присутствие на рынке; высокие производственные издержки.

1.2.3 SWOT-анализ

SWOT-анализ – это качественный метод определения потенциала предприятия, основанный на выделении его сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз, которые характеризуют бизнес-среду предприятия.

По результатам оценки внешнего окружения и внутренней среды были выявлены основные угрозы и возможности, а также сильные и слабые стороны, соответственно (таблица 1.5 и таблица 1.7), что позволило сформировать результирующую матрицу – SWOT, представленную в виде таблицы 1.8.

Таблица 1.8 – Матрица SWOT

Сильные стороны	Слабые стороны
– индивидуальный подход к каждому клиенту;	– высокая трудоемкость работы;
– высокая квалификация персонала;	– недостаточное присутствие на рынке;
– высокое качество продукции.	– высокие производственные издержки.
Возможности	Угрозы
– имеются свободные ниши на рынке;	– дефицит квалифицированных специалистов в данной отрасли;
– наличие постоянных потребителей;	– низкие входные барьеры в отрасль;
– надёжные поставщики.	– высокий уровень конкуренции в отрасли.

Второй шаг SWOT-анализа – количественная оценка взаимовлияния факторов, которая проводится по пятибалльной шкале, где 1 – минимальное взаимное влияние факторов; 5 – максимальное взаимное влияние факторов. Матрица количественной оценки взаимного влияния факторов представлена в таблице 1.9.

По данным таблицы 1.9 рассчитана совокупная оценка угроз, возможностей, слабых и сильных сторон предприятия ООО «Ленторг», которая представлена в таблице 1.10. Таким образом, из совокупной количественной оценки факторов

(таблица 1.10) видно, что наибольшее значение среди сильных сторон имеет высокое качество продукции. В слабых сторонах наибольшее внимание должно уделяться высоким производственным издержкам. Лидирующую позицию в возможностях занимает наличие постоянных потребителей. Высокий уровень конкуренции составляет максимальную угрозу для предприятия. Когда определили значимость сильных и слабых сторон предприятия и его возможностей и угроз, сформулировали проблемы, которые возникли на каждой комбинации сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами.

Таблица 1.9 – Матрица количественной оценки взаимного влияния факторов
В баллах

Характеристики стратегических позиций		Сильные стороны			Слабые стороны			Итого
		Индивидуальный подход к каждому клиенту	Высокая квалификация персонала	Высокое качество продукции	Высокая трудоемкость работы	Недостаточное присутствие на рынке	Высокие производственные издержки	
Угрозы	Дефицит квалифицированных специалистов на рынке труда	3	5	3	5	5	3	24
	Низкие входные Барьеры в отрасль	4	2	3	5	2	4	20
	Высокий уровень Конкуренции в отрасли	5	5	5	5	5	3	28
Возможности	Имеются свободные ниши на рынке	1	5	4	3	3	4	20
	Наличие постоянных покупателей	5	4	5	4	4	2	24
	Надёжные поставщики	2	1	3	1	2	3	12
Итого		20	22	23	23	21	19	-

Далее, осуществляем переход от количественной оценки к качественной. Сформируем проблемное поле в рамках матрицы сопоставления факторов SWOT. Для этого составим матрицу сопоставления факторов SWOT, которая представлена в таблице 1.11.

Таблица 1.10 – Матрица совокупной количественной оценки

В баллах

Сильные стороны	Оценка	Слабые стороны	Оценка
– индивидуальный подход к каждому клиенту;	20	– высокая трудоемкость работы;	23
– высокая квалификация персонала;	22	– недостаточное присутствие на рынке;	21
– высокое качество продукции.	23	– высокие производственные издержки.	19
Возможности	Оценка	Угрозы	Оценка
– имеются свободные ниши на рынке;	20	– дефицит квалифицированных специалистов на рынке труда;	24
– наличие постоянных покупателей;	24	– низкие входные барьеры в отрасль;	20
– надёжные поставщики.	12	– высокий уровень конкуренции в отрасли.	28

Таблица 1.11 – Матрица сопоставления факторов SWOT

В баллах

Факторы SWOT		Сильные стороны			Слабые стороны		
		Индивидуальный подход к каждому клиенту	Высокая квалификация персонала	Высокое качество продукции	Высокая трудоемкость работы	Недостаточное присутствие на рынке	Производственные из-
Угрозы	Дефицит квалифицированных специалистов на рынке труда	Разработка новых креативных предложений для привлечения клиентов (14)					
	Низкие входные барьеры в отрасль						
	Высокий уровень конкуренции в отрасли						
Возможности	Имеются свободные ниши на рынке	Открытие нового магазина в новом микрорайоне г. Челябинска (86)					
	Наличие постоянных покупателей						
	Надёжные поставщики	Расширение ассортимента (28)					

На основании этой матрицы определим мероприятия, необходимые для решения проблем, связанных с взаимодействием факторов [18]. Затем путем подсчета баллов по каждому мероприятию составим их рейтинг (таблица 1.12).

Исходя из представленных мероприятий, можно сделать определённые выводы. Согласно таблице 1.12 руководству, в первую очередь, стоит рассмотреть возможность открытия нового магазина в новом микрорайоне г. Челябинска.

Реализация этого мероприятия позволила бы увеличить рынки сбыта, привлечь новых покупателей. Следовательно, по результатам проведённого SWOT-анализа наиболее приоритетным мероприятием является – открытие нового магазина.

Таблица 1.12 – Рейтинг мероприятий

Ранг	Наименование	В баллах
		Сумма
1	Открытие нового магазина в новом микрорайоне г. Челябинска	86
2	Расширение ассортимента	28
3	Разработка новых креативных предложений для привлечения клиентов	14

1.3 Анализ текущего финансового состояния предприятия

Целью анализа финансового состояния предприятия является оценка его текущего состояния, а также определение того, по каким направлениям нужно вести работу по улучшению этого состояния.

Анализ текущего финансового состояния предприятия проводится в следующих направлениях:

- горизонтальный и вертикальный анализ баланса;
- анализ ликвидности баланса;
- анализ абсолютных показателей финансовой устойчивости;
- коэффициентный анализ.

1.3.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

Для исследования структуры и динамики изменения финансового состояния предприятия как правило используют аналитический баланс, который полезен тем, что с его помощью можно систематизировать расчеты, оценить изменение имущественного положения предприятия, сделать вывод о том, какие источники явились притоком новых средств и в какие активы эти средства вложены [13].

Цель горизонтального анализа предприятия состоит в том, чтобы выявить абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса и дать оценку этим изменениям.

Горизонтальный анализ баланса предприятия ООО «Ленторг» представлен в таблице 1.13.

По статье «Основные средства» бухгалтерского баланса отражаются внеоборотные активы в виде зданий, сооружений, оборудования и других аналогичных объектов, используемых свыше 12 месяцев и первоначальной стоимостью свыше 100 тыс. руб. за единицу. Как видно из таблицы 1.14, предприятие имеет на балансе основные средства, которые снижаются с 3 104 тыс. руб. на конец 2017 года до 2 682 тыс. руб. на конец 2018 года (или на 13,60 %) и до 2 260 тыс. руб. на конец 2019 года (или на 15,73 %) за счёт амортизационных отчислений, начисляемых на имеющееся в собственности помещение.

Анализ оборотных активов магазина «Кормилец» (г. Челябинск) показал, что на протяжении рассматриваемого периода происходит рост запасов с 3 734 тыс. руб. на конец 2017 года до 3 861 тыс. руб. (или на 3,40 %) на конец 2018 года, и до 4 227 тыс. руб. (или на 9,48 %) на конец 2019 года. Увеличение запасов сырья и материалов наряду с увеличением выручки свидетельствует об увеличении объёмов продаж.

Дебиторская задолженность магазина «Кормилец» (г. Челябинск) немного растёт – на конец 2018 года она увеличивается на 32 тыс. руб. (или на 69,57 %) по сравнению с концом 2017 года, а на конец 2019 года по сравнению с 2018 годом – на 34 тыс. руб. (или на 43,59 %). Абсолютные значения величины дебиторской за-

долженности невелики ввиду того, что почти всё продукция оплачивается по системе наличного и безналичного расчёта в момент приобретения. Однако, некоторые организации приобретают продукцию с целью дальнейшей перепродажи и для них предусмотрена некоторая отсрочка платежа.

Финансовые вложения растут в динамике, так как предприятие вкладывает свободные денежные средства на счета в банки для получения процентов по вкладам. Денежные средства предприятия увеличиваются на протяжении рассматриваемого периода (на 1 121 тыс. руб. или на 54,76 % на конец 2018 года по сравнению с концом 2017 года и на 1 768 тыс. руб. или на 55,81 % на конец 2019 года), что благоприятно для предприятия. Это увеличение происходит за счёт прироста чистой прибыли по предприятию

Таким образом, рост оборотных активов магазина «Кормилец» (г. Челябинск) на конец 2018 года по сравнению с концом 2017 года на 1 402 тыс. руб. (или на 22,11 %) и на 2 294 тыс. руб. (или на 9,77 %) на конец 2019 года по сравнению с концом 2018 года свидетельствует о росте мобильности имущества или о расширении хозяйственной деятельности предприятия.

В пассивной части бухгалтерского баланса отмечается существенный рост капитала и резервов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия. Уставный капитал предприятия во всех периодах оставался неизменным и составил 10 тыс. руб.

На конец 2018 года собственные средства предприятия увеличились на 1 487 тыс. руб. (или на 27,64 %) по сравнению с данными на конец 2017 года, а на конец 2019 года их рост составил 1 772 тыс. руб. (или 25,80 %) по сравнению с концом 2018 года, что говорит о повышении эффективности работы предприятия за счёт полученной нераспределённой прибыли.

Долгосрочные обязательства отсутствуют в структуре пассивов предприятия.

На конец 2018 и 2019 годов отмечается снижение краткосрочных обязательств магазина «Кормилец» (г. Челябинск) на 756 тыс. руб. (или на 39,79 %) и на 256 тыс. руб. (на 22,38 %) соответственно при одновременном увеличении кредиторской задолженности на 249 тыс. руб. (на 11,55 %) и на 356 тыс. руб. (на 14,81 %).

Таблица 1.13 – Горизонтальный анализ баланса

В тыс. руб.

Статья баланса	На конец 2017 года	На конец 2018 года	На конец 2019 года	Изменение			
				Абсолютное		Относитель- ное, в процен- тах	
				2018 / 2017гг.	2019 / 2018гг.	2018 / 2017гг.	2019 / 2018гг.
Актив							
I. Внеоборотные активы							
Основные средства	3 104	2 682	2 260	-422	-422	-13,60	-15,73
Итого по разделу I	3 104	2 682	2 260	-422	-422	-13,60	-15,73
II. Оборотные активы							
Запасы	3 734	3 861	4 227	127	366	3,40	9,48
Налог на добавленную стоим- ность по приобретенным цен- ностям	276	299	312	23	13	8,33	4,35
Дебиторская задолженность	46	78	112	32	34	69,57	43,59
Финансовые вложения	238	337	450	99	113	41,60	33,53
Денежные средства и их экви- валенты	2 047	3 168	4 936	1 121	1 768	54,76	55,81
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу II	6 341	7 743	10 037	1 402	2 294	22,11	29,63
Баланс	9 445	10 425	12 297	980	1 872	10,38	17,96
Пассив							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	5 380	6 867	8 639	1 487	1 772	27,64	25,80
Итого по разделу III	5 390	6 877	8 649	1 487	1 772	27,59	25,77
IV. Долгосрочные обязательства							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	-	-
V. Краткосрочные обязательства							
Заёмные средства	1 900	1 144	888	-756	-256	-39,79	-22,38
Кредиторская задолженность	2 155	2 404	2 760	249	356	11,55	14,81
Итого по разделу V	4 055	3 548	3 648	-507	100	-12,50	2,82
Баланс	9 445	10 425	12 297	980	1 872	10,38	17,96

Увеличение кредиторской задолженности негативно для предприятия, а снижение краткосрочных обязательств является позитивной динамикой.

Таким образом, горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что предприятие имеет на балансе основные средства, которые снижаются за счёт амортизационных отчислений. Величина запасов ООО «Ленторг» растёт для поддержания текущей деятельности. Дебиторская задолженность растёт, финансовые вложения и денежные средства увеличиваются.

В пассивной части бухгалтерского баланса отмечается существенный рост капитала и резервов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия. Уставный капитал был неизменным. Отмечается снижение краткосрочных обязательств и рост кредиторской задолженности.

Далее проведен вертикальный анализ бухгалтерского баланса магазина «Кормилец» (г. Челябинск) (таблица 1.14).

Как видно из таблицы 1.14, доля основных средств снижается в динамике с 32,86 % на конец 2017 года до 18,38 % на конец 2019 года, что обусловлено снижением данной статьи в абсолютном выражении при росте валюты баланса.

На протяжении всего периода наибольшую долю в общей величине актива занимают запасы – их доля составляет 39,53 % на конец 2017 года и снижается до 34,37 % к концу 2019 года. Это объясняется спецификой работы предприятия, так как для поддержания текущей деятельности необходима продукция для перепродажи, которая закупается и обновляется практически ежедневно.

Доля налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям практически не изменяется и составляет менее 3 % от всей валюты баланса, что обусловлено незначительным изменением выручки. Её небольшое снижение в относительных величинах обусловлено несущественным ростом данной статьи при условии, что валюта баланса увеличивается существенно.

Доля дебиторской задолженности в валюте баланса сначала увеличивается с 0,49 % на конец 2017 года до 0,75 % на конец 2018 года, а затем – до 0,91 % на конец 2019 года, это обусловлено тем, что валюта баланса увеличилась меньшими темпами, чем темпы роста данной статьи.

Доля финансовых вложений на конец 2018 года составляла 2,52 % от валюты баланса, а на конец 2019 года увеличилась до 3,66 %, что обусловлено преобла-

дающим ростом данной статьи по сравнению с валютой баланса.

Таблица 1.14 – Вертикальный анализ баланса

Статья баланса	На	На	На	Доля			Изменение	
	конец	конец	конец	На	На	На	2017 – 2018гг.	2018 – 2019гг.
	2017 года	2018 года	2019 года	конец 2017 года	конец 2018 года	конец 2019 года		
В тыс. руб.			В процентах					
Актив								
I. Внеоборотные активы								
Основные средства	3 104	2 682	2 260	32,86	25,73	18,38	-7,14	-7,35
Итого по разделу I	3 104	2 682	2 260	32,86	25,73	18,38	-7,14	-7,35
II. Оборотные активы								
Запасы	3 734	3 861	4 227	39,53	37,04	34,37	-2,50	-2,66
НДС	276	299	312	2,92	2,87	2,54	-0,05	-0,33
Дебиторская задолженность	46	78	112	0,49	0,75	0,91	0,26	0,16
Финансовые вложения	238	337	450	2,52	3,23	3,66	0,71	0,43
Денежные средства	2 047	3 168	4 936	21,67	30,39	40,14	8,72	9,75
Итого по разделу II	6 341	7 743	10 037	67,14	74,27	81,62	7,14	7,35
Баланс	9 445	10 425	12 297	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Пассив								
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал	10	10	10	0,11	0,10	0,08	-0,01	-0,01
Нераспределенная прибыль	5 380	6 867	8 639	56,96	65,87	70,25	8,91	4,38
Итого по разделу III	5 390	6 877	8 649	57,07	65,97	70,33	8,90	4,37
IV. Долгосрочные обязательства								
Заёмные средства	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Краткосрочные обязательства								
Заёмные средства	1 900	1 144	888	20,12	10,97	7,22	-9,14	-3,75
Кредиторская задолженность	2 155	2 404	2 760	22,82	23,06	22,44	0,24	-0,62
Итого по разделу V	4 055	3 548	3 648	42,93	34,03	29,67	-8,90	-4,37
Баланс	9 445	10 425	12 297	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Доля денежных средств в активах предприятия ежегодно росла с 21,67 % на конец 2017 года до 30,39 % на конец 2018 года и до 40,14 % на конец 2019 года, что обусловлено увеличением данной статьи в абсолютном выражении за счёт

чистой прибыли при меньшей динамике увеличения валюты баланса.

В пассивах наибольшую долю на протяжении всего периода занимает нераспределённая прибыль, которая на конец 2017 года составляет 59,96 %, на конец 2018 года составляет 65,87 %, на конец 2019 года составляет 70,25 %. Это обусловлено притоком чистой прибыли по предприятию во всех рассматриваемых периодах. Динамика роста доли данного показателя является позитивной для предприятия. В целом, увеличение доли собственного капитала свидетельствует об усилении финансовой устойчивости и снижении в связи с этим финансовых рисков, а также служит важным источником финансирования производственной деятельности.

Долгосрочные обязательства отсутствуют в валюте баланса предприятия ООО «Ленторг».

Доля краткосрочных заёмных средств снижается (на 9,14 % на конец 2018 года и на 3,75 % на конец 2019 года) за счёт снижения данной статьи в абсолютном выражении при росте валюты баланса.

Доля кредиторской задолженности растёт на 0,24 % на конец 2018 года и снижается на 0,62 % на конец 2019 года за счёт небольшого роста данной статьи в абсолютном выражении при росте валюты баланса.

Вертикальный анализ баланса магазина «Кормилец» (г. Челябинск) позволил выявить на протяжении всего периода наибольшую долю в общей величине актива занимают запасы, доля которых в структуре активов порядка 35 – 40 %, что объясняется спецификой работы предприятия. Доля налога на добавленную стоимость невелика. Доля дебиторской задолженности, финансовых вложений и денежных средств в активах предприятия растёт, что обусловлено преобладающим ростом данных статей в абсолютном выражении по сравнению с динамикой роста валюты баланса. В пассивах наибольшую долю на протяжении всего периода занимает нераспределённая прибыль, а доля долгосрочных заёмных средств снижается, что благоприятно для предприятия.

После того как определены динамика и структура баланса, следует дать оценку финансовой устойчивости магазина «Кормилец» (г. Челябинск).

1.3.2 Оценка финансовой устойчивости

Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска [6].

Показатели финансовой устойчивости трансформируются в трехфакторную модель (М). Представим формулу трехфакторной модели финансовой устойчивости предприятия (1.1) [35]:

$$M = (\Delta \text{СОС}; \Delta \text{СДИ}; \Delta \text{ОИЗ}), \quad (1.1)$$

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

$\Delta \text{СДИ}$ – излишек (недостаток) собственных и долгосрочных источников финансирования;

$\Delta \text{ОИЗ}$ – излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов величина краткосрочных обязательств

Наличие собственных оборотных средств на конец расчетного периода устанавливается по формуле (1.2) [35]:

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА}, \quad (1.2)$$

где СОС – собственные оборотные средства на конец расчетного периода;

СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

Далее возможно рассчитать прирост (излишек) собственных оборотных средств. Он рассчитывается по формуле (1.3) [35]:

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}. \quad (1.3)$$

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов определяется по формуле (1.4) [21]:

$$\text{СДИ} = \text{СК} - \text{ВОА} + \text{ДКЗ}, \quad (1.4)$$

где ДКЗ – долгосрочные заёмные средства.

При этом излишек (недостаток) собственных и долгосрочных источников финансирования определяется по формуле (1.5) [35]:

$$\Delta\text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З}. \quad (1.5)$$

Общая величина основных источников формирования запасов включает в себя краткосрочные заёмные средства, а также собственные и долгосрочные источники формирования. Она рассчитывается по формуле (1.6) [35]:

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ}, \quad (1.6)$$

где ККЗ – краткосрочные заёмные средства.

Излишек (недостаток) общей величины основных источников формирования запасов рассчитывается по формуле (1.7) [35]:

$$\Delta\text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З}. \quad (1.7)$$

Далее каждый из трех показателей излишка (недостатка) сравнивается с нулем. В случае, если он оказывается больше нуля, то трехфакторная модель принимает значение «единица», а в случае, если показатель меньше нуля, то «М» принимает значение «ноль».

Формула абсолютной устойчивости предприятия следующая (формула 1.8) [35]:

$$\begin{cases} \Delta \text{СОС} > 0 \\ \Delta \text{СДИ} > 0 \\ \Delta \text{ОИЗ} > 0 \end{cases} \Rightarrow M(1;1;1). \quad (1.8)$$

Формула нормальной устойчивости предприятия следующая (формула 1.9) [35]:

$$\begin{cases} \Delta \text{СОС} < 0 \\ \Delta \text{СДИ} > 0 \\ \Delta \text{ОИЗ} > 0 \end{cases} \Rightarrow M(0;1;1). \quad (1.9)$$

Формула неустойчивого финансового состояния следующая (формула 1.10):

$$\begin{cases} \Delta \text{СОС} < 0 \\ \Delta \text{СДИ} < 0 \\ \Delta \text{ОИЗ} > 0 \end{cases} \Rightarrow M(0;0;1). \quad (1.10)$$

Формула кризисного финансового состояния следующая (формула 1.11) [35]:

$$\begin{cases} \Delta \text{СОС} < 0 \\ \Delta \text{СДИ} < 0 \\ \Delta \text{ОИЗ} < 0 \end{cases} \Rightarrow M(0;0;0). \quad (1.11)$$

На основании вышеприведённых формул были проведены расчёты, в таблице 1.15 представлены результаты анализа финансовой устойчивости.

Как видно из таблицы 1.15, предприятие на конец 2017 года находится в неустойчивом финансовом положении, характеризуемом нарушением платежеспособности, при этом сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств. На конец 2018 и 2019 годов предприятию достаточно лишь собственных средств для формирования запасов.

Кроме абсолютных показателей устойчивости необходимо также рассчитать относительные показатели финансовой устойчивости.

Таблица 1.15 – Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия
В руб.

Наименование	На конец 2017 г.	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.
Источники собственных средств	5 390	6 877	8 649
Основные средства и иные внеоборотные активы	3 104	2 682	2 260
Наличие собственных оборотных средств	2 286	4 195	6 389
Долгосрочные заемные средства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат	2 286	4 195	6 389
Краткосрочные заемные средства	4 055	3 548	3 648
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов	6 341	7 743	10 037
Величина запасов и затрат	3 734	3 861	4 227
Излишек или недостаток собственных средств	-1 448	334	2 162
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	-1 448	334	2 162
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	2 607	3 882	5 810
Тип финансовой ситуации	М (0;0;1)	М (1;1;1)	М (1;1;1)

Коэффициент финансовой независимости (Кфн) характеризует долю собственного капитала в валюте баланса. Он рассчитывается по формуле (1.12):

$$Кфн = \frac{СК}{ВБ}, \quad (1.12)$$

где СК – величина собственного капитала;

ВБ – валюта баланса.

Коэффициент задолженности (K_3) показывает, сколько заемных средств приходится на 1 рубль собственных. Он рассчитывается по формуле (1.13):

$$K_3 = \frac{ЗК}{СК}, \quad (1.13)$$

где $ЗК$ – величина заемного капитала.

Коэффициент самофинансирования показывает, какая часть деятельности предприятия финансируется за счет собственных средств. Он рассчитывается по формуле (1.14):

$$K_{сф} = \frac{СК}{ЗК}. \quad (1.14)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{осс}$) характеризует долю чистого оборотного капитала в оборотных активах, он рассчитывается по формуле (1.15):

$$K_{осс} = \frac{ЧОК}{ОА}, \quad (1.15)$$

где $ОА$ – величина оборотных активов предприятия.

Коэффициент маневренности активов (K_m) показывает, какая часть активов находится в обороте, коэффициент маневренности рассчитывается по формуле (1.16):

$$K_m = \frac{ЧОК}{А}. \quad (1.16)$$

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ($K_{ми}$) рассчитывается по формуле (1.17):

$$K_{ми} = \frac{ОА}{ВОА}. \quad (1.17)$$

Результаты коэффициентного анализа финансовой устойчивости предприятия «Ленторг» представлены в таблице 1.16 и на рисунке 1.3.

Таблица 1.16 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Коэффициент	На конец 2017 г.	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	Норматив
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,57	0,66	0,70	$\geq 0,5$
Коэффициент самофинансирования	0,75	0,52	0,42	≥ 1
Коэффициент задолженности	1,33	1,94	2,37	$\leq 0,67$
Коэффициент маневренности активов	0,36	0,54	0,64	0,2 – 0,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,42	0,61	0,74	$\geq 0,1$
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	2,04	2,89	4,44	–

Коэффициент автономии с конца 2017 года по конец 2019 года изменяет своё значение с 57 % до 70 %, что соответствует нормативному значению. Высокое значение коэффициента автономии свидетельствует о низкой степени финансовой зависимости предприятия от заемных средств.

Коэффициент задолженности на конец 2018 и 2019 годов соответствует нормативу, что означает превышение собственного капитала предприятия над величиной заёмных средств.

Коэффициент самофинансирования соответствует нормативному значению во всех рассматриваемых периодах и указывает на возможность покрытия собственным капиталом заемных средств, а также показывает на то, что у предприятия приемлемая сумма кредиторской задолженности.

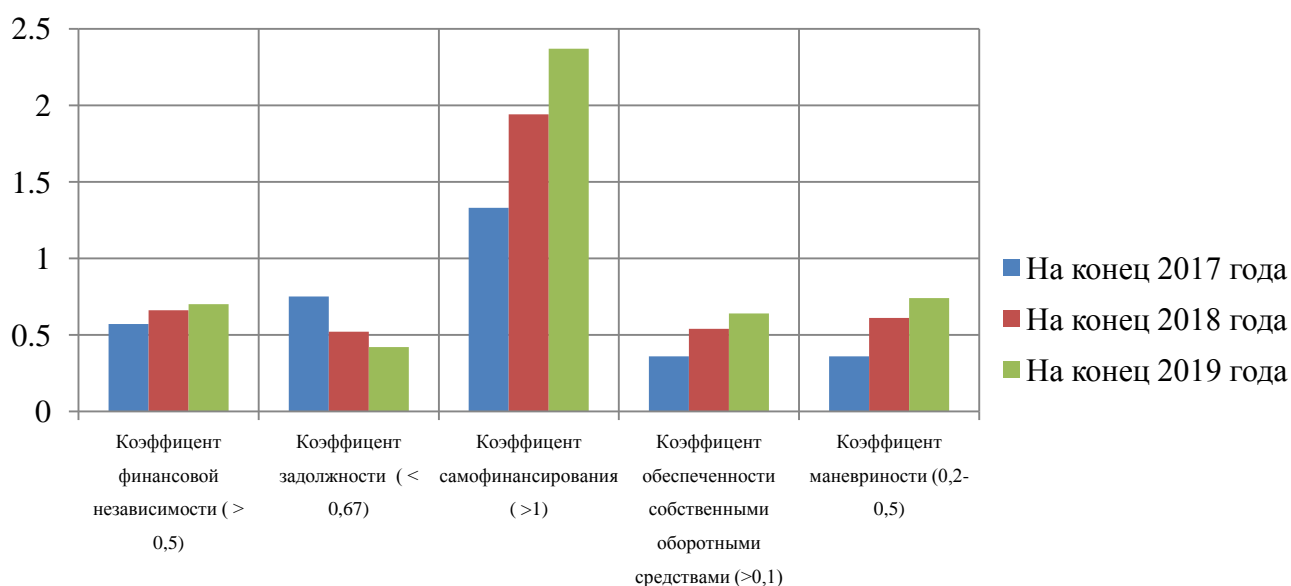


Рисунок 1.3 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает наличие у предприятия собственных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Величина во всех периодах соответствует нормативу, что говорит о достаточной величине собственных оборотных средств для покрытия оборотных активов.

Коэффициент маневренности активов соответствует нормативу и даже превышает его на конец 2018 и 2019 годов за счёт большой величины собственного оборотного капитала, что позитивно для предприятия.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов показывает сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных активов. Значения данного коэффициента сначала растёт, что говорит о повышении мобильности активов.

Таким образом, предприятие на протяжении всех рассматриваемых периодов имеет большую величину собственных средств, не зависит от внешних источников финансирования (банковских займов и кредиторской задолженности), мобильность активов растёт, отмечается достаточная величина собственных оборотных средств для покрытия оборотных активов. Коэффициент маневренности ак-

тивов также выше норматива на конец рассматриваемого периода, что позитивно для предприятия.

1.3.3 Анализ ликвидности

Ликвидность баланса – это степень покрытия обязательств предприятия активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность предприятия [14]. Для проведения анализа ликвидности баланса предприятия статьи активов группируют по степени ликвидности – от наиболее быстро превращаемых в деньги к наименее. Пассивы же группируют по срочности оплаты обязательств. По степени ликвидности активы предприятия подразделяются на следующие основные группы [16]:

- наиболее ликвидные активы (А1): денежные средства, финансовые вложения;
- быстрореализуемые активы (А2): дебиторская задолженность;
- медленнореализуемые активы (А3): запасы, НДС по приобретенным ценностям, прочие оборотные активы;
- труднореализуемые активы (А4): внеоборотные активы.

В целях проведения анализа зависимости от сроков погашения обязательств пассивы группируются следующим образом:

- наиболее срочные обязательства (П1): кредиторская задолженность;
- краткосрочные пассивы (П2): краткосрочные заёмные средства, задолженность по выплате доходов, прочие краткосрочные обязательства;
- долгосрочные пассивы (П3): долгосрочные обязательства;
- постоянные пассивы (П4): капитал и резервы, доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей [30].

Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются следующие неравенства, представленные в формуле (1.18).

$$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4. \quad (1.18)$$

Результаты анализа ликвидности баланса рассматриваемого предприятия представлены в таблицах 1.17 – 1.19.

Таблица 1.17 – Показатели ликвидности баланса на конец 2017 года

В руб.

Актив	Значение	Пассив	Значение	Излишек (недостаток)
Наиболее ликвидные активы (А1)	2 285	Наиболее срочные обязательства (П1)	2 155	130
Быстро реализуемые активы (А2)	46	Краткосрочные пассивы (П2)	1 900	-1854
Медленно реализуемые активы (А3)	4 010	Долгосрочные пассивы (П3)	0	4010
Трудно реализуемые активы (А4)	3 104	Постоянные пассивы (П4)	5 390	-2286
Валюта баланса	9 445	Валюта баланса	9 445	-

Исходя из данных таблицы 1.17 видно, что баланс не обладает абсолютной ликвидностью, так как не выполняется равенство А2 больше П2. Показатели ликвидности баланса на конец 2017 года приведены в таблице 1.18.

Исходя из данных таблицы 1.18 видно, что что баланс не обладает абсолютной ликвидностью, так как не выполняется равенство А2 больше П2. Показатели ликвидности баланса на конец 2019 года приведены в таблице 1.19.

Исходя из данных таблицы 1.19 видно, что что баланс не обладает абсолютной ликвидностью, так как не выполняется равенство А2 больше П2. Показатели ликвидности баланса на конец 2018 года приведены в таблице.

Чистый оборотный капитал характеризует свободные средства, находящиеся в обороте предприятия.

Чистый оборотный капитал рассчитывается по формуле (1.19):

$$\text{ЧОК} = \text{ОА} - \text{КО}, \quad (1.19)$$

где ЧОК – чистый (собственный) оборотный капитал;

ОА – стоимость оборотных активов;

КО – величина краткосрочных обязательств.

Таблица 1.18 – Показатели ликвидности баланса на конец 2018 года

В руб.

Актив	Значение	Пассив	Значение	Излишек (недостаток)
Наиболее ликвидные активы (А1)	3 505	Наиболее срочные обязательства (П1)	2 404	1101
Быстро реализуемые активы (А2)	78	Краткосрочные пассивы (П2)	1 144	-1066
Медленно реализуемые активы (А3)	4 160	Долгосрочные пассивы (П3)	0	4160
Трудно реализуемые активы (А4)	2 682	Постоянные пассивы (П4)	6 877	-4195
Валюта баланса	10 425	Валюта баланса	10 425	1101

Таблица 1.19 – Показатели ликвидности баланса на конец 2019 года

В руб.

Актив	Значение	Пассив	Значение	Излишек (недостаток)
Наиболее ликвидные активы (А1)	5 386	Наиболее срочные обязательства (П1)	2 760	2626
Быстро реализуемые активы (А2)	112	Краткосрочные пассивы (П2)	888	-776
Медленно реализуемые активы (А3)	4 539	Долгосрочные пассивы (П3)	0	4539
Трудно реализуемые активы (А4)	2 260	Постоянные пассивы (П4)	8 649	-6389
Валюта баланса	12 297	Валюта баланса	12 297	2626

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал), показывающий, какую часть краткосрочных обязательств предприятие сможет погасить в ближайшее время.

Коэффициент рассчитывается по формуле (1.20):

$$\text{Кал} = \frac{\text{ДС}}{\text{КО}}, \quad (1.20)$$

где Кал – коэффициент абсолютной ликвидности;

ДС – величина денежных средств.

Коэффициент срочной ликвидности (Ксрл) показывает насколько возможно погасить текущие обязательства, если положение станет критическим. Данный коэффициент рассчитывается по формуле (1.21):

$$\text{Ксрл} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ}}{\text{КО}}, \quad (1.21)$$

где Ксрл – коэффициент срочной ликвидности;

ФВ – величина финансовых вложений.

Коэффициент промежуточной ликвидности (Кпрл) характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений. Коэффициент промежуточной ликвидности рассчитывается по формуле (1.22):

$$\text{Кпрл} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ} + \text{ДЗ}}{\text{КО}}, \quad (1.22)$$

где Кпрл – коэффициент промежуточной ликвидности;

ДЗ – величина дебиторской задолженности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) показывает запас финансовой прочности предприятия вследствие превышения оборотных активов над краткосроч-

ными обязательствами. Коэффициент текущей ликвидности показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств. Данный коэффициент рассчитывается по формуле (1.23):

$$K_{\text{ТЛ}} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}}, \quad (1.23)$$

где $K_{\text{ТЛ}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

ОА – оборотные активы.

Коэффициент собственной платежеспособности предприятия ($K_{\text{Пл}}$) характеризует способность предприятия возместить за счет оборотных активов свои краткосрочные обязательства. Данный коэффициент рассчитывается по формуле (1.24):

$$K_{\text{Пл}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{КО}}. \quad (1.24)$$

В соответствии с вышеприведёнными формулами были рассчитаны коэффициенты ликвидности магазина «Кормилец» (г. Челябинск).

В таблице 1.20 и на рисунке 1.4 представлены результаты анализа значений показателей ликвидности предприятия ООО «Ленторг» в текущем периоде (с конца 2017 года по конец 2019 года).

Величина чистого оборотного капитала имеет положительное значение, при нормативе – свыше нуля (на конец 2017 года – 2 286 тыс. руб., на конец 2018 года – 4 195 тыс. руб., на конец 2019 года – 6 389 тыс. руб.). Это говорит о том, что оборотных активов достаточно для формирования краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности соответствует нормативному значению и превышает норматив во всех рассматриваемых периодах (на конец 2017 года – 1,56, на конец 2018 года – 2,18, на конец 2019 года – 2,75 при нормативе от 1,00

до 2,00), значит у предприятия достаточно средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств, на коне периода также остаются свободные средства на реализацию новых проектов.

Таблица 1.20 – Показатели ликвидности

Показатель	На конец 2017 года	На конец 2018 года	На конец 2019 года	Норматив
Чистый (собственный) оборотный капитал, в тыс. руб.	2286	4195	6389	> 0
Коэффициент текущей ликвидности	0,50	0,89	1,35	1,00 – 2,00
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,55	0,96	1,45	0,50 – 0,80
Коэффициент срочной ликвидности	0,57	1,01	1,51	0,50 – 0,80
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,56	2,18	2,75	0,15 – 0,20
Коэффициент собственной платежеспособности	0,56	1,18	1,75	> 0

Коэффициент промежуточной ликвидности соответствует нормативному значению на конец 2017 года и превышает норматив на конец 2018 и на конец 2019 годов (на конец 2017 года – 0,57, на конец 2018 года – 1,01, на конец 2019 года – 1,51 при нормативе от 0,50 до 0,80), следовательно, предприятие способно погасить краткосрочную задолженность за счет наиболее ликвидной части оборотных активов в данные периоды, а на конец 2018 и 2019 года у предприятия остаются свободные средства на реализацию новых проектов.

Коэффициенты срочной ликвидности предприятия превышают нормативные значения (на конец 2017 года – 0,55, на конец 2018 года – 0,96, на конец 2019 года – 1,45 при нормативе от 0,50 до 0,80), это объясняется большой величиной денежных средств и финансовых вложений для погашения краткосрочных обязательств

предприятия.

Показатели ликвидности предприятия ООО «Ленторг» представлены на рисунке 1.4.

Коэффициенты абсолютной ликвидности превышают нормативные значения (на конец 2017 года – 0,50, на конец 2018 года – 0,89, на конец 2019 года – 1,35 при нормативе от 0,50 до 0,80), это объясняется большой величиной денежных средств для погашения краткосрочных обязательств. Значение коэффициента собственной платежеспособности говорит о том, что предприятие неспособно возместить за счёт оборотных активов краткосрочные обязательства (на конец 2017 года – 0,56, на конец 2018 года – 1,18, на конец 2019 года – 1,75 при нормативе выше нуля).

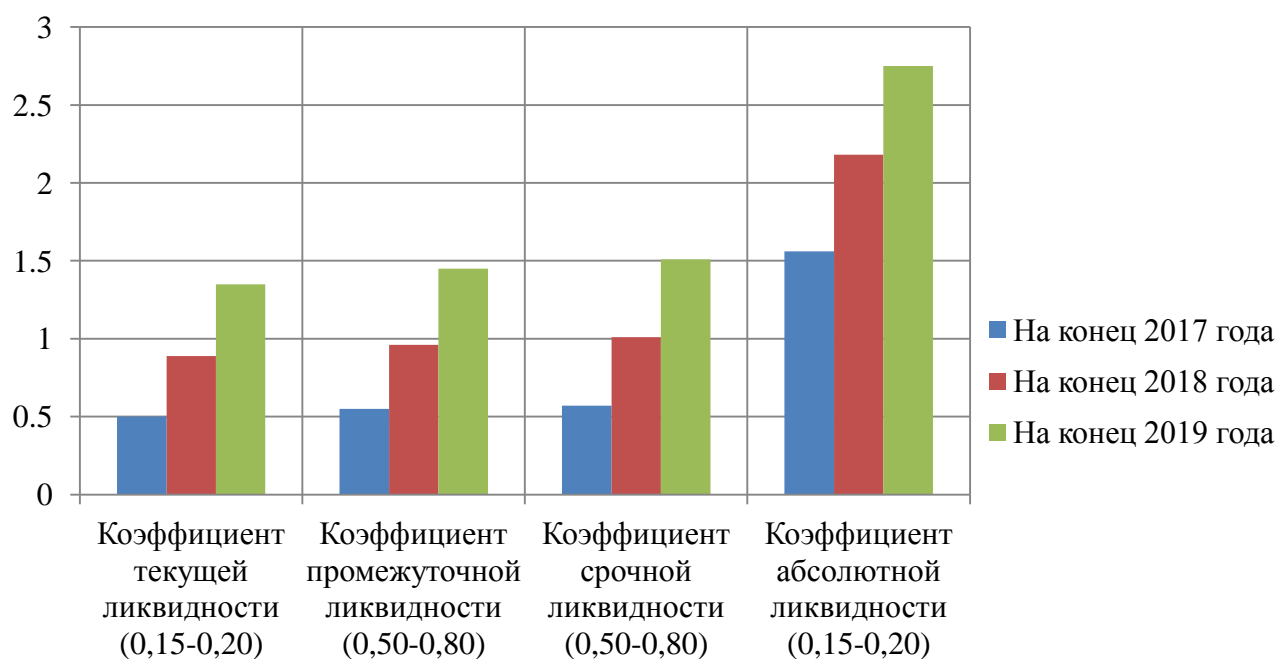


Рисунок 1.4 – Показатели ликвидности предприятия

Таким образом, по результатам анализа ликвидности можно сделать вывод о том, что предприятие является абсолютно ликвидным, многие значения показателей выше нормативов, при этом ликвидность предприятия повышается на конец

2019 года, что является благоприятным фактором.

1.3.4 Анализ рентабельности и деловой активности

Показатели рентабельности показывают насколько прибыльна деятельность предприятия.

Для расчета значений анализа рентабельности используется бухгалтерская отчетность: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах [11].

Рентабельность производства ($R_{\text{пр-ва}}$) является обобщающим качественным показателем экономической эффективности производства, эффективности функционирования предприятий отрасли. Значение рассчитывается по формуле (1.25).

$$R_{\text{пр-ва}} = \frac{\text{Прн}}{\overline{\text{ОС}} + \bar{З}} \cdot 100\% , \quad (1.25)$$

где Прн – прибыль до налогообложения;

$\overline{\text{ОС}}$ – среднегодовая величина основных средств.

$\bar{З}$ – среднегодовая величина запасов.

Рентабельность совокупного актива предприятия ($R_{\text{са}}$) измеряет величину прибыли, приходящегося на каждый рубль совокупного актива и рассчитывается по формуле (1.26).

$$R_{\text{са}} = \frac{\text{ЧП}}{A} \cdot 100\% , \quad (1.26)$$

где ЧП – чистая прибыль.

Рентабельность внеоборотных активов ($R_{\text{вна}}$) измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный во внеоборотные активы, рассчитывается по формуле (1.27) [11].

$$R_{\text{вна}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВНА}} \cdot 100\%. \quad (1.27)$$

Показатель рентабельности оборотных активов (Роба) демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам.

Он рассчитывается по формуле (1.28).

$$R_{\text{оба}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОА}} \cdot 100\%. \quad (1.28)$$

Рентабельность чистого оборотного капитала (Рчок) показывает величину чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль чистого оборотного капитала, рассчитывается по формуле (1.29).

$$R_{\text{чок}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧОК}} \cdot 100\% \quad (1.29)$$

Показатель рентабельности собственного капитала (Рск) рассчитывается по формуле (1.30), он позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия.

$$R_{\text{ск}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \cdot 100\%. \quad (1.30)$$

Показатели рентабельности магазина «Кормилец» (г. Челябинск) за 2017 – 2019 гг. представлены в таблице 1.21.

Рентабельность реализованной продукции предприятия в 2019 году снизилась на 1,42 % по сравнению с 2017 годом, это связано с большей динамикой увеличения выручки от реализации продукции предприятия, нежели прибыли от продаж.

Рентабельность производства предприятия в 2019 году выросла на 14,09 % по сравнению с 2017 годом, это связано с меньшей динамикой увеличения среднего-

довых основных средств и запасов, нежели прибыли до налогообложения.

Таблица 1.21 – Анализ рентабельности

В процентах

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Рентабельность реализованной продукции	8,39	7,42	6,96
Рентабельность производства	19,87	27,79	33,95
Рентабельность совокупного актива	11,59	14,97	15,60
Рентабельность внеоборотных активов	33,33	51,40	71,71
Рентабельность оборотных активов	17,76	21,12	19,93
Рентабельность чистого оборотного капитала	72,37	45,89	33,48
Рентабельность собственного капитала	22,82	24,24	22,83

Наглядно показатели рентабельности магазина «Кормилец» (г. Челябинск) за 2017 – 2019 гг. представлены на рисунке 1.5.

В процентах

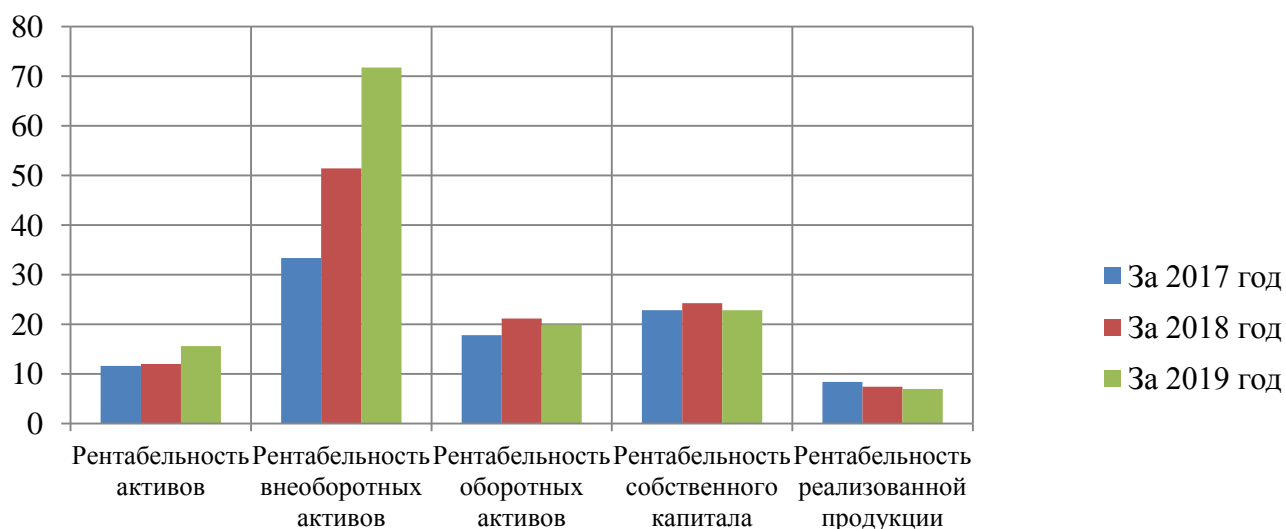


Рисунок 1.5 – Показатели рентабельности

Рентабельность совокупных активов показывает величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль активов. Коэффициент увеличивается с 11,59 % в 2017 году до 15,60 % в 2019 году, что говорит об увеличении прибыли, приходящейся

на каждый рубль совокупных активов.

Рентабельность внеоборотных активов, показывает величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль внеоборотных активов. Коэффициент увеличивается с 33,33 % в 2017 году до 71,71 % в 2019 году, что говорит об увеличении прибыли, приходящейся на каждый рубль внеоборотных активов.

Рентабельность оборотных активов, показывает величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль оборотных активов. Этот показатель увеличивается с 17,76 % в 2017 году до 19,93 % в 2019 году за счёт меньшего роста величины оборотных активов при одновременном существенном росте прибыли, что говорит об увеличении прибыли, приходящейся на каждый рубль оборотных активов.

Рентабельность чистого оборотного капитала показывает величину чистой прибыли, приходящуюся на каждый рубль чистого оборотного капитала, этот показатель снижается в динамике, что обусловлено меньшим ростом прибыли по сравнению с динамикой роста чистого оборотного капитала.

Рентабельность собственного капитала показывает величину чистой прибыли, приходящуюся на каждый рубль собственного капитала, этот показатель сначала растёт с 22,82 % в 2017 году до 24,24 % в 2018 году, а затем снижается до 22,83 % в 2019 году, что говорит о снижении величины чистой прибыли на каждый рубль собственного капитала в последнем рассматриваемом периоде. Данный показатель снижается в 2019 году по сравнению с 2018 годом в результате большей динамики роста среднегодовых собственных средств по сравнению с динамикой роста чистой прибыли.

Анализ рентабельности позволил выявить, что в целом показатели рентабельности увеличиваются (рентабельность производства, рентабельность совокупного актива, внеоборотных активов, оборотных активов, собственного капитала возросли на конец 2019 года по сравнению с концом 2017 года), что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия. Однако, рентабельность реализованной продукции и чистого оборотного капитала снижаются, что неблагоприятно для предприятия.

Показатели оценки деловой активности предприятия дают информацию об

эффективности его работы, об эффективности работы менеджмента.

Коэффициент оборачиваемости активов (Коба) характеризует скорость оборота авансируемого предприятием капитала и рассчитывается по формуле (1.32):

$$\text{Коба} = \frac{\text{Выр}}{\overline{\text{А}}}, \quad (1.32)$$

где $\overline{\text{А}}$ – средняя стоимость активов за расчетный период;

Выр – выручка от реализации.

Продолжительность одного оборота активов (Тоба) показывает продолжительность одного оборота авансируемого капитала, рассчитывается по формуле (1.33).

$$\text{Тоба} = \frac{\text{Кд}}{\text{Коба}}, \quad (1.33)$$

где Кд – количество дней в расчетном периоде;

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Кобoa) показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства за анализируемый период. Формула для его расчета (1.34).

$$\text{Кобoa} = \frac{\text{Выр}}{\overline{\text{ОА}}}, \quad (1.34)$$

где $\overline{\text{ОА}}$ - средняя стоимость оборотных активов за расчетный период.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (Кобва) показывает, сколько оборотов совершили иммобилизованные активы за анализируемый период. Формула для его расчета (1.35).

$$\text{Кобва} = \frac{\text{Выр}}{\overline{\text{ВА}}}, \quad (1.35)$$

где $\overline{ВА}$ - средняя стоимость внеоборотных активов за расчетный период.

Коэффициент оборачиваемости запасов (Кобз) рассчитывается по формуле (1.36).

$$\text{Кобз} = \frac{C/c}{\overline{З}}, \quad (1.36)$$

где $\overline{З}$ – средняя стоимость запасов за расчетный период;

C/c – себестоимость реализации товаров.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает число оборотов, совершаемых дебиторской задолженностью за рассматриваемый период и рассчитывается по формуле (1.37).

$$\text{Кобдз} = \frac{\text{Выр}}{\overline{ДЗ}}, \quad (1.37)$$

где $\overline{ДЗ}$ – средняя стоимость дебиторской задолженности за расчетный период.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала предприятия, характеризующий активность собственного капитала (собственных средств), рассчитывается по формуле (1.38).

$$\text{Кобск} = \frac{\text{Выр}}{\overline{СК}}, \quad (1.38)$$

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

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает, сколько оборотов необходимо компании для оплаты имеющейся задолженности, сколько раз за период оборачивается кредиторская задолженность. Формула для его расчета (1.39).

$$K_{обкз} = \frac{C/c}{\overline{KЗ}}, \quad (1.39)$$

где $\overline{KЗ}$ - средняя стоимость остатка кредиторской задолженности за расчетный период.

На основе приведённых формул можно провести соответствующие расчёты.

Результаты расчёта показателей деловой активности предприятия представлены в таблице 1.22 и на рисунке 1.6.

Таблица 1.22 – Показатели оценки деловой активности (оборачиваемости)

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Фондоотдача, в руб. / руб.	7	10	15
Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах			
Коэффициент оборачиваемости активов	2,41	3,01	3,16
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	6,93	10,34	14,52
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	3,70	4,25	4,04
Коэффициент оборачиваемости запасов	5,25	6,84	7,81
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	778,51	482,60	377,68
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,75	4,88	4,62
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	9,46	11,40	12,23
Продолжительность одного оборота, в днях			
Продолжительность одного оборота активов	151	121	116
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	53	35	25
Продолжительность одного оборота оборотных активов	99	86	90
Продолжительность одного оборота запасов	70	53	47
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	0	1	1
Продолжительность оборота собственного капитала	77	75	79
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	39	32	30

В 2019 году по сравнению с 2017 годом коэффициент оборачиваемости активов увеличился на 0,75 оборота или на 31,02 %, что свидетельствует об увеличении эффективности использования ресурсов ООО «Ленторг». Следовательно, снизилась продолжительность одного оборота активов, что является позитивной тенденцией. Рост коэффициента оборачиваемости активов за рассматриваемый период является положительным фактором.

Оборачиваемость внеоборотных активов характеризует скорость оборота немобильных средств предприятия. За рассматриваемый период увеличились показатели оборачиваемости внеоборотных активов, что является положительным фактором. В 2019 году по сравнению с 2017 годом коэффициент оборачиваемости внеоборотных увеличился на 7,59 оборотов или на 109,44 %, что свидетельствует об увеличении эффективности использования внеоборотных средств ООО «Ленторг». Продолжительность одного оборота внеоборотных активов снизилась, что благоприятно для предприятия.

Оборачиваемость оборотных активов характеризует скорость оборота всех мобильных средств предприятия. За рассматриваемый период возросли показатели оборачиваемости оборотных активов в связи с тем, что динамика роста среднегодовых оборотных активов была меньше, чем динамика роста выручки, что является позитивным фактором. В 2019 году по сравнению с 2017 годом коэффициент оборачиваемости оборотных возрос на 0,34 оборотов или на 9,22 %, что свидетельствует о повышении эффективности использования оборотных активов ООО «Ленторг». Продолжительность одного оборота оборотных активов снизилась, что благоприятно для предприятия.

Чем выше оборачиваемость запасов, тем более эффективной является деятельность предприятия, тем меньше потребность в оборотном капитале и тем устойчивее финансовое положение предприятия при прочих равных условиях. Коэффициент оборачиваемости запасов ООО «Ленторг» за рассматриваемый период увеличился на 2,56 оборота или на 48,74 %, это свидетельствует о том, что эффективность продаж предприятия повысилась.

Снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности за рассматриваемый период является негативным фактором. Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает, чем выше значение, тем меньший период времени проходит между отгрузкой продукции потребителям и моментом их оплаты. К концу 2019 года значение показателя составляет 378 оборотов, что может свидетельствовать о несвоевременных расчётах по счетам дебиторов.

Фондоотдача характеризует эффективность использования основных средств предприятия. За рассматриваемый период увеличились показатели фондоотдачи, что является положительным фактором. В 2019 году по сравнению с 2017 годом фондоотдача увеличилась с 7 до 15 руб./руб., что свидетельствует об увеличении эффективности использования основных средств ООО «Ленторг».

Показатели оценки деловой активности (оборачиваемости) приведены на рисунке 1.6.

В оборотах

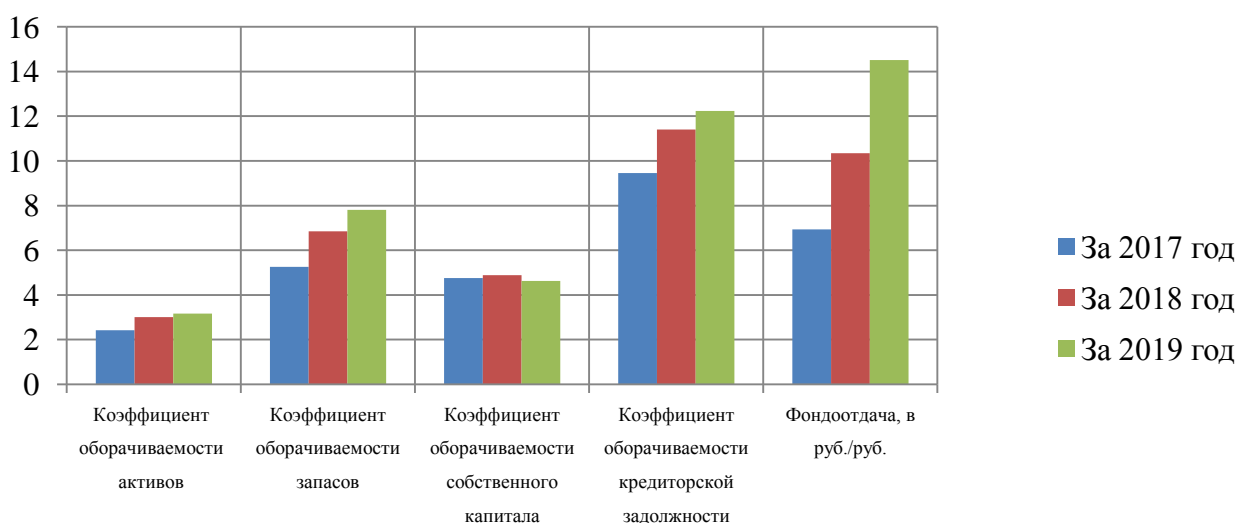


Рисунок 1.6 – Показатели оценки деловой активности (оборачиваемости)

Рост коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности на 2,78 оборота или 29,36 % в 2019 году по сравнению с 2017 годом является положительным фактором. Длительность расчетного периода составила 30 дней вме-

сто 39 дней, что свидетельствует о том, что предприятие стало быстрее рассчитываться с поставщиками.

Снижение оборачиваемости собственного капитала предприятия ООО «Ленторг» на 0,13 оборота или 2,63 % в 2019 году по сравнению с 2017 годом является негативным фактором, увеличение в динамике дней также отражает негативную тенденцию, говорит о спаде эффективности использования собственного капитала.

Анализ показателей оборачиваемости предприятия позволил выявить, что за рассматриваемые периоды предприятие имело хорошие показатели деловой активности; скорость оборачиваемости в основном росла, а период оборачиваемости снижался. Наблюдается негативная динамика коэффициентов оборачиваемости собственного капитала и дебиторской задолженности.

Выводы по разделу один

ООО «Ленторг», в ассортименте, всегда есть продукты питания и хозяйственные товары. База товаров обновляется каждый день.

Организационная структура управления ООО «Ленторг» является линейно-функциональной.

Проведённый стратегический анализ позволил выявить, что наибольшее значение среди сильных сторон имеет высокое качество продукции. В слабых сторонах наибольшее внимание должно уделяться высоким производственным издержкам. Лидирующую позицию в возможностях занимает наличие постоянных потребителей. Высокий уровень конкуренции составляет максимальную угрозу для предприятия. По результатам проведённого SWOT-анализа наиболее приоритетным мероприятием является – открытие нового магазина.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что предприятие имеет на балансе основные средства, которые снижаются за счёт амортизационных отчислений. Величина запасов ООО «Ленторг» растёт для поддержания текущей деятельности. Дебиторская задолженность растёт, финансовые вложения и денежные

средства увеличиваются. В пассивной части бухгалтерского баланса отмечается существенный рост капитала и резервов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия. Уставный капитал был неизменным. Отмечается снижение краткосрочных обязательств и рост кредиторской задолженности.

Вертикальный анализ баланса магазина «Кормилец» (г. Челябинск) позволил выявить на протяжении всего периода наибольшую долю в общей величине актива занимают запасы, доля которых в структуре активов порядка 35 – 40 %, что объясняется спецификой работы предприятия. Доля налога на добавленную стоимость невелика. Доля дебиторской задолженности, финансовых вложений и денежных средств в активах предприятия растёт, что обусловлено преобладающим ростом данных статей в абсолютном выражении по сравнению с динамикой роста валюты баланса. В пассивах наибольшую долю на протяжении всего периода занимает нераспределённая прибыль, а доля долгосрочных заёмных средств снижается, что благоприятно для предприятия.

Предприятие на конец 2017 года находится в неустойчивом финансовом положении, характеризуемом нарушением платежеспособности, при этом сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств. На конец 2018 и 2019 годов предприятию достаточно лишь собственных средств для формирования запасов.

Предприятие на протяжении всех рассматриваемых периодов имеет большую величину собственных средств, не зависит от внешних источников финансирования (банковских займов и кредиторской задолженности), мобильность активов растёт, отмечается достаточная величина собственных оборотных средств для покрытия оборотных активов. Коэффициент маневренности активов также выше норматива на конец рассматриваемого периода, что позитивно для предприятия.

Баланс не обладает абсолютной ликвидностью ни в одном из рассматриваемых периодов, так как не выполняется равенство A_2 больше P_2 .

По результатам анализа ликвидности можно сделать вывод о том, что пред-

приятие является абсолютно ликвидным, многие значения показателей выше нормативов, при этом ликвидность предприятия повышается на конец 2019 года, что является благоприятным фактором.

Анализ рентабельности позволил выявить, что в целом показатели рентабельности увеличиваются (рентабельность производства, рентабельность совокупного актива, внеоборотных активов, оборотных активов, собственного капитала возросли на конец 2019 года по сравнению с концом 2017 года), что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия. Однако, рентабельность реализованной продукции и чистого оборотного капитала снижаются, что неблагоприятно для предприятия.

Анализ показателей оборачиваемости предприятия позволил выявить, что за рассматриваемые периоды предприятие имело хорошие показатели деловой активности; скорость оборачиваемости в основном росла, а период оборачиваемости снижался. Наблюдается негативная динамика коэффициентов оборачиваемости собственного капитала и дебиторской задолженности.

2. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОТКРЫТИЮ МАГАЗИНА В НОВОМ МИКРОРАЙОНЕ ГОРОДА ЧЕЛЯБИНСКА

2.1 Сравнительная оценка результатов финансово-экономического и ситуационного анализа с выходом на суть проекта

Общее финансовое состояние предприятия на конец периода можно оценить, как стабильное, об чём свидетельствуют следующие факторы:

- запасы, дебиторская задолженность, финансовые вложения и денежные средства увеличиваются;
- наблюдается существенный рост капитала и резервов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия;
- отмечается снижение краткосрочных обязательств;
- доля дебиторской задолженности, финансовых вложений и денежных средств в активах предприятия растёт;
- в пассивах наибольшую долю на протяжении всего периода занимает нераспределённая прибыль, а доля долгосрочных заёмных средств снижается;
- на конец 2018 и 2019 годов предприятию достаточно лишь собственных средств для формирования запасов;
- предприятие на протяжении всех рассматриваемых периодов имеет большую величину собственных средств, не зависит от внешних источников финансирования (банковских займов и кредиторской задолженности);
- мобильность активов растёт;
- отмечается достаточная величина собственных оборотных средств для покрытия оборотных активов;
- коэффициент маневренности активов также выше норматива;
- предприятие является ликвидным, многие значения показателей выше нормативов, при этом ликвидность предприятия повышается на конец 2017 года;
- анализ рентабельности позволил выявить, что в целом показатели рентабельности увеличиваются (рентабельность производства, рентабельность совокупного

актива, внеоборотных активов, оборотных активов, собственного капитала возросли на конец 2019 года по сравнению с концом 2017 года), что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия;

- за 2017 – 2019 годы предприятие имело хорошие показатели деловой активности; скорость оборачиваемости в основном росла, а период оборачиваемости снижался.

Однако в деятельности предприятия можно отметить отрицательные моменты:

- основные средства снижаются за счёт амортизационных отчислений;
- отмечается рост кредиторской задолженности;
- наибольшую долю в общей величине актива занимают запасы, доля которых в структуре активов порядка 35 – 40 %;
- предприятие на конец 2015 года находится в неустойчивом финансовом положении, характеризуемом нарушением платежеспособности;
- баланс не обладает абсолютной ликвидностью ни в одном из рассматриваемых периодов, так как не выполняется равенство A_2 больше $П_2$;
- рентабельность реализованной продукции и чистого оборотного капитала снижаются;
- отмечается негативная динамика коэффициентов оборачиваемости собственного капитала и дебиторской задолженности.

Анализ стратегической позиции предприятия показал, что наибольшее значение среди сильных сторон имеет высокое качество продукции. В слабых сторонах наибольшее внимание должно уделяться высоким производственным издержкам. Лидирующую позицию в возможностях занимает наличие постоянных потребителей. Высокий уровень конкуренции составляет максимальную угрозу для предприятия.

Для улучшения конкурентной позиции ООО «Ленторг», с целью расширения географического присутствия, увеличения числа клиентов, повышения территориальной доступности предприятия для клиентов, проживающих в отдалённых районах, а также улучшения показателей финансово-экономического состояния (улучшения отдельных показателей рентабельности и оборачиваемости, повыше-

ния ликвидности баланса) и дальнейшего роста прибыльности предприятия предлагается проект открытия нового магазина.

Таким образом, проект открытия магазина «Кормилец» (г. Челябинск) в новом микрорайоне г. Челябинска поможет улучшить финансовое состояние за счёт получения большей выручки в результате роста объёмов продаж, и, как следствие, увеличения прибыли.

2.2 Маркетинговые исследования

ООО «Ленторг» в течение месяца в новых микрорайонах города Челябинска проводилось анкетирование с целью изучения мнений потребителей о необходимости открытия ещё одного магазина. За это время удалось опросить 5 000 человек. Опрос проходил методом анкетирования. Основным моментом было определение места, в котором посетители бы хотели видеть ещё один магазин «Кормилец» (г. Челябинск). Результаты опроса приведены на рисунке 2.1.

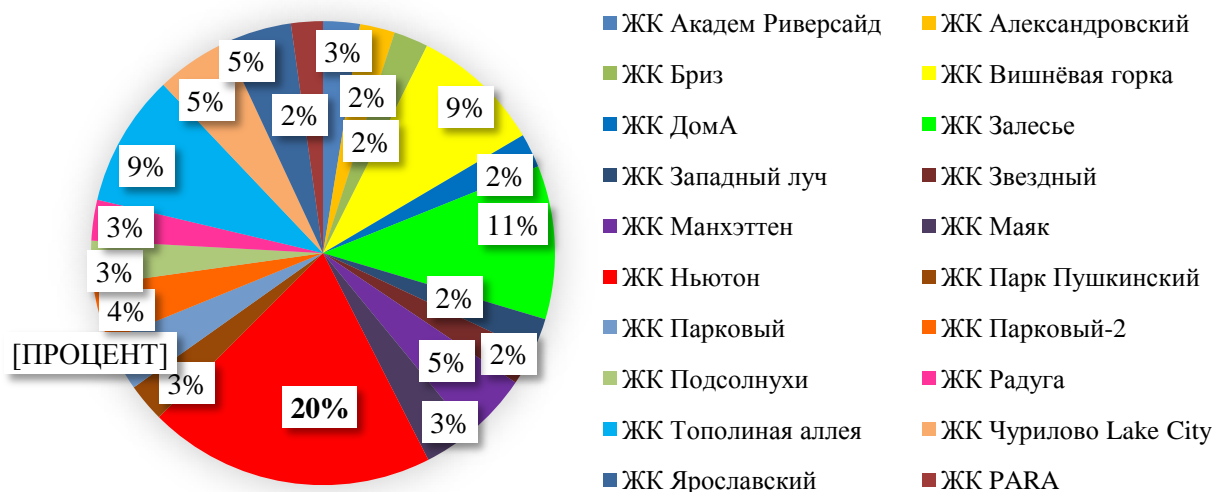


Рисунок 2.1 – Результаты опроса по приоритетности открытия новой точки

Вопрос по приоритетности открытия новой точки был открытым, то есть вариантов ответа не было, каждый посетитель предлагал свой вариант. Анализ данных показал, что преимущественно все клиенты выбирали район, где проводился опрос (то есть тот, где находился интервьюер в момент опроса).

Далее ещё в течение недели проводился опрос жителей микрорайона ЖК «Ньютон» с целью определения потенциального объёма продаж и выявления спроса на продукцию магазина «Кормилец».

Был проведён поквартирный опрос жителей микрорайона, который проходил методом анкетирования. Каждому посетителю ООО «Ленторг» предлагалось заполнить анкету, состоящую из нескольких вопросов. На сегодняшний день в этом микрорайоне сдано порядка 8 000 квартир. Всего было опрошено 4 000 человек, из каждой квартиры опрашивался один человек (желательно женского пола). Его мнение представляло мнение семьи. Половина жителей в опросе не участвовала в силу разных причин. Полученные результаты были обработаны. Пример анкеты представлен в Приложении В на рисунке В.1.

По результатам ответов на вопросы анкеты были получены следующие данные, которые приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Расчёт ожидаемого объёма продаж

Показатели	В чел. Количество
Общее число опрошенных	4 000
Число опрошенных, кто посещал магазин «Кормилец»	45
Число опрошенных, кто хотел бы, чтобы в микрорайоне ЖК «Ньютон» был открыт магазин «Кормилец»	856
Средний чек на человека, в руб.	1 500
Средняя частота посещения магазина, в разах в год	24
Годовой объём продаж, в тыс. руб.	30 816

Далее следует рассмотреть инвестиционный план проекта.

2.3 Инвестиционный план

Для увеличения доли рынка предлагается проект по открытию магазина ООО «Ленторг» в микрорайоне ЖК «Ньютон» по адресу: ул. Татищева, дом 5. План реализации инвестиционного проекта по открытию магазина сети «Кормилец» в г. Челябинске в новом микрорайоне города Челябинска включает следующие этапы:

- выбор микрорайона для открытия нового магазина «Кормилец»;
- выбор нежилого помещения под новый магазин «Кормилец»;
- покупка франшизы на открытие нового магазина «Кормилец»;
- покупка помещения, оформление документов;
- разработка дизайн-проекта и технического проекта магазина «Кормилец» (входит в стоимость франшизы);
- отделка входной группы;
- внутренняя отделка (черновая и чистовая);
- приобретение мебели и оборудования;
- приобретение оборотных активов;
- поиск персонала;
- доставка мебели, оборудования, оборотных активов;
- найм персонала;
- установка «тревожной кнопки».

Единовременные затраты инвестиционного и операционного характера представлены в таблице 2.2. Более подробный перечень оборудования и мебели приведён в таблице Д.1 приложения Д.

Таблица 2.2 – Единовременные затраты

В руб.

Наименование	Цена	Количество, в ед.	Сумма
Разработка мероприятия	0	1	0
Проведение маркетинговых исследований (первый этап)	5 000	2	10 000
Проведение маркетинговых исследований (второй этап)	2 000	2	4 000
Приобретение франшизы	200 000	1	200 000
Покупка нежилого помещения площадью 70 квадратных метров	3 295 000	1	3 295 000

Окончание таблицы 2.2

В руб.

Наименование	Цена	Количество, в ед.	Сумма
Создание дизайн-проекта нового магазина «Кормилец» в г. Челябинске (входит в стоимость франшизы)	0	1	0
Создание технического проекта магазина «Кормилец» в г. Челябинске (входит в стоимость франшизы)	0	1	0
Утверждение проектов во всех инстанциях, оплата государственных пошлин (плюс услуги риелтора)	50 000	1	50 000
Строительство входной группы	50 000	1	50 000
Ремонтные работы по черновой отделке помещения (материалы и работа)	150 000	1	150 000
Оформление нежилого помещения (услуги фирм, получение разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, получение свидетельства о государственной регистрации права собственности здания) (плюс услуги риелтора)	30 000	1	30 000
Ремонтные работы по чистовой отделке помещения (материалы и работа)	180 000	1	180 000
Оплата по договорам поставки мебели и оборудования	540 000	1	540 000
Оплата по договорам поставки оборотных активов	280 000	1	280 000
Доставка мебели и оборудования	25 000	1	25 000
Доставка оборотных активов	10 000	1	10 000
Поиск персонала	0	1	0
Установка тревожной кнопки	16 000	1	16 000
Найм персонала	0	1	0
Празднование открытия ещё одного магазина «Кормилец» в г. Челябинске	50 000	1	50 000
Итого	-	-	4 890 000

Проект открытия ещё одного магазина «Кормилец» в г. Челябинске будет реализован за счет собственных средств предприятия (денежные средства предприятия на конец 2019 года составляют 4 936 тыс. руб., нераспределенная прибыль – 8 639 тыс. руб.), на реализацию проекта требуется 4 890 тыс. руб.

2.4 Календарный план

Календарный план реализации проекта предназначен для определения последовательности и сроков выполнения работ.

Календарный план проекта открытия магазина «Кормилец» (г. Челябинск) представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Календарный план проекта ООО «Ленторг»

Наименование работы	Сроки		Длительность, в днях	Сумма, в руб.
	Дата начала	Дата окончания		
Подготовительный этап				
Проведение анализа внешней и внутренней среды предприятия	01.01.2020	15.01.2020	15	0
Проведение анализа финансового состояния предприятия	01.01.2020	15.01.2020	15	0
Разработка проекта открытия нового магазина «Кормилец» в г. Челябинске	16.01.2020	31.01.2020	16	0
Проведение маркетинговых исследований (первый этап)	01.02.2020	28.02.2020	28	10 000
Проведение маркетинговых исследований (второй этап)	01.03.2020	07.03.2020	7	4 000
Поиск помещения для приобретения под новый магазин	08.03.2020	15.03.2020	8	0
Инвестиционный этап				
Покупка франшизы	16.03.2020	31.03.2020	16	200 000
Покупка нежилого помещения	16.03.2020	31.03.2020	16	3 295 000

Окончание таблицы 2.3

Наименование работы	Сроки		Длительность, в днях	Сумма, в руб.
	Дата начала	Дата окончания		
Создание дизайн-проекта магазина «Кормилец» (г. Челябинск)	01.04.2020	15.04.2020	15	0
Создание технического проекта магазина «Кормилец» (г. Челябинск)	01.04.2020	15.04.2020	15	0
Утверждение проекта во всех инстанциях, оплата государственных пошлин и услуг риелтора	16.04.2020	30.04.2020	15	50000
Оформление нежилого помещения	01.05.2020	15.05.2020	15	30000
Строительство входной группы нового магазина	16.05.2020	31.05.2020	16	50 000
Ремонтные работы по черновой отделке помещения нового магазина «Кормилец»	16.05.2020	31.05.2020	16	150 000
Ремонтные работы по чистовой отделке помещения	01.06.2020	15.06.2020	15	180 000
Оплата по договорам поставки мебели и оборудования	01.06.2020	15.06.2020	15	540 000
Оплата по договорам поставки оборотных активов	01.06.2020	15.06.2020	15	280 000
Доставка мебели и оборудования в новый магазин	16.06.2020	25.06.2020	10	25 000
Доставка оборотных активов в новый магазин	16.06.2020	25.06.2020	10	10 000
Поиск персонала	16.06.2020	25.06.2020	10	0
Установка тревожной кнопки в новом магазине	26.06.2020	29.06.2020	4	16 000
Найм персонала	26.06.2020	29.06.2020	4	0
Празднование открытия ещё одного магазина «Кормилец» в г. Челябинске	30.06.2020	30.06.2020	1	50 000

Окончание таблицы 2.3

Наименование работы	Сроки		Длительность, в днях	Сумма, в руб.
	Дата начала	Дата окончания		
Эксплуатационный этап				
Работа магазина	01.07.2021	-	-	-

Полный срок инвестиций составит 6 месяцев (с 1 января 2020 года по 1 июля 2020 года).

Инвестиционные издержки составят 4 890 тыс. руб.

После того как составлен календарный план, следует наглядно отобразить все этапы плана.

Для того чтобы визуально оценить последовательность работ, их относительную длительность, представлена диаграмма Гантта (таблица 2.4).

Таблица 2.4 – Диаграмма Гантта

2018 год							Период / работы	
I	II	III	IV	V	VI	VII		
							Подготовительный этап	
							Проведение анализа внешней и внутренней среды предприятия	
							Проведение анализа финансового состояния предприятия	
							Разработка проекта открытия нового магазина «Кормилец» в г. Челябинске	
							Проведение маркетинговых исследований (первый этап)	
							Проведение маркетинговых исследований (второй этап)	
							Поиск помещения для приобретения под новый магазин	
								Инвестиционный этап
							Покупка франшизы	
							Покупка нежилого помещения	
							Создание дизайн-проекта магазина «Кормилец» (г. Челябинск)	

Окончание таблицы 2.4

2018 год							Период/ работы
I	II	III	IV	V	VI	VII	
							Создание технического проекта магазина «Кормилец» (г. Челябинск)
							Утверждение проекта во всех инстанциях, оплата государственных пошлин и услуг риелтора
							Оформление нежилого помещения
							Строительство входной группы
							Ремонтные работы по черновой отделке помещения
							Ремонтные работы по чистовой отделке помещения
							Создание технического проекта магазина «Кормилец» (г. Челябинск)
							Оплата по договорам поставки оборотных активов
							Доставка мебели и оборудования
							Доставка оборотных активов
							Поиск персонала
							Установка тревожной кнопки
							Найм персонала
							Празднование открытия ещё одного магазина «Кормилец» в г. Челябинске
							Эксплуатационный этап
							Работа магазина

2.5 План доходов

Доходы предприятия – это финансовые поступления от всех видов деятельности [20]. Прогнозируется, что доходы будут ежегодно увеличиваться с учётом инфляции (на 2,5% [12]).

Таким образом, доходы по проекту будут ежегодно увеличиваться за счёт увеличения цены при постоянном объёме продаж и с учётом инфляции достигнут своего максимума в 2024 году.

Таблица 2.5 – Доходы по проекту

В руб.

Наименование	Сумма в год				
	2020 г. (III и IV кварталы)	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Средний чек	1 500	1 538	1 576	1 615	1 656
Число посещений магазина в год, в разгах	12	24	24	24	24
Число клиентов, в чел.	856	856	856	856	856
Итого	15 408 000	31 586 400	32 376 060	33 185 462	34 015 098

2.6 План расходов

Издержки можно классифицировать на два вида: постоянные и переменные. Сначала рассмотрим постоянные издержки.

Стоимость нежилого помещения составила 3 295 тыс. руб. Амортизация в данном случае будет начисляться только на него, так как оборудования, стоимость единицы которой составляла бы свыше 100 тыс. руб. в проекте нет. Срок полезного использования помещения составляет не менее 30 лет, так как помещение относится к X группе (приложение Е таблица Е.1). Следовательно, ежегодная сумма амортизационных отчислений составит 109 833 руб.

В реализации проекта будут участвовать следующие сотрудники:

- директор – 1 человек (доплата);
- заместитель директора – 1 человек (доплата);
- главный бухгалтер – 1 человек (доплата);
- старший кассир – 1 человек;
- старший продавец – 1 человек;
- продавцы-кассиры – 6 человек;
- приёмщик – 2 человека;
- грузчик – 2 человека;
- уборщица – 2 человека.

Затраты на заработную плату персоналу нового магазина «Кормилец» (г. Челябинск), находящемуся на окладной системе оплаты труда, представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Суммарные затраты на выплату заработной платы

В руб.

Наименование должности	Сумма с учётом НДФЛ	Социальные отчисления в мес.	Количество, чел.	Итоговая сумма в год
Директор (доплата)	3 000	900	1	46 800
Заместитель директора (доплата)	2 000	600	1	31 200
Главный бухгалтер (доплата)	2 000	600	1	31 200
Старший кассир	35 000	10500	1	546 000
Старший продавец	35 000	10500	1	546 000
Продавцы-кассиры	30 000	9000	6	2 808 000
Приёмщик	28 000	8400	2	873 600
Грузчик	25 000	7500	2	780 000
Уборщица	8 000	2400	2	249 600
Итого	-	-	17	5 912 400

Таким образом, можно отметить, что все сотрудники находятся на окладной системе оплаты труда, суммарные годовые затраты на заработную плату сотрудников составят 5 912 400 рублей в год. Социальные отчисления с 01.01.2013 года составляют 30% от суммы заработной платы и выплачиваются предприятием за всех работников, НДФЛ выплачивается работником, поэтому отдельно не выделяется. В таблице 2.7 представлены суммарные постоянные затраты по проекту открытия нового магазина.

Таблица 2.7 – Постоянные затраты по проекту

В руб.

Наименование	Сумма в месяц	Сумма в год
Заработная плата с учётом страховых взносов	492 700	5 912 400
Коммунальные услуги	5 000	60 000

Окончание таблицы 2.7

В руб.

Наименование	Сумма в месяц	Сумма в год
Тревожная кнопка	7 000	84 000
Канцелярские принадлежности	500	6 000
Затраты на рекламу	1 000	12 000
Роялти	500	6 000
Амортизация	9 153	109 833
Налог на имущество	5 839	70 074
Итого	521 692	6 260 307

Сумма постоянных затрат составляет 6 260 307 рублей в год.

Постоянным затратам противопоставляются переменные.

Затраты на приобретение продукции для перепродажи составляют 70 %, транспортные расходы – 2 % от объёмов продаж.

В таблице 2.8 представлены переменные затраты.

Таблица 2.8 – Переменные затраты

В руб.

Наименование статьи	2020 г. (полгода)	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Оборотные активы (продукция для перепродажи)	10 785 600	22 110 480	22 663 242	23 229 823	23 810 569
Транспортные расходы	308 160	631 728	647 521	663 709	680 302
Итого	11 093 760	22 742 208	23 310 763	23 893 532	24 490 871

Суммарные затраты, которые представляют собой сумму постоянных и переменных затрат по проекту, представлены в таблице 2.9.

Таким образом, переменные затраты по проекту будет ежегодно увеличиваться с учётом инфляции на 2,5% и достигнут своего максимума в 2024 году. Постоянные затраты останутся неизменными.

Таблица 2.9 – Суммарные затраты по проекту

В руб.

Наименование	2020 г. (полгода)	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Переменные затраты	11 093 760	22 742 208	23 310 763	23 893 532	24 490 871
Постоянные затраты	3 130 154	6 260 307	6 260 307	6 260 307	6 260 307
Итого	14 223 914	29 002 515	29 571 070	30 153 839	30 751 178

Таким образом, переменные затраты по проекту будет ежегодно увеличиваться с учётом инфляции на 2,5% и достигнут своего максимума в 2024 году. Постоянные затраты останутся неизменными.

2.7 План прибылей и убытков и кэш-фло

В план прибылей и убытков включается выручка (доходы) от продажи, издержки (затраты, расходы), налоговые и другие отчисления. В таблице 2.10 представлен план прибылей и убытков по проекту.

Чистый денежный поток получается путём сложения чистой прибыли и амортизации. По результатам исследований, проведенных ранее, составим исходный прогноз потоков денежных средств проекта и проанализируем целесообразность его реализации. Исходный прогноз потоков денежных средств по проекту представлен наглядно в таблице 2.11

Таблица 2.10 – План прибылей и убытков по проекту

В руб.

Наименование	2020 г. (полгода)	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Выручка	15 408 000	31 586 400	32 376 060	33 185 462	34 015 098
Переменные затраты	11 093 760	22 742 208	23 310 763	23 893 532	24 490 871
Постоянные затраты	3 130 154	6 260 307	6 260 307	6 260 307	6 260 307
Себестоимость	14 223 914	29 002 515	29 571 070	30 153 839	30 751 178
Прибыль от продаж	1 184 087	2 583 885	2 804 990	3 031 622	3 263 920
Прибыль до налогообложения	1 184 087	2 583 885	2 804 990	3 031 622	3 263 920

Окончание таблицы 2.10

В руб.

Наименование	2020 г. (полгода)	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Текущий налог на прибыль	236 817	516 777	560 998	606 324	652 784
Чистая прибыль	947 269	2 067 108	2 243 992	2 425 298	2 611 136

Таблица 2.11 – Исходный прогноз потоков денежных средств по проекту

В руб.

Наименование статьи	2020 г. (первая половина)	2020 г. (вторая половина)	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Операционная деятельность						
Операционные притоки	-	15 408 000	31 586 400	32 376 060	33 185 462	34 015 098
- валовая выручка	-	15 408 000	31 586 400	32 376 060	33 185 462	34 015 098
Операционные оттоки	-	14 405 814	29 409 459	30 022 235	30 650 330	31 294 128
- переменные затраты	-	11 093 760	22 742 208	23 310 763	23 893 532	24 490 871
- постоянные затраты (без амортизации)	-	3 075 237	6 150 474	6 150 474	6 150 474	6 150 474
- налог на прибыль	-	236 817	516 777	560 998	606 324	652 784
Сальдо от операционной деятельности	-	1 002 186	2 176 941	2 353 825	2 535 131	2 720 970
Инвестиционная деятельность						
Инвестиционные притоки	-	-	-	-	-	-
Инвестиционные оттоки	4 890 000	-	-	-	-	-
- капиталовложения	4 890 000	-	-	-	-	-
Сальдо от инвестиционной деятельности	-4 890 000	-	-	-	-	-
Наименование статьи	2020 г. (первая половина)	2020 г. (вторая половина)	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Финансовая деятельность						
Финансовые притоки	4 890 000	-	-	-	-	-
- собственные средства	4 890 000	-	-	-	-	-
- заёмные средства	-	-	-	-	-	-

Окончание таблицы 2.11

В руб.

Наименование статьи	2020 г. (первая полови- на)	2020 г. (вторая полови- на)	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Финансовые оттоки	-	-	-	-	-	-
- проценты по кредиту	-	-	-	-	-	-
Сальдо от финансовой деятельности	4 890 000	-	-	-	-	-
Итоговое сальдо	-	1 002 186	2 176 941	2 353 825	2 535 131	2 720 970

Потоки по годам неотрицательные, кассовых разрывов нет (о чём свидетельствуют положительные значения итогового сальдо на 2020 – 2024 гг.), следовательно, можно рассчитать показатели эффективности. Однако, прежде, следует определить ставку дисконтирования.

2.8 Расчёт ставки дисконтирования

Так как источником финансирования являются собственные средства предприятия, то ставку дисконтирования рассчитаем по методу расчета стоимости капитальных активов CAPM (формула 2.1):

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

где β – коэффициент, измеряющий относительный уровень дохода проекта по сравнению со средним доходом проектов того же типа;

R_m – средняя доходность отрасли;

R – безрисковая ставка доходности.

В качестве безрисковых активов возьмём ставку рефинансирования, которая

составляет 7,25 % годовых [38]. β -коэффициент приведён в соответствии со спецификой отрасли (сфера услуг) и равен 1,01 (приложение Ж).

Для определения ставки доходности отрасли были рассмотрены ПИФы за год (с 28.04.2019 г. по 28.04.2020 г.) год: «Альфа-Капитал Ресурсы» («Альфа-Капитал») (34,18 %), «Альфа-Капитал Баланс» («Альфа-Капитал») (25,49 %), «Альфа-Капитал Резерв» («Альфа-Капитал») (10,30 %). Среднее значение составило 23,32 % [29].

Средняя ставка доходности отрасли согласно представленной методике рассчитывается по формуле (2.2):

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

где R_m – реальная средняя ставка доходности отрасли;

E_m – номинальная средняя ставка доходности отрасли (средняя доходность по трем ПИФам: 23,32 %);

i – темп инфляции, 2,5 % годовых [12].

Реальная средняя ставка доходности отрасли составит:

$$R_m = \frac{1 + 0,2332}{1 + 0,025} - 1 = 0,2032 \text{ или } 20,32\%.$$

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

$$r = 7,25 + 1,01 \cdot (20,32 - 7,25) = 20,45 \%.$$

Подставив все значения в формулу получим ставку дисконтирования, равную 20,45 %. С помощью расчета интегральных показателей и рассчитанной ставки дисконта проведем оценку эффективности проекта.

2.9 Оценка эффективности проекта

Для оценки эффективности проекта используются такие показатели как чистый дисконтированный доход (NPV), индекс доходности (PI), внутренняя норма рентабельности (IRR), простой и дисконтированный сроки окупаемости (PP и DPP) [1]. Чистый дисконтированный доход рассчитывается по формуле (2.3) [1]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{S_i}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_i}{(1+r)^t}, \quad (2.3)$$

где S_t – приток денежных средств в i -ом году;

I_i – отток денежных средств в i -ом году;

n – срок инвестиционного проекта;

r – ставка дисконтирования;

t – момент времени.

Подставляя значения из таблицы 2.10 в формулу (2.3) получается, что чистый дисконтированный доход равен:

$$NPV = \frac{1002186}{(1+0,2045)^1} + \frac{2176941}{(1+0,2045)^2} + \frac{2353825}{(1+0,2045)^3} + \frac{2535131}{(1+0,2045)^4} + \frac{2720970}{(1+0,2045)^5} -$$

$-4890000 = 1067\,696$ рублей.

Таким образом, чистый дисконтированный доход составит 1 067 696 руб. за 5 лет реализации проекта.

Индекс доходности есть отношение суммы дисконтированных притоков к сумме дисконтированных оттоков денежных средств по проекту, представлен формулой (2.4).

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{S_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}}, \quad (2.4)$$

где S_t – притоки денежных средств;

I_t – вложения или инвестиции.

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

$$PI = \frac{\frac{1002186}{(1+0,2045)^1} + \frac{2176941}{(1+0,2045)^2} + \frac{2353825}{(1+0,2045)^3} + \frac{2535131}{(1+0,2045)^4} + \frac{2720970}{(1+0,2045)^5}}{4890000} = 1,22.$$

Это значение индекса доходности свидетельствует о том, что дисконтированных притоков за 5 лет в 1,22 раза больше, чем инвестиций.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) показывает значение ставки дисконтирования, при котором доходы от проекта равны инвестициям (формула 2.5).

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

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

r_2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором NPV_2 меньше 0 (при $r_2 = 29\%$ $NPV_2 = -31\,292$ руб.).

Внутренняя норма рентабельности составит:

$$IRR = 0,2045 + \frac{1067696}{(1067696 + 31292)} \cdot (0,29 - 0,2045) = 28,71\%.$$

Согласно данному методу должны приниматься все проекты, индекс доходности которых превышает единицу, поэтому по данному критерию и, учитывая, что $NPV > 0$ и $IRR = 28,71\%$, проект стоит принимать. При ставке дисконтирования равной $28,71\%$, величина доходов по проекту будет равна капитальным затратам.

Простой срок окупаемости проекта можно определить как время, которое требуется, чтобы инвестиция обеспечила достаточные поступления денег для возмещения инвестиционных расходов. Он рассчитывается по формуле (2.6):

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

где I_0 – первоначальные инвестиции по проекту;

NP – чистая прибыль.

Простой срок окупаемости составляет:

$$PP = \frac{4890000}{(947269 + 2067108 + 2243992 + 2425298 + 2611136)/5} = 2,37 \text{ года.}$$

Это число свидетельствует о том, что по истечении 867 дней проект окупится.

Дисконтированный срок окупаемости мероприятия рассчитывается по формуле (2.7):

$$\sum^{DPP} CF_t \geq I_0, \quad (2.7)$$

где CF_t – дисконтированные притоки по мероприятию.

Дисконтированный срок окупаемости равен:

$$DPP = \frac{4890000}{\frac{1002186}{(1+0,2045)^1} + \frac{2176941}{(1+0,2045)^2} + \frac{2353825}{(1+0,2045)^3} + \frac{2535131}{(1+0,2045)^4} + \frac{2720970}{(1+0,2045)^5}} = 4,10 \text{ года.}$$

В таблице 2.12 представлены показатели эффективности предложенного мероприятия.

Таблица 2.12 – Показатели эффективности

Показатель	Значение
Срок проекта, в годах	5
Ставка дисконтирования, в процентах	20,45
NPV, в рублях	1 067 696
PI	1,37
IRR, в процентах	28,71
PP, в годах	2,37
DPP, в годах	4,10

Так как чистый дисконтированный поток больше нуля, индекс доходности больше единицы, внутренняя норма рентабельности равна 28,71 %, простой срок окупаемости составляет 2 года 5 месяцев, а дисконтированный срок окупаемости около 4 лет 1 месяца, следовательно, проект необходимо принять к реализации.

2.10 Анализ рисков

2.10.1 Анализ чувствительности

Проведём анализ рисков проекта. Для этого воспользуемся следующими методами: анализ чувствительности и анализ безубыточности.

Для принятия эффективного инвестиционного решения необходимо провести анализ чувствительности и определить критические параметры проекта. В качестве результативного показателя выберем NPV. Выберем влияющие факторы: объем продаж, цена реализации, постоянные и переменные издержки и ставка дисконтирования. Установим величину вариации каждого из факторов на уровне 15% и вычислим влияние факторов на NPV представленных в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Расчет изменения NPV под воздействием факторов

В руб.

Показатели	Диапазон отклонений			NPV		
	-15%	0%	+15%	-15%	0%	+15%
Переменная						
Инвестиции, в руб.	4 156 500	4 890 000	5 623 500	1 801 196	1 067 696	334 195
Средний чек, в руб.	1 275	1 500	1 725	-1 696 934	1 067 696	3 832 325
Число потребителей, в чел.	728	856	984	-1 688 321	1 067 696	3 823 712
Количество посещений в год, в чел.	20	24	28	-1 696 934	1 067 696	3 832 325
Постоянные затраты, в руб.	2 660 630	3 130 154	3 599 677	3 217 932	1 067 696	-1 082 541
Переменные затраты, в руб.	9 429 696	11 093 760	12 757 824	3 954 004	1 067 696	-1 818 613
Ставка дисконта, в процентах	17,38	20,45	23,51	1 555 915	1 067 696	579 476

Прямые реагирования в соответствии с проведённым расчетом изменения чистого дисконтированного дохода под воздействием факторов наглядно представлены на рисунке 2.3.

В соответствии с данными таблицы 2.13 и рисунка 2.3 можно сделать следующие выводы:

- переменные расходы оказывают большое воздействие на результативный показатель. Рост показателя свыше, чем на 5 % даст отрицательный NPV;

- средний чек и количество посещений новой магазина «Кормилец» (г. Челябинск) также оказывают большое воздействие на результативный показатель. Снижение показателя свыше, чем на 7 % даст отрицательный NPV;

- постоянные расходы также оказывают большое воздействие на результативный показатель. Рост показателя свыше, чем на 7 % даст отрицательный NPV;

- отклонение остальных показателей не окажет особого воздействия на результативный показатель, так как NPV принимает отрицательное значение при изменении показателей свыше, чем на 20%, что в реальных условиях маловероятно.

NPV, в руб.

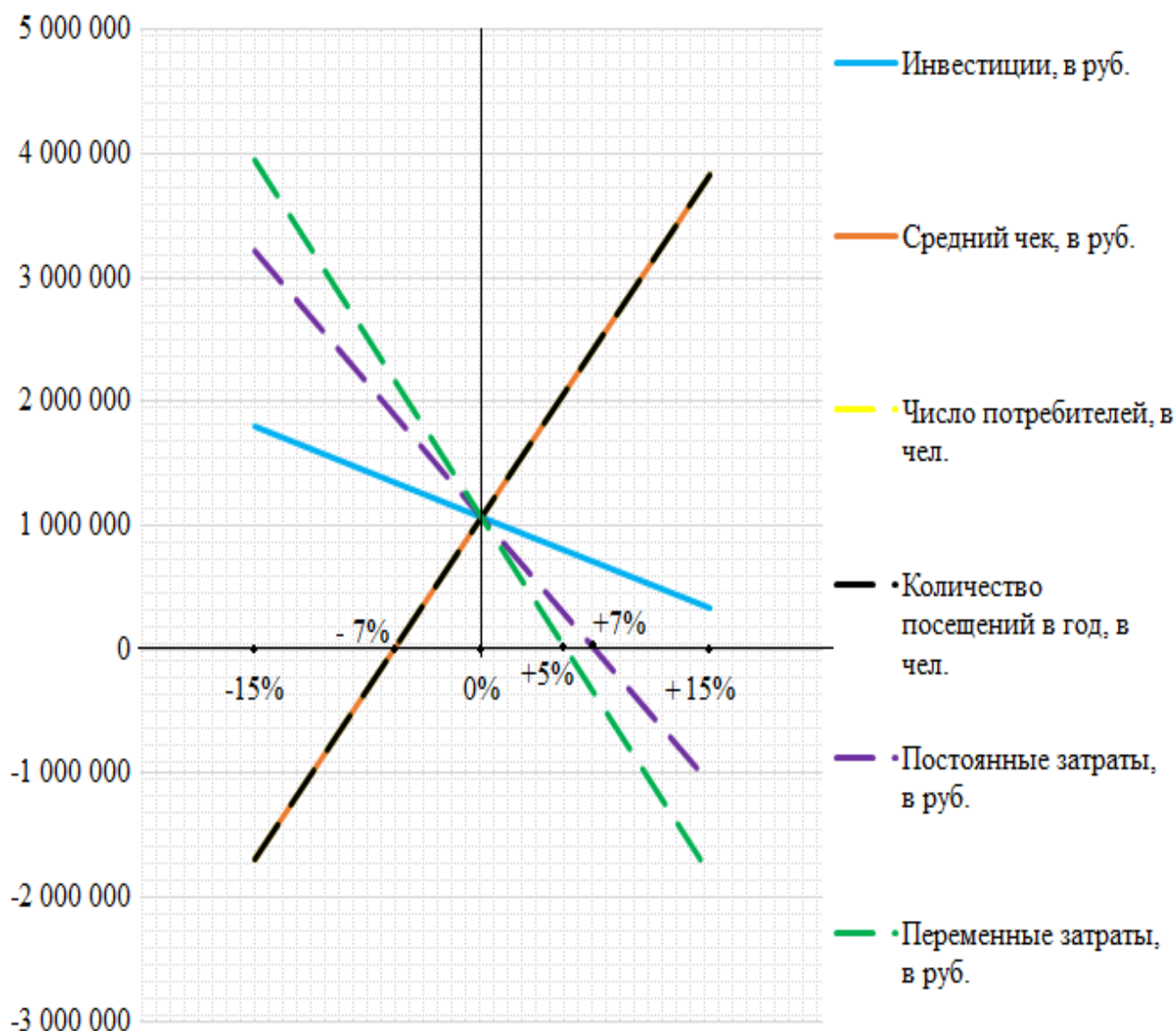


Рисунок 2.3 – Прямые реагирования

Таким образом, при снижении среднего чека и количества посещений магазина «Кормилец» (г. Челябинск) более, чем на 7 % и увеличении переменных затрат свыше, чем на 5 %, а постоянных затрат – свыше, чем на 7 %, проект станет убыточным, следовательно, стоит отметить очень высокий риск реализации проекта. Однако, учитывая, что объём продаж определен в соответствии с результатами анкетирования, а переменные расходы по мероприятию зависят от отпускной цены производителя (а с ним заключен долгосрочный договор по фиксированным ценам), то проект следует реализовывать.

2.10.2 Анализ безубыточности

Точка безубыточности – это такой объем продукции, при реализации которого выручка от реализации покрывает совокупные затраты [10]. Расчет безубыточного объема продаж предприятия осуществляется по формуле (2.8) [10].

$$ОП_{\text{без.}} = \frac{\sum ПЗ}{Д_{\text{мд}}}, \quad (2.8)$$

где ОП_{без.} – объем продаж в точке безубыточности в стоимостном выражении;

Д_{мд} – доля маржинального дохода в выручке;

ПЗ – постоянные затраты.

Далее рассчитывается маржинальный доход.

Доля маржинального дохода в выручке предприятия рассчитывается по формуле (2.9) [10]:

$$Д_{\text{мд}} = \frac{\sum \text{Выр} - \sum C_{\text{пер}}}{\sum \text{Выр}}, \quad (2.9)$$

где $\sum \text{Выр}$ – объем реализации.

Резерв прибыльности показывает на сколько (процентов) может быть уменьшен объем реализованной продукции без перехода в режим убыточной работы (2.10) [10].

$$РП = \frac{\sum \text{Выр} - ОП_{\text{без.}}}{\sum \text{Выр}} \cdot 100\%. \quad (2.10)$$

Представим данные по расчёту точки безубыточности по мероприятию в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Расчёт точки безубыточности

В руб.

Наименование	2020 год (полгода)	2021 год	2022 год	2023 год	2024 год
Выручка	15 408 000	31 586 400	32 376 060	33 185 462	34 015 098
Постоянные затраты	3 130 154	6 260 307	6 260 307	6 260 307	6 260 307
Переменные затраты	11 093 760	22 742 208	23 310 763	23 893 532	24 490 871
Маржинальный доход	4 314 240	8 844 192	9 065 297	9 291 929	9 524 227
Доля маржинального дохода в выручке, в процентах	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
Безубыточный объём продаж	11 179 120	22 358 239	22 358 239	22 358 239	22 358 239
Запас финансовой прочности, в процентах	27,45	29,22	30,94	32,63	34,27

Таким образом, запас финансовой прочности предприятия ООО «Ленторг» составит порядка 34% на конец 2024 года, следовательно, открытие магазина является экономически целесообразным и приведёт к улучшению показателей финансово-экономического состояния предприятия.

Вывод по разделу два

Сегодня, в условиях усилившейся конкуренции на рынке перед предприятием стоят новые задачи, сводящиеся в первую очередь, к повышению прибыльности, наращиванию собственного капитала и денежных средств.

Для увеличения доли рынка предлагается проект по открытию магазина ООО «Ленторг» в микрорайоне ЖК «Ньютон» по адресу: ул. Татищева, дом 5/1, так прямых конкурентов в этом микрорайоне нет. Численность персонала магазина «Кормилец» (г. Челябинск) будет составлять 14 сотрудников основного персонала и ещё трём сотрудникам (директору, заместителю директора и главному бухгалтеру) будет осуществляться доплата. Полный срок реализации проекта составит 6 месяцев (с 1 января 2020 года по 1 июля 2020 года). Инвестиционные издержки составят 4 890 000 руб.

Были рассчитаны показатели эффективности мероприятия: чистый дисконтированный поток больше нуля, индекс доходности больше единицы, внутренняя норма рентабельности равна 28,71 %, простой срок окупаемости составляет около 2 лет 5 месяцев, а дисконтированный срок окупаемости немного больше 4 лет, следовательно, мероприятие необходимо принять к реализации.

Анализ чувствительности показал, что при снижении среднего чека и количества посещений магазина «Кормилец» (г. Челябинск) более, чем на 7 % и увеличении переменных затрат свыше, чем на 5 %, а постоянных затрат – свыше, чем на 7 %, проект станет убыточным, следовательно, стоит отметить очень высокий риск реализации проекта. Однако, учитывая, что объём продаж определен в соответствии с результатами анкетирования, а переменные расходы по мероприятию зависят от отпускной цены производителя (а с ним заключен долгосрочный договор по фиксированным ценам), то проект следует реализовывать.

Анализ безубыточности показал, что запас финансовой прочности составит порядка 34% на конец 2024 года, следовательно, открытие магазина является экономически целесообразным и приведёт к улучшению показателей финансово-экономического состояния предприятия

3. ОЦЕНКА ПРОГНОЗНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И АНАЛИЗ РИСКОВ

3.1 Составление прогнозной отчётности

При прогнозировании финансовой отчётности был использован метод пропорциональных зависимостей, который предполагает:

- расчёт коэффициента динамики за 2016 – 2017 гг. (делим данные за 2017 на данные за 2016 год, получаем k_1);
- расчёт коэффициента динамики за 2017 – 2018 гг. (делим данные за 2018 на данные за 2017 год, получаем k_2);
- расчёт коэффициента динамики за 2018 – 2019 гг. (делим данные за 2019 на данные за 2018 год, получаем k_3);
- расчёт среднего коэффициента динамики (складываем k_1 , k_2 , k_3 и делим на 3).

Данные расчёта среднего коэффициента динамики по отчёту о финансовых результатах представлены в Приложении И (таблица И.1), по бухгалтерскому балансу – в Приложении И (таблица И.2). Налог на прибыль составит 20% от прибыли до налогообложения.

Далее составлялась бухгалтерская отчётность без мероприятия. С этой целью данные за 2019 год умножались на средний коэффициент динамики и получались данные без мероприятия за 2020 год. Аналогично, данные за 2020 год умножались на средний коэффициент динамики и получались данные без мероприятия за 2021 год и так далее. Бухгалтерская отчётность без мероприятия представлена в Приложениях К и Л (таблицы К.1 и Л.1). Затем составлялась бухгалтерская отчётность с учётом реализации мероприятия. Данные по мероприятию (Приложения К и Л, таблицы К.2 и Л.2) складывались с данными отчётности без мероприятия, в результате получалась прогнозная финансовая отчётность с учётом реализации мероприятия (Приложения К и Л, таблицы К.3 и Л.3). Отметим основные статьи, на которые повлиял проект в части отчёта о финансовых результатах:

– выручка увеличивается на сумму выручки по мероприятию (на 15 408 тыс. руб. в 2020 году, на 31 586 тыс. руб. в 2021 году, на 32 376 тыс. руб. в 2022 году, на 33 185 тыс. руб. в 2023 году, на 34 015 тыс. руб. в 2024 году);

– себестоимость увеличивается на сумму постоянных и переменных затрат по мероприятию (на 14 224 тыс. руб. в 2020 году, на 29 003 тыс. руб. в 2021 году, на 29 571 тыс. руб. в 2022 году, на 30 154 тыс. руб. в 2023 году, на 30 751 тыс. руб. в 2024 году);

– налог на прибыль увеличивается, так как увеличивается прибыль до налогообложения.

Прогнозный бухгалтерский баланс составляется с учётом динамики предыдущих лет с учётом реализации мероприятия.

Отметим основные статьи, на которые повлиял проект в части бухгалтерского баланса:

– основные средства (увеличение за счёт постановки на баланс нежилого помещения, которое было приобретено в результате реализации мероприятия по открытию новой магазина);

– запасы и затраты (увеличение за счёт приобретения мебели, оборудования и других затрат, стоимость которых за единицу не превышает 100 тыс. руб.);

– денежные средства (снижение на величину инвестиционных затрат, увеличение за счёт чистой прибыли по мероприятию, увеличение на величину амортизации);

– нераспределённая прибыль (увеличение ежегодно на величину чистой прибыли по мероприятию).

В части пассивов долгосрочные и краткосрочные обязательства не будут изменяться, реализуемое мероприятие на этих статьях баланса никак не отразится. При этом собственные средства предприятия значительно увеличатся, что обусловлено приростом чистой прибыли по мероприятию.

Представим сравнительную отчётность. Данные отчёта о финансовых результатах за 2019 год, 2024 год без мероприятия и с учётом его реализации представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Данные отчёта о финансовых результатах за 2019 год, за 2024 год без мероприятия и с учётом его реализации

В тыс. руб.

Показатель	За январь – декабрь 2019 года	За январь – декабрь 2024 года без мероприятия	За январь – декабрь 2024 года с мероприятием
Выручка	35 880	48 016	82 031
Себестоимость продаж	31 586	41 969	72 720
Валовая прибыль	4 294	6 046	9 310
Коммерческие расходы	242	288	288
Управленческие расходы	1 553	1 697	1 697
Прибыль (убыток) от продаж	2 499	4 061	7 325
Проценты к получению	90	90	90
Проценты к уплате	177	20	20
Прочие доходы	0	0	0
Прочие расходы	200	200	200
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 212	3 931	7 195
Текущий налог на прибыль	440	786	1 439
Чистая прибыль	1 772	3 145	5 756

Таким образом, результаты таблицы 3.1 свидетельствуют, что выручка от реализации продукции увеличится в 1,31 раза за рассматриваемый период времени, тогда как с учётом реализации мероприятия – в 1,67 раза.

Также отмечается динамика роста себестоимости, процентов к уплате и прочих расходов (за счёт погашения основной части долга по кредиту) в прогнозном периоде с мероприятием.

В результате чистая прибыль, получаемая предприятием, останется практически неизменной в период с 2019 года по 2024 год без учёта реализации мероприятия, тогда как в прогнозном периоде с учётом реализации по сравнению с текущим периодом она увеличится более, чем в 7,35 раза.

Данные бухгалтерского баланса предприятия ООО «Ленторг» на конец 2019 года, на конец 2024 года без мероприятия и с учётом его реализации представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Данные бухгалтерского баланса на конец 2019 года, на конец 2024 года без мероприятия и с учётом его реализации

В тыс. руб.

Статья	На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием
Актив			
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	0	0	0
Основные средства	2 260	1 080	3 826
Итого по разделу I	2 260	1 080	3 826
II. Оборотные активы			
Запасы	4 227	5 351	6 946
Налог на добавленную стоимость	312	649	649
Дебиторская задолженность	112	150	150
Финансовые вложения	450	450	450
Денежные средства	4 936	17 038	22 992
Прочие оборотные активы	0	0	0
Итого по разделу II	10 037	23 638	31 187
Баланс	12 297	24 718	35 013
Пассив			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	10	10	10
Нераспределенная прибыль	8 639	20 913	31 208
Итого по разделу III	8 649	20 923	31 218
IV. Долгосрочные обязательства			
Заёмные средства	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0
V. Краткосрочные обязательства			
Заёмные средства	888	101	101
Кредиторская задолженность	2 760	3 694	3 694
Итого по разделу V	3 648	3 795	3 795
Баланс	12 297	24 718	35 013

Таким образом, представлена сравнительная бухгалтерская отчётность, на основании которой будет проведена оценка показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия в прогнозном периоде по сравнению с данными текущего периода.

3.2 Анализ прогнозного финансово-экономического состояния предприятия

3.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ баланса

Горизонтальный анализ баланса ООО «Ленторг» представлен в таблице 3.3 на основе данных таблицы 1.14, представленной в первом разделе работы.

Таблица 3.3 – Горизонтальный анализ баланса

В тыс. руб.

Статья баланса	На конец 2019 года	На конец 2024 года без проекта	На конец 2024 года с проектом	Изменение			
				Абсолютное		Относительное, в процентах	
				2019 / 2024 гг. без проекта	2019 / 2024 гг. с проектом	2019 / 2024 гг. без проекта	2019 / 2024 гг. с проектом
Актив							
I. Внеоборотные активы							
Основные средства	2 260	1 080	3 826	-1 180	1 566	-52,20	69,30
Итого по разделу I	2 260	1 080	3 826	-1 180	1 566	-52,20	69,30
II. Оборотные активы							
Запасы	4 227	5 351	6 946	1 124	2 719	26,59	64,32
НДС	312	649	649	337	337	107,98	107,98
Дебиторская задолженность	112	150	150	38	38	33,82	33,82
Финансовые вложения	450	450	450	0	0	0,00	0,00
Денежные средства	4 936	17 038	22 992	12 102	18 056	245,18	365,80
Итого по разделу II	10 037	23 638	31 187	13 601	21 150	135,51	210,72
Баланс	12 297	24 718	35 013	12 421	22 716	101,01	184,73
Пассив							
III. Капитал и резервы							
Уставный капитал	10	10	10	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	8 639	20 913	31 208	12 274	22 569	142,08	261,25
Итого по разделу III	8 649	20 923	31 218	12 274	22 569	141,92	260,94
IV. Долгосрочные обязательства							
Заёмные средства	0	0	0	0	0	-	-
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0	-	-
V. Краткосрочные обязательства							
Заёмные средства	888	101	101	-787	-787	-88,60	-88,60
Кредиторская задолженность	2 760	3 694	3 694	934	934	33,82	33,82
Итого по разделу V	3 648	3 795	3 795	147	147	4,02	4,02
Баланс	12 297	24 718	35 013	12 421	22 716	101,01	184,73

Как видно из таблицы 3.3, при отсутствии реализации мероприятия произойдёт снижение основных средств за счёт начисляемой амортизации. При реализации проекта на баланс предприятия ООО «Ленторг» ставится нежилое помещение, срок полезного использования взят минимально возможный для данной группы – 30 лет. Амортизация начисляется линейным способом (равными суммами в течение всех лет полезного использования здания).

На протяжении рассматриваемого периода происходит некоторое увеличение запасов в связи с тем, что средний коэффициент динамики составил 1,05 (больше единицы) до 1 124 тыс. руб. в прогнозном периоде без мероприятия, а в прогнозном периоде с проектом, отмечается рост запасов до 2 719 тыс. руб. в связи с существенным увеличением объёмов продаж. Увеличение материально-производственных запасов свидетельствует о наращивании производственного потенциала предприятия.

Дебиторская задолженность увеличивается на 38 тыс. руб. или на 33,83 % в 2024 году с мероприятием и без его реализации по сравнению с 2019 годом за счёт предоставления отсрочки оплаты юридическим лицам.

Денежные средства предприятия увеличиваются на протяжении рассматриваемого периода (с 4 936 тыс. руб. на конец 2019 года до 17 038 тыс. руб. на конец 2024 года без мероприятия и до 22 992 тыс. руб. на конец 2024 года с мероприятием), что благоприятно для предприятия, причём в прогнозном периоде с мероприятием их величина больше, чем его реализации.

Таким образом, рост оборотных активов предприятия ООО «Ленторг» (с 10 037 тыс. руб. на конец 2019 года до 23 638 тыс. руб. на конец 2024 года без мероприятия и до 31 187 тыс. руб. на конец 2024 года с мероприятием) свидетельствует о росте мобильности имущества или о расширении хозяйственной деятельности предприятия.

В пассивной части бухгалтерского баланса в прогнозном периоде отмечается существенный рост капитала и резервов (с 8 649 тыс. руб. на конец 2019 года до 20 913 тыс. руб. на конец 2024 года без мероприятия и до 31 218 тыс. руб. на конец 2024 года с мероприятием), что свидетельствует о повышении финансовой

устойчивости предприятия. При этом величина чистой прибыли в прогнозном периоде с мероприятием больше, чем без мероприятия, что свидетельствует о необходимости реализации мероприятия.

В прогнозном периоде с мероприятием отмечается снижение краткосрочных обязательств за счёт кредитных выплат (с 888 тыс. руб. на конец 2019 года до 101 тыс. руб. на конец 2024 года).

Также в прогнозном периоде с мероприятием отмечается увеличение кредиторской задолженности за счёт увеличения объёмов реализации (с 2 760 тыс. руб. на конец 2019 года до 3 694 тыс. руб. на конец 2024 года).

Таким образом, горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что предприятие имеет на балансе основные средства, которые снижаются за счёт амортизационных отчислений без проекта, а с проектом возрастают за счёт постановки нежилого помещения на баланс. Величина запасов растёт за счёт увеличения объёмов продаж. Дебиторская задолженность и денежные средства увеличиваются. В пассивной части баланса отмечается существенный рост капитала и резервов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия. Рост собственных средств говорит о повышении эффективности работы предприятия за счёт нераспределённой прибыли. Отмечается снижение краткосрочных обязательств и кредиторской задолженности, что является позитивной динамикой.

Далее проведем вертикальный анализ бухгалтерского баланса предприятия ООО «Ленторг» в прогнозном периоде (на конец 2024 года) с проектом и без проекта по сравнению с текущим периодом (на конец 2019 года), который представлен в таблице 3.4 на основе данных таблицы 1.15, приведённой в первом разделе выпускной квалификационной работы.

Как видно из таблицы 3.4, доля основных средств снижается с 18,38 % на конец 2019 года до 4,37 % на конец 2024 года без проекта и до 10,93 % на конец 2024 года с проектом, следовательно, повышается мобильность активов, что является благоприятным фактором. Однако в прогнозном периоде с проектом мобильность ниже, чем без проекта, что обусловлено приобретением нежилого помещения в собственность.

Таблица 3.4 – Вертикальный анализ баланса

Статья баланса	На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием	В процентах			Изменение	
				На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием	2019 / 2024гг. без мероприятия	2019 / 2024гг. с мероприятием
Актив								
I. Внеоборотные активы								
Основные средства	2 260	1 080	3 826	18,38	4,37	10,93	-14,01	6,56
Итого по разделу I	2 260	1 080	3 826	18,38	4,37	10,93	-14,01	6,56
II. Оборотные активы								
Запасы	4 227	5 351	6 946	34,37	21,65	19,84	-12,73	-1,81
Налог на добавленную стоимость	312	649	649	2,54	2,63	1,85	0,09	-0,77
Дебиторская задолженность	112	150	150	0,91	0,61	0,43	-0,30	-0,18
Финансовые вложения	450	450	450	3,66	1,82	1,29	-1,84	-0,54
Денежные средства	4 936	17 038	22 992	40,14	68,93	65,67	28,79	-3,26
Итого по разделу II	10 037	23 638	31 187	81,62	95,63	89,07	14,01	-6,56
Баланс	12 297	24 718	35 013	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Пассив								
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал	10	10	10	0,08	0,04	0,03	-0,04	-0,01
Нераспределенная прибыль	8 639	20 913	31 208	70,25	84,61	89,13	14,35	4,53
Итого по разделу III	8 649	20 923	31 218	70,33	84,65	89,16	14,31	4,51
IV. Долгосрочные обязательства								
Заёмные средства	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Итого по разделу IV	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Краткосрочные обязательства								
Заёмные средства	888	101	101	7,22	0,41	0,29	-6,81	-0,12
Кредиторская задолженность	2 760	3 694	3 694	22,44	14,94	10,55	-7,50	-4,39
Итого по разделу V	3 648	3 795	3 795	29,67	15,35	10,84	-14,31	-4,51
Баланс	12 297	24 718	35 013	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Доля запасов в валюте баланса составляла 34,37 % в 2019 году и снижается до 21,65 % в 2024 году без мероприятия и до 19,84 % в 2024 году с мероприятием, что свидетельствует о преобладающей динамике роста валюты баланса по срав-

нению с динамикой роста запасов.

В пассивах наибольшую долю на протяжении всего периода занимает нераспределённая прибыль, которая на конец 2019 года составляла 70,25 %, а конец 2024 года без мероприятия увеличивается до 84,61 %, а с мероприятием – до 89,13 %. Увеличение доли собственного капитала свидетельствует об усилении финансовой устойчивости предприятия и снижении финансовых рисков, а также служит важным источником финансирования производственной деятельности.

Для краткосрочных обязательств снижается (на конец 2019 года составляла 29,67 %, а конец 2024 года без мероприятия снижается до 15,35 %, а с мероприятием – до 10,84 %) за счёт снижения доли заёмных банковских средств и доли кредиторской задолженности. Снижение доли заёмных средств в пассивах баланса свидетельствует об усилении финансовой устойчивости предприятия.

Таким образом, вертикальный анализ баланса магазина «Кормилец» (г. Челябинск) позволил выявить, что на протяжении всего периода наибольшую долю в общей величине актива занимают денежные средства, которые больше всего увеличиваются при условии реализации проекта. Доля денежных средств в активах предприятия возрастет благодаря увеличению данной статьи в абсолютном выражении за счёт чистой прибыли. Доля основных средств, запасов и дебиторской задолженности снижается. В пассивах наибольшую долю на протяжении всего периода занимает нераспределённая прибыль, а доля долгосрочных заёмных средств снижается, как и доля краткосрочных заёмных средств и доля кредиторской задолженности, что благоприятно для предприятия.

После того как проведены горизонтальный и вертикальный анализы баланса, следует перейти к оценке финансовой устойчивости предприятия и сравнить данные текущего и прогнозного периодов.

3.2.2 Оценка финансовой устойчивости

В таблице 3.5 представлен анализ финансовой устойчивости магазина «Кормилец» (г. Челябинск) на основе данных таблицы 1.16 и формул (1.1) – (1.11),

представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.5 – Анализ финансовой устойчивости предприятия

В руб.

Наименование	На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием
Источники собственных средств	8 649	20 923	31 218
Основные средства и иные внеоборотные активы	2 260	1 080	3 826
Наличие собственных оборотных средств	6 389	19 843	27 392
Долгосрочные заемные средства	0	0	0
Наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат	6 389	19 843	27 392
Краткосрочные заемные средства	3 648	3 795	3 795
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	10 037	23 638	31 187
Величина запасов и затрат	4 227	5 351	6 946
Излишек или недостаток собственных средств	2 162	14 492	20 446
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	2 162	14 492	20 446
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	5 810	18 287	24 241
Тип финансовой ситуации	М (1;1;1)	М (1;1;1)	М (1;1;1)
Финансовое состояние предприятия	Абсолютная финансовая устойчивость		

Как видно из таблицы 3.5, финансовое состояние магазина «Кормилец» (г. Че-

лябинск) можно охарактеризовать как абсолютная финансовая устойчивость, следовательно, оно способно формировать запасы за счёт собственных оборотных средств. Кроме абсолютных показателей устойчивости необходимо также рассчитать относительные показатели финансовой устойчивости.

Коэффициентный анализ финансовой устойчивости магазина «Кормилец» (г. Челябинск) приведён в таблице 3.6 на основе данных таблицы 1.17 и формул (1.12) – (1.17), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.6 – Коэффициентный анализ финансовой устойчивости

Коэффициент	Норматив	На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,5$	0,70	0,85	0,89
Коэффициент самофинансирования	≥ 1	0,42	0,18	0,12
Коэффициент задолженности	$\leq 0,67$	2,37	5,51	8,23
Коэффициент маневренности активов	0,2 – 0,5	0,64	0,84	0,88
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$> 0,1$	0,74	0,95	0,88
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	–	4,44	21,88	8,15

Коэффициент автономии магазина «Кормилец» (г. Челябинск) соответствует нормативному значению на конец всех рассматриваемых периодов (как в текущем, так и в прогнозном периоде) и растёт в динамике, что свидетельствует о низкой степени финансовой зависимости предприятия от заемных средств.

Коэффициент самофинансирования магазина «Кормилец» (г. Челябинск) соот-

ветствует нормативному значению и указывает на возможность покрытия собственным капиталом заемных средств. Рост показателя в динамике является положительной тенденцией. Рост показателя обусловлен, с одной стороны, снижением величины заёмных средств, а с другой, ростом собственных средств.

Наглядно значения коэффициентов финансовой устойчивости представлены на рисунке 3.1.

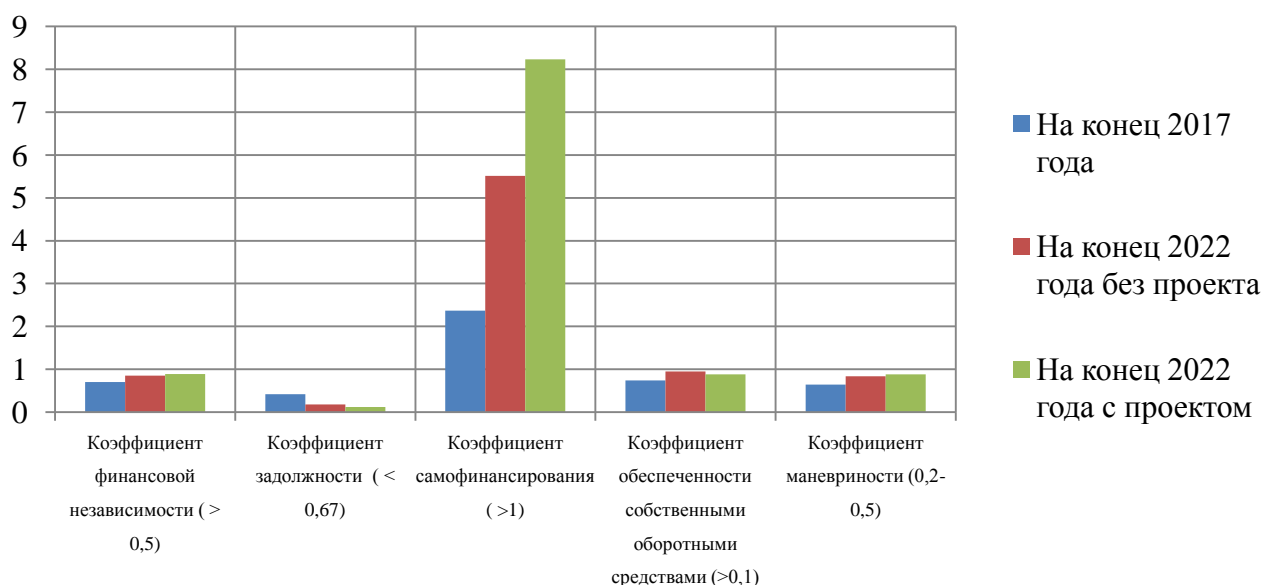


Рисунок 3.1 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Коэффициент задолженности магазина «Кормилец» (г. Челябинск) соответствует нормативному значению, задолженность снижается в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом, что благоприятно для предприятия.

Коэффициент маневренности активов магазина «Кормилец» (г. Челябинск) на конец всех рассматриваемых периодов выше нормативного значения, что обеспечивает гибкость в использовании активов.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами магазина «Кормилец» (г. Челябинск) соответствует нормативу, что говорит о наличии собственных оборотных средств для покрытия оборотных активов.

Значения коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов магазина «Кормилец» (г. Челябинск) растут в прогнозном периоде, что благо-

приятно для предприятия. В прогнозном периоде без проекта значение выше, чем в прогнозном периоде с проектом в связи с тем, что при реализации проекта приобретается нежилое помещение в собственность.

Исходя из проведенного анализа финансовой устойчивости можно сказать, что в текущем и в прогнозном периодах предприятие ООО «Ленторг» находится в устойчивом финансовом состоянии, это происходит из-за того, что, с одной стороны, снижается величина заёмных средств, а с другой, растёт величина собственных средств. Вместе с тем, большинство показателей финансовой устойчивости демонстрируют лучшие значения при условии реализации проекта, чем без его реализации.

3.2.3 Анализ ликвидности

Анализ ликвидности баланса ООО «Ленторг» приведён в таблице 3.7 на основе данных таблицы 1.20, представленной в первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.7 – Анализ ликвидности баланса

В руб.

Актив	На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием	Пассив	На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием
Наиболее ликвидные активы (А1)	5 386	17 488	23 442	Наиболее срочные обязательства (П1)	2 760	3 694	3 694
Быстро реализуемые активы (А2)	112	150	150	Краткосрочные пассивы (П2)	888	101	101
Медленно реализуемые активы (А3)	4 539	6 000	7 595	Долгосрочные пассивы (П3)	0	0	0

Окончание таблицы 3.7

Актив	На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием	Пассив	На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием
Трудно реализуемые активы (А4)	2 260	1 080	3 826	Постоянные пассивы (П4)	8 649	20 923	31 218
Валюта баланса	12 297	24 718	35 013	Валюта баланса	12 297	24 718	35 013

Исходя из данных таблицы 3.7 видно, что баланс неликвидный на конец 2019 года (так как не выполняются второе условие абсолютной ликвидности), однако, в прогнозном периоде выполняются все условия ликвидности, следовательно, баланс является абсолютно ликвидным.

В таблице 3.8 представлен анализ ликвидности ООО «Ленторг» на основе данных таблицы 1.21, представленной в первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.8 – Анализ ликвидности

Показатель	Норматив	На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием
Чистый собственный оборотный капитал, в тыс. руб.	> 0	6389	19843	27392
Коэффициент текущей ликвидности	1,00 – 2,00	1,35	4,49	6,06
Коэффициент промежуточной ликвидности	0,50 – 0,80	1,35	4,61	6,18
Коэффициент срочной ликвидности	0,50 – 0,80	1,51	4,65	6,22

Окончание таблицы 3.8

Показатель	Норматив	На конец 2019 года	На конец 2024 года без мероприятия	На конец 2024 года с мероприятием
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,15 – 0,20	2,75	6,23	8,22
Коэффициент собственной платежеспособности	> 0	1,75	5,23	7,22

Значения показателей ликвидности на конец текущего и на конец прогнозного периодов представлены на рисунке 3.2.

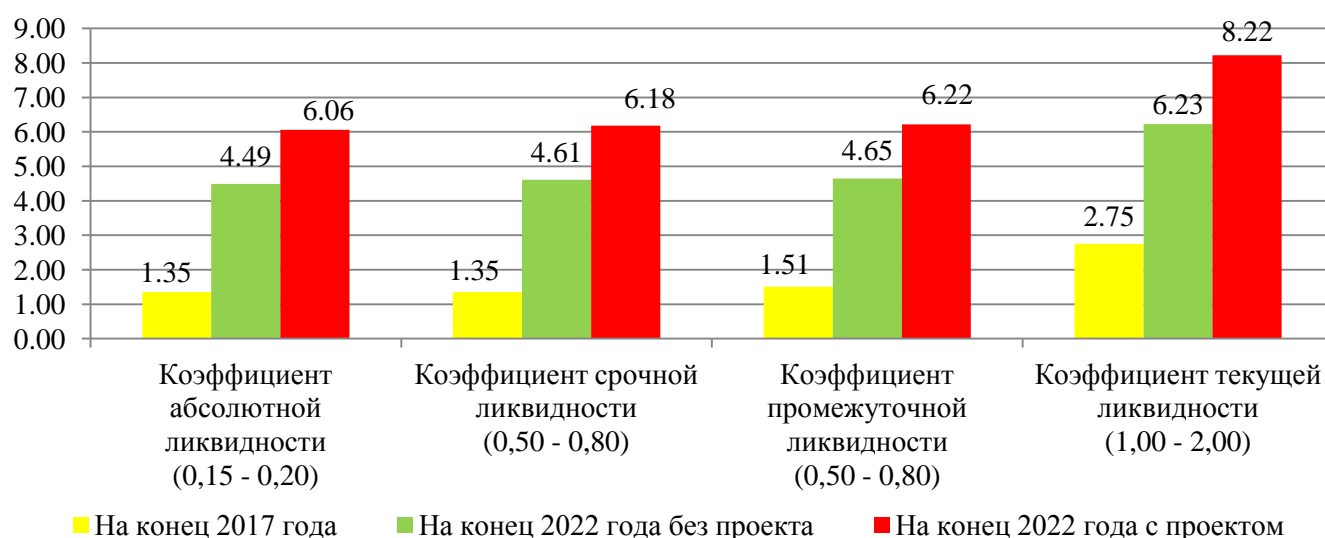


Рисунок 3.2 – Коэффициенты ликвидности предприятия

Рост суммы чистого оборотного капитала ООО «Ленторг» в прогножном периоде является благоприятным моментом.

Коэффициент текущей ликвидности ООО «Ленторг» выше нормативных значений и в текущем, и в прогножном периоде, следовательно, у предприятия более, чем достаточно ликвидных средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент промежуточной ликвидности ООО «Ленторг» больше нормативов во всех периодах, следовательно, предприятие способно погасить краткосроч-

ную задолженность за счет наиболее ликвидной части оборотных активов.

Коэффициент срочной ликвидности ООО «Ленторг» растёт в динамике, значения коэффициента выше нормативных значений в текущем и прогнозных периодах, что свидетельствует о наличии денежных средств и краткосрочных финансовых вложений для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Ленторг» растёт в динамике, значения коэффициента выше нормативных значений в текущем и прогнозных периодах, что свидетельствует о наличии денежных средств для погашения краткосрочных обязательств.

Коэффициент собственной платежеспособности ООО «Ленторг» в прогнозном периоде говорит о том, что предприятие способно возместить за счёт оборотных активов краткосрочные обязательства.

Таким образом, по результатам анализа ликвидности ООО «Ленторг» можно сделать вывод о том, что предприятие является абсолютно ликвидным в прогнозном периоде, все показатели превышают нормативные значения, так как кредиторская задолженность снижается, а ликвидные активы (денежные средства) растут в динамике.

После того как оценена ликвидность предприятия, следует перейти к заключительному этапу – провести оценку эффективности деятельности предприятия с помощью показателей рентабельности и оборачиваемости.

3.2.4 Анализ рентабельности и деловой активности

Анализ рентабельности ООО «Ленторг» приведён в таблице 3.9 на основе данных таблицы 1.22 и формул (1.25) – (1.31), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы.

В соответствии с представленными данными рентабельность реализованной продукции растёт в динамике, что говорит о том, что величина прибыли от продаж растёт большими темпами, чем выручка. При этом в прогнозном периоде с мероприятием значение показателей выше, чем в прогнозном периоде без меро-

приятия, что говорит о необходимости реализации проекта.

Таблица 3.9 – Анализ рентабельности ООО «Ленторг»

Показатель	В процентах		
	за 2019 года	за 2024 года без мероприятия	за 2024 года с мероприятием
Рентабельность реализованной продукции	6,96	8,46	8,93
Рентабельность производства	33,95	61,47	66,68
Рентабельность совокупных активов	15,60	13,63	17,95
Рентабельность внеоборотных активов	71,71	269,63	145,09
Рентабельность оборотных активов	19,93	14,36	20,49
Рентабельность чистого оборотного капитала	33,48	17,29	23,61
Рентабельность собственного капитала	22,83	16,25	20,31

Значения показателей рентабельности на конец текущего и на конец прогнозного периодов представлены на рисунке 3.3.

В процентах

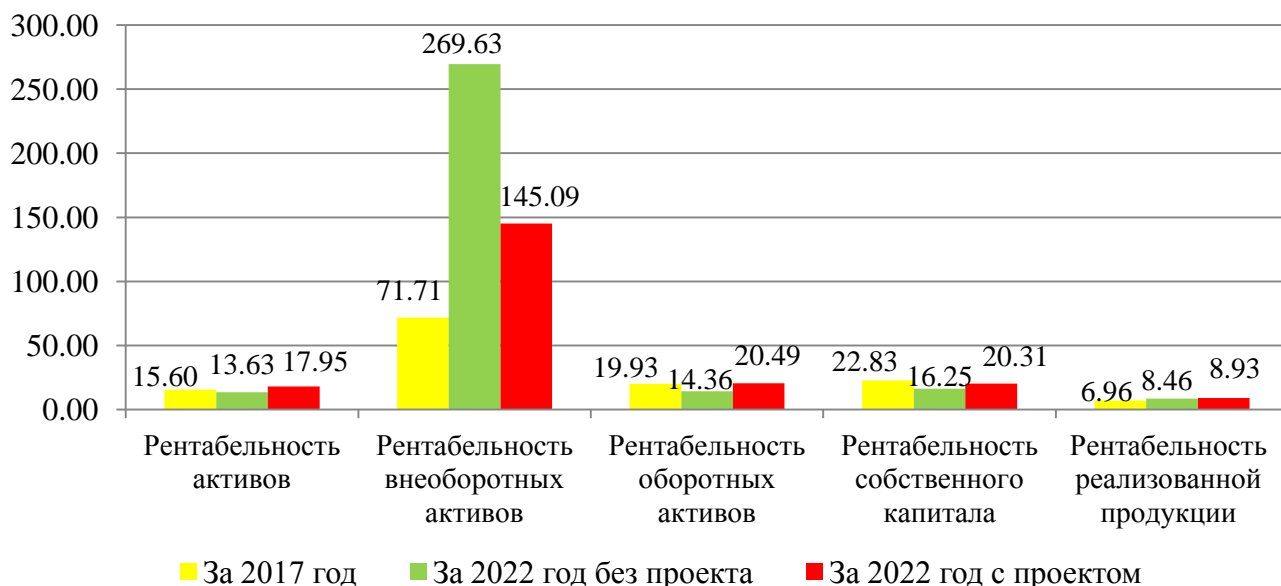


Рисунок 3.3 – Коэффициенты рентабельности ООО «Ленторг»

В соответствии с представленными данными рентабельность реализованной продукции растёт в динамике, что говорит о том, что величина прибыли от про-

даж растёт большими темпами, чем выручка. При этом в прогнозном периоде с мероприятием значение показателей выше, чем в прогнозном периоде без мероприятия, что говорит о необходимости реализации проекта.

Рентабельность производства ООО «Ленторг» растёт, что говорит о том, что величина прибыли до налогообложения растёт большими темпами, чем основные средства и запасы предприятия. При этом в прогнозном периоде с мероприятием значение показателей выше, чем в прогнозном периоде без мероприятия, что говорит о необходимости реализации проекта.

Рентабельность совокупных активов увеличивается в прогнозном периоде, что говорит об увеличении прибыли, приходящейся на каждый рубль совокупных активов. При этом в прогнозном периоде с мероприятием значение показателей выше, чем в прогнозном периоде без мероприятия, что говорит о необходимости реализации проекта.

Рентабельность внеоборотных активов растёт, что говорит о том, что величина прибыли растёт большими темпами, чем внеоборотные активы. При этом в прогнозном периоде с мероприятием значение показателей меньше, чем в прогнозном периоде без мероприятия, потому как в случае реализации проекта приобретается нежилое помещение.

Рентабельность оборотных активов ООО «Ленторг» растёт в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия, что говорит о повышении прибыли, приходящейся на каждый рубль оборотных активов. При этом в прогнозном периоде без мероприятия рентабельность снижается, что говорит о необходимости открытия нового магазина.

Рентабельность чистого оборотного капитала в текущем периоде имела динамику снижения, в прогнозном периоде эта динамика сохранилась. Однако, в прогнозном периоде без мероприятия значение данного показателя меньше, чем в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия, что свидетельствует о необходимости реализации проекта.

Рентабельность собственного капитала снижается в прогнозном периоде, что говорит о снижении величины чистой прибыли на каждый рубль собственного

капитала. При этом в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия данный показатель выше, чем без реализации проекта, что говорит о целесообразности открытия нового магазина.

Таким образом видно, что показатели рентабельности увеличиваются в прогнозном периоде с мероприятием по сравнению со значениями показателей в прогнозном периоде без мероприятия, и, тем более по сравнению со значениями текущего периода, что подтверждает необходимость открытия магазина.

Анализ оборачиваемости ООО «Ленторг» приведён в таблице 3.10 на основе данных таблицы 1.23 и формул (1.32) – (1.39), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы.

Наглядно показатели оборачиваемости (деловой активности) предприятия представлены на рисунке 3.4.

Таблица 3.10 – Показатели оценки деловой активности (оборотности)

Показатель	за 2019 год	за 2024 год без мероприятия	за 2024 год с мероприятием
Фондоотдача, в руб./руб.	15	41	21
Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах			
Коэффициент оборачиваемости активов	3,16	2,08	2,56
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	14,52	41,17	20,68
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	4,04	2,19	2,92
Коэффициент оборачиваемости запасов	7,81	8,03	10,66
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	377,68	329,69	563,25
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,62	2,48	2,89
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	12,23	11,69	20,26
Продолжительность одного оборота, в днях			
Продолжительность одного оборота активов	116	175	143
Продолжительность одного оборота оборотных активов	25	9	18

Окончание таблицы 3.10

Показатель	за 2019 год	за 2024 год без мероприятия	за 2024 год с мероприятием
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	90	166	125
Продолжительность одного оборота запасов	47	45	34
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности	1	1	1
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности	79	147	126
Продолжительность одного оборота собственного капитала	30	31	18

Снижение коэффициента оборачиваемости активов ООО «Ленторг» в прогнозном периоде по сравнению со значениями текущего периода является негативным фактором. Это обусловлено меньшим приростом выручки, нежели активов предприятия. Однако, в прогнозном периоде с проектом значения коэффициента оборачиваемости активов больше, чем без проекта, что свидетельствует в пользу его реализации.

В оборотах

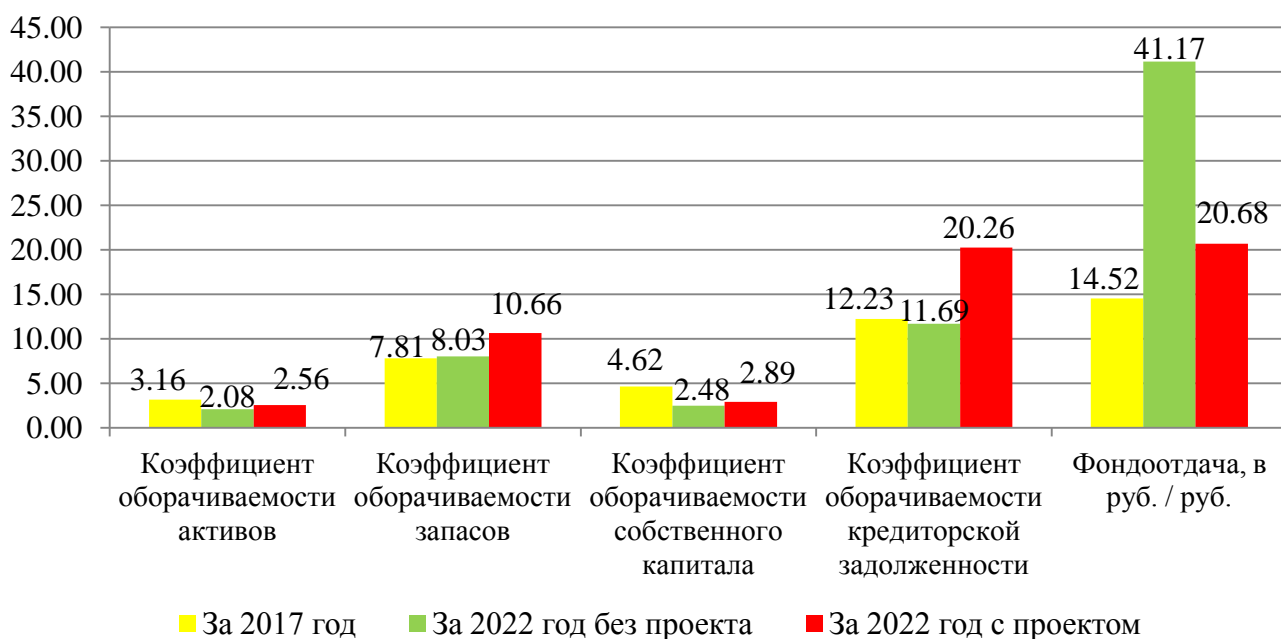


Рисунок 3.4 – Показатели оборачиваемости ООО «Ленторг»

Рост коэффициента оборачиваемости оборотных активов ООО «Ленторг» в прогнозном периоде по сравнению со значениями текущего периода является положительным фактором. Это обусловлено большим приростом выручки, нежели оборотных активов предприятия. Однако, в прогнозном периоде с проектом значения коэффициента оборачиваемости оборотных активов ниже, чем без проекта, что обусловлено большим приростом основных средств предприятия в прогнозном периоде с проектом в результате приобретения нежилого помещения.

Снижение коэффициента оборачиваемости внеоборотных активов в прогнозном периоде по сравнению со значениями текущего периода является негативным фактором. Это обусловлено большим приростом выручки, нежели внеоборотных активов предприятия. Однако, в прогнозном периоде с проектом значения коэффициента оборачиваемости внеоборотных активов больше, чем без проекта, что свидетельствует в пользу его реализации.

Оборачиваемость запасов ООО «Ленторг» растёт в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом, следовательно, деятельность предприятия становится более эффективной, уменьшается потребность в оборотном капитале. При этом лучшие значения отмечаются в прогнозном периоде с проектом.

Рост коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности в прогнозном периоде с проектом по сравнению с текущим периодом является положительным фактором. Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает, чем выше значение, тем меньший период времени проходит между отгрузкой продукции потребителям и моментом их оплаты. При этом в прогнозном периоде без проекта по сравнению с текущим периодом отмечается снижение показателя в связи с тем, что в прогнозном периоде без проекта по сравнению с текущим периодом дебиторская задолженность растёт быстрее, чем выручка.

Снижение оборачиваемости кредиторской задолженности в прогнозном периоде является негативным фактором, при этом в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия показатели лучше, чем без реализации мероприятия, что свидетельствует о необходимости открытия магазина.

Снижение оборачиваемости собственного капитала в прогнозном периоде яв-

ляется негативным фактором, при этом в прогнозном периоде с учётом реализации мероприятия показатели лучше, чем без реализации мероприятия, что свидетельствует о необходимости открытия магазина.

Таким образом, многие показатели оборачиваемости в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом имеют тенденцию к снижению. Это обусловлено тем, что выручка растёт не такими большими темпами, как балансовые статьи. Однако, в прогнозном периоде при условии реализации проекта предприятие будет иметь лучшие показатели оборачиваемости, чем без реализации проекта, что свидетельствует о необходимости открытия нового магазина «Кормилец».

Выводы по разделу три

В третьем разделе выпускной квалификационной работы была спрогнозирована финансовая отчётность с учётом реализации мероприятия и без его реализации, и рассчитаны основные показатели, позволяющие оценить финансово-экономическое состояние предприятия.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что предприятие имеет на балансе основные средства, которые снижаются за счёт амортизационных отчислений без проекта, а с проектом возрастают за счёт постановки нежилого помещения на баланс. Величина запасов растёт за счёт увеличения объёмов продаж. Дебиторская задолженность и денежные средства увеличиваются. В пассивной части баланса отмечается существенный рост капитала и резервов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия. Рост собственных средств говорит о повышении эффективности работы предприятия за счёт нераспределённой прибыли. Отмечается снижение краткосрочных обязательств и кредиторской задолженности, что является позитивной динамикой.

Вертикальный анализ баланса позволил выявить, что на протяжении всего периода наибольшую долю в общей величине актива занимают денежные средства, которые больше всего увеличиваются при условии реализации проекта. Доля денежных средств в активах предприятия возрастет благодаря увеличению данной

статьи в абсолютном выражении за счёт чистой прибыли. В пассивах наибольшую долю на протяжении периода занимает нераспределённая прибыль, а доля долгосрочных заёмных средств снижается, как и доля краткосрочных заёмных средств и доля кредиторской задолженности, что благоприятно для предприятия.

Финансовое состояние магазина «Кормилец» (г. Челябинск) можно охарактеризовать как абсолютная финансовая устойчивость, следовательно, оно способно формировать запасы за счёт собственных оборотных средств.

В текущем и в прогнозном периодах предприятие ООО «Ленторг» находится в устойчивом финансовом состоянии, это происходит из-за того, что, с одной стороны, снижается величина заёмных средств, а с другой, растёт величина собственных средств. Вместе с тем, большинство показателей финансовой устойчивости демонстрируют лучшие значения при условии реализации проекта, чем без его реализации.

Баланс неликвидный на конец 2019 года (так как не выполняются второе условие абсолютной ликвидности), однако, в прогнозном периоде выполняются все условия ликвидности, следовательно, баланс является абсолютно ликвидным.

По результатам анализа ликвидности ООО «Ленторг» можно сделать вывод о том, что предприятие является абсолютно ликвидным в прогнозном периоде, все показатели превышают нормативные значения, так как кредиторская задолженность снижается, а ликвидные активы (денежные средства) растут в динамике.

Показатели рентабельности увеличиваются в прогнозном периоде с мероприятием по сравнению со значениями показателей в прогнозном периоде без мероприятия, и, тем более по сравнению со значениями текущего периода, что подтверждает необходимость открытия магазина.

Многие показатели оборачиваемости в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом имеют тенденцию к снижению. Это обусловлено тем, что выручка растёт не такими большими темпами, как балансовые статьи. Однако, в прогнозном периоде при условии реализации проекта предприятие будет иметь лучшие показатели оборачиваемости, чем без реализации проекта, что свидетельствует о необходимости открытия нового магазина «Кормилец».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для оценки стратегической позиции предприятия используется метод SWOT-анализа. Для оценки финансового состояния используется горизонтальный и вертикальный анализ баланса, анализ финансовой устойчивости и ликвидности, анализ рентабельности и оборачиваемости. Для оценки рисков используются анализ чувствительности и безубыточности. Для составления прогнозной финансовой отчётности используется метод планирования и прогнозирования.

ООО «Ленторг» работает только с производителями, поэтому у него всегда можно приобрести товар по выгодно низкой цене.

В ассортименте, всегда есть продукты питания и продовольственные товары. База товаров обновляется каждый день.

Организационная структура управления ООО «Ленторг» является линейно-функциональной.

Проведённый стратегический анализ позволил выявить, что наибольшее значение среди сильных сторон имеет высокое качество продукции. В слабых сторонах наибольшее внимание должно уделяться высоким производственным издержкам. Лидирующую позицию в возможностях занимает наличие постоянных потребителей. Высокий уровень конкуренции составляет максимальную угрозу для предприятия. По результатам проведённого SWOT-анализа наиболее приоритетным мероприятием является – открытие нового магазина.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что предприятие имеет на балансе основные средства, которые снижаются за счёт амортизационных отчислений. Величина запасов ООО «Ленторг» растёт для поддержания текущей деятельности. Дебиторская задолженность растёт, финансовые вложения и денежные средства увеличиваются. В пассивной части бухгалтерского баланса отмечается существенный рост капитала и резервов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия. Уставный капитал был неизменным. Отмечается снижение краткосрочных обязательств и рост кредиторской задолженности.

Вертикальный анализ баланса магазина «Кормилец» (г. Челябинск) позволил выявить на протяжении всего периода наибольшую долю в общей величине актива занимают запасы, доля которых в структуре активов порядка 35 – 40 %, что объясняется спецификой работы предприятия. Доля налога на добавленную стоимость невелика. Доля дебиторской задолженности, финансовых вложений и денежных средств в активах предприятия растёт, что обусловлено преобладающим ростом данных статей в абсолютном выражении по сравнению с динамикой роста валюты баланса. В пассивах наибольшую долю на протяжении всего периода занимает нераспределённая прибыль, а доля долгосрочных заёмных средств снижается, что благоприятно для предприятия.

Предприятие на конец 2027 года находится в неустойчивом финансовом положении, характеризуемом нарушением платежеспособности, при этом сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств. На конец 2018 и 2019 годов предприятию достаточно лишь собственных средств для формирования запасов.

Предприятие на протяжении всех рассматриваемых периодов имеет большую величину собственных средств, не зависит от внешних источников финансирования (банковских займов и кредиторской задолженности), мобильность активов растёт, отмечается достаточная величина собственных оборотных средств для покрытия оборотных активов. Коэффициент маневренности активов также выше норматива на конец рассматриваемого периода, что позитивно для предприятия.

Баланс не обладает абсолютной ликвидностью ни в одном из рассматриваемых периодов, так как не выполняется равенство A_2 больше P_2 . По результатам анализа ликвидности можно сделать вывод о том, что предприятие является абсолютно ликвидным, многие значения показателей выше нормативов, при этом ликвидность предприятия повышается на конец 2019 года, что является благоприятным фактором.

Анализ рентабельности позволил выявить, что в целом показатели рентабельности увеличиваются (рентабельность производства, рентабельность совокупного актива, внеоборотных активов, оборотных активов, собственного капитала воз-

росли на конец 2019 года по сравнению с концом 2017 года), что свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия. Однако, рентабельность реализованной продукции и чистого оборотного капитала снижаются, что неблагоприятно для предприятия.

Анализ показателей оборачиваемости предприятия позволил выявить, что за рассматриваемые периоды предприятие имело хорошие показатели деловой активности; скорость оборачиваемости в основном росла, а период оборачиваемости снижался. Наблюдается негативная динамика коэффициентов оборачиваемости собственного капитала и дебиторской задолженности.

Сегодня, в условиях усилившейся конкуренции на рынке перед предприятием стоят новые задачи, сводящиеся в первую очередь, к повышению прибыльности, наращиванию собственного капитала и денежных средств.

Для увеличения доли рынка предлагается проект по открытию магазина ООО «Ленторг» в микрорайоне ЖК «Ньютон» по адресу: ул. Татищева, дом 5/1, так прямых конкурентов в этом микрорайоне нет. Численность персонала магазина «Кормилец» (г. Челябинск) будет составлять 14 сотрудников основного персонала и ещё трём сотрудникам (директору, заместителю директора и главному бухгалтеру) будет осуществляться доплата. Полный срок реализации проекта составит 6 месяцев (с 1 января 2020 года по 1 июля 2020 года). Инвестиционные издержки составят 4 890 000 руб. Были рассчитаны показатели эффективности: чистый дисконтированный поток больше нуля, индекс доходности больше единицы, внутренняя норма рентабельности равна 28,71 %, простой срок окупаемости составляет около 2 лет 5 месяцев, а дисконтированный срок окупаемости немного больше 4 лет, следовательно, мероприятие необходимо принять к реализации.

Анализ чувствительности показал, что при снижении среднего чека и количества посещений магазина «Кормилец» (г. Челябинск) более, чем на 7 % и увеличении переменных затрат свыше, чем на 5 %, а постоянных затрат – свыше, чем на 7 %, проект станет убыточным, следовательно, стоит отметить очень высокий риск реализации проекта. Однако, учитывая, что объём продаж определен в соответствии с результатами анкетирования, а переменные расходы по мероприятию

зависят от отпускной цены производителя (а с ним заключен долгосрочный договор по фиксированным ценам), то проект следует реализовывать.

Анализ безубыточности показал, что запас финансовой прочности составит порядка 34% на конец 2024 года, следовательно, открытие магазина является экономически целесообразным и приведёт к улучшению показателей финансово-экономического состояния предприятия.

В третьем разделе выпускной квалификационной работы была спрогнозирована финансовая отчётность с учётом реализации мероприятия и без его реализации, и рассчитаны основные показатели, позволяющие оценить финансово-экономическое состояние предприятия.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить, что предприятие имеет на балансе основные средства, которые снижаются за счёт амортизационных отчислений без проекта, а с проектом возрастают за счёт постановки нежилого помещения на баланс. Величина запасов растёт за счёт увеличения объёмов продаж. Дебиторская задолженность и денежные средства увеличиваются. В пассивной части баланса отмечается существенный рост капитала и резервов, что свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия. Рост собственных средств говорит о повышении эффективности работы предприятия за счёт нераспределённой прибыли. Отмечается снижение краткосрочных обязательств и кредиторской задолженности, что является позитивной динамикой.

Вертикальный анализ баланса позволил выявить, что на протяжении всего периода наибольшую долю в общей величине актива занимают денежные средства, которые больше всего увеличиваются при условии реализации проекта. Доля денежных средств в активах предприятия возрастет благодаря увеличению данной статьи в абсолютном выражении за счёт чистой прибыли. Доля основных средств, запасов и дебиторской задолженности снижается. В пассивах наибольшую долю на протяжении всего периода занимает нераспределённая прибыль, а доля долгосрочных заёмных средств снижается, как и доля краткосрочных заёмных средств и доля кредиторской задолженности, что благоприятно для предприятия.

Финансовое состояние магазина «Кормилец» (г. Челябинск) можно охарактере-

ризовать как абсолютная финансовая устойчивость.

В текущем и в прогнозном периодах предприятие находится в устойчивом финансовом состоянии, это происходит из-за того, что, с одной стороны, снижается величина заёмных средств, а с другой, растёт величина собственных средств. Вместе с тем, большинство показателей финансовой устойчивости демонстрируют лучшие значения при условии реализации проекта, чем без его реализации.

Баланс неликвидный на конец 2019 года однако, в прогнозном периоде выполняются все условия ликвидности, следовательно, баланс является абсолютно ликвидным. По результатам анализа ликвидности можно сделать вывод о том, что предприятие является абсолютно ликвидным в прогнозном периоде, все показатели превышают нормативные значения, так как кредиторская задолженность снижается, а ликвидные активы (денежные средства) растут в динамике.

Показатели рентабельности увеличиваются в прогнозном периоде с мероприятием по сравнению со значениями показателей в прогнозном периоде без мероприятия, и, тем более по сравнению со значениями текущего периода, что подтверждает необходимость открытия магазина.

Многие показатели оборачиваемости в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом имеют тенденцию к снижению. Это обусловлено тем, что выручка растёт не такими большими темпами, как балансовые статьи. Однако, в прогнозном периоде при условии реализации проекта предприятие будет иметь лучшие показатели оборачиваемости, чем без реализации проекта, что свидетельствует о необходимости открытия нового магазина «Кормилец».

Цель выпускной квалификационной работы достигнута, поставленные задачи решены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учебное пособие / Л.А. Баев. – Екатеринбург: Каменный пояс, 2008. – 272 с.
- 2 Баев, Л.А. Финансовое управление предприятием. Ч2. Стратегия финансового управления / Л.А. Баев. – Екатеринбург: ЮУрГУ, 2009. – 148 с.
- 3 Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 211 с.
- 4 Бланк, И.Л. Антикризисное финансовое управление предприятием: учебник / И.Л. Бланк: учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2015. – 672 с.
- 5 Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2016. – 240 с.
- 6 Гогина, Г.Н. Финансовый анализ: учебное пособие / Г.Н. Гогина, О.А. Филиппова. – Самара: Самар. Гуманит. Акад., 2014. – 300 с.
- 7 Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика: учебное пособие / Е.П. Голубков. – М., Финпресс, 2015. – 464 с.
- 8 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и Сервис, 2016. – 368 с.
- 9 Ермолович, Л.Л. Практикум по анализу хозяйственной деятельности предприятия / Л.Л. Ермолович. – М.: Книжный Дом, 2016. – 228 с.
- 10 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2016. – 528 с.
- 11 Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: учебное пособие / А.Н. Жилкина. – М.: ГУУ, 2014. – 143 с.
- 12 Инфляция в России в 2017 году оказалась минимальной за новейшую историю. – 29.12.2017. – <https://www.kommersant.ru/doc/3512746>
- 13 Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 202 с.
- 14 Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект: ТК Велби, 2014. – 424 с.

- 15 Ковалев, В.В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М: ТК Велби, Проспект, 2016. – 432 с.
- 16 Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 720 с.
- 17 Котлер, Ф. Стратегический менеджмент / Ф. Котлер. – СПб: Питер Ком, 2016. – 896 с.
- 18 Леденев, Е.Е. Методика проведения SWOT-анализа / Е.Е. Леденев. – Пермь: РМЦПК. – 2016. – 311 с.
- 19 Лихачева, О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учебно-практическое пособие / О.Н. Лихачева. – М.: Велби, 2015. – 264 с.
- 20 Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушкин, В.Б. Лещева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 471 с.
- 21 Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.П. Любушкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 448с.
- 22 Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 264 с.
- 23 Миллер, Н.Н. Финансовый анализ в вопросах и ответах: учебное пособие / Н.Н. Миллер. – М: Инфра-М, 2016. – 254 с.
- 24 Нечитайло, А.И. Учет финансовых результатов и распределения прибыли / А.И. Нечитайло. – СПб.: Питер, 2014. – 338 с.
- 25 Официальный сайт магазина «Ларес» (г. Челябинск). – <http://lares.ru/about/company/>
- 26 Официальный сайт микрорайона ЖК «Ньютон». – https://ньютон74.рф/?utm_source=cian&utm_medium=kartochka_cian&utm_campaign=31032
- 27 Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ: с примерами из российской и зарубежной практики / С.М. Пласкова. – М.: Эксмо, 2016. – 656 с.
- 28 Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / С.М. Пястолов. – М.: Академия, 2014. – 326 с.

- 29 Рейтинг ПИФов по доходности (данные за 2017 год). – <http://pif.investfunds.ru/funds/rate>
- 30 Савицкая, Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 288 с.
- 31 Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 640 с.
- 32 Ставка рефинансирования (ключевая ставка). – <https://www.rnk.ru/article/215553-stavka-refinansirovaniya-tsb-rf-na-segodnya-v-2017-godu>
- 33 Хелферт, Э. Техника финансового анализа / пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2015. – 663 с.
- 34 Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицына, И.Н. Чуев. – М.: Маркетинг, 2015. – 352 с.
- 35 Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2016. – 208 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс на конец 2016 – 2019 гг.

В тыс. руб.

Наименование	На конец 2016 года	На конец 2017 года	На конец 2018 года	На конец 2019 года
АКТИВ				
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	0	0	0	0
Основные средства	3 521	3 104	2 682	2 260
Итого по разделу I	3 521	3 104	2 682	2 260
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	3 675	3 734	3 861	4 227
Налог на добавленную стоимость	205	276	299	312
Дебиторская задолженность	13	46	78	112
Финансовые вложения	198	238	337	450
Денежные средства	1 998	2 047	3 168	4 936
Прочие оборотные активы	0	0	0	0
Итого по разделу II	6 089	6 341	7 743	10 037
БАЛАНС	9 610	9 445	10 425	12 297
ПАССИВ				
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	4 276	5 380	6 867	8 639
Итого по разделу III	4 286	5 390	6 877	8 649
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заёмные средства	0	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заёмные средства	3 365	1 900	1 144	888
Кредиторская задолженность	1 959	2 155	2 404	2 760
Итого по разделу V	5 324	4 055	3 548	3 648
БАЛАНС	9 610	9 445	10 425	12 297

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчёт о финансовых результатах

Таблица Б.1 – Отчёт о финансовых результатах за 2016 – 2019 гг.

В тыс. руб.

Показатели	За январь – декабрь 2016 г.	За январь – декабрь 2017 г.	За январь – декабрь 2018 г.	За январь – декабрь 2019 г.
Выручка	20 653	22 966	29 921	35 880
Себестоимость продаж	17 453	19 453	25 987	31 586
Валовая прибыль	3 200	3 513	3 934	4 294
Коммерческие расходы	218	225	237	242
Управленческие расходы	1 299	1 362	1 476	1 553
Прибыль от продаж	1 683	1 926	2 221	2 499
Проценты к получению	40	48	67	90
Проценты к уплате	673	380	229	177
Прочие доходы	0	0	0	0
Прочие расходы	200	200	200	200
Прибыль до налогообложения	850	1 394	1 859	2 212
Текущий налог на прибыль	170	290	372	440
Чистая прибыль	680	1 104	1 487	1 772

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Анкета

Добрый день!

Магазин «Кормилец» планирует открыть ещё один новый магазин в Вашем микрорайоне (ЖК «Ньютон»).

В связи с этим ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов.

Заранее благодарим за помощь!

1. Покупали ли Вы ранее товары в магазине «Кормилец»?

- да, покупал;
- нет, впервые слышу о таком магазине;
- покупал, но больше не буду (указать, что не устроило).

2. У нас высокое качество и демократичные цены. Это политика компании. Мы работаем напрямую с производителями, что позволяет удерживать минимальные цены при высочайшем качестве. Хотите ли Вы, чтобы такой магазин был открыт в Вашем микрорайоне?

- да, очень хочу;
- буду не против, но вряд ли буду частым гостем;
- нет, мне это не интересно.

3. На какую сумму Вы обычно приобретаете товары для дома (имеется в виду средний чек одной покупки):

- _____ руб.

4. Как часто Вы приобретаете товары для дома?

- каждый день;
- несколько раз неделю (2 – 3 раза);
- несколько раз в месяц (2 – 3 раза);
- раз в месяц;
- несколько раз в год;
- свой вариант _____.

Благодарим за честные ответы!

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Единовременные затраты проекта на оборудование и мебель

Таблица Г.1 – Единовременные затраты проекта на оборудование и мебель

В руб.

Наименование	Цена за 1 ед.	Количество, ед.	Сумма
Расчётно-кассовые узлы	50 000	2	100 000
Стол	8 000	2	16 000
Стул	3 000	2	6 000
Компьютер	15 000	1	15 000
МФУ	5 000	1	5 000
Стационарный телефон	2 000	1	2 000
Витрины	25 000	2	50 000
Стеллажи для торгового зала	5 000	10	50 000
Стеллажи для подсобного помещения	2 000	4	8 000
Тележка для продуктов	2 500	20	50 000
Корзина для продуктов	500	20	10 000
Ящики для хранения личных вещей	48 000	1	48 000
Входной пропускной пункт с магнитными датчиками	50 000	1	50 000
Оборудование подсобного помещения	20 000	1	20 000
Сейф	15 000	1	15 000
Программное обеспечение	6 000	2	12 000
Наблюдательное оборудование в зале (4 камеры и монитор)	50 000	1	50 000
Противопожарное оборудование	20 000	1	20 000
Печатные материалы	2 000	1	2 000
Растяжки	5 000	2	10 000
Печатная продукция (книга жалоб и предложений, распечатки ценников, акционных предложений и прочее)	1 000	1	1 000
Итого	-	-	540 000

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Срок полезного использования в соответствии с амортизационной группой здания

Таблица Д.1 – Срок полезного использования в соответствии с амортизационной группой здания

Виды зданий, сооружений	Амортизационная группа	Срок полезного использования
Здания (кроме жилых): деревянные, каркасные и щитовые, контейнерные, дерево-металлические, каркасно-обшивные и панельные, глинобитные, сырцовые, саманные и другие аналогичные	VII	Свыше 10 лет до 20 лет включительно
Здания (кроме жилых): - бескаркасные со стенами облегченной каменной кладки, с железобетонными, кирпичными и деревянными колоннами и столбами, с железобетонными, деревянными и другими перекрытиями; - деревянные с брусчатыми или бревенчатыми рубленными стенами	VIII	Свыше 12 лет до 25 лет включительно
Печи доменные и коксовые печи		
Здания (кроме жилых): овоще- и фруктохранилища с каменными стенами, колонны железобетонные или кирпичные, покрытия железобетонные	IX	Свыше 25 лет до 30 лет включительно
Сооружение очистное водоснабжения		
Здания (кроме жилых): здания, кроме вошедших в другие группы (с железобетонными и металлическими каркасами, со стенами из каменных материалов, крупных блоков и панелей, с железобетонными, металлическими и другими долговечными покрытиями)	X	Свыше 30 лет

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Значения β -коэффициентов для отраслей

Сектор	Отрасли, входящие в сектор	Коэффициент β
Сырье и материалы (Basic materials)	Химическая, горная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность, металлургия	0,83
Тяжелая промышленность (Capital goods)	Аэрокосмическая, оборонная промышленность, тяжелое машиностроение, строительство промышленных объектов и производство стройматериалов	0,69
Производство товаров циклического спроса (Consumer cyclical)	Автомобилестроение, текстильная, мебельная промышленность, производство одежды, аудио и видеоаппаратуры, ювелирное дело	1,03
Производство товаров потребительского нециклического спроса (Consumer non cyclical)	Пищевая, рыбная, табачная промышленность, производство алкогольных и безалкогольных напитков, сопутствующих товаров	0,23
Энергетическое сырье (Energy)	Угольная, нефтяная и газовая промышленность	0,55
Финансовые институты (Financial)	Банки, страховые и инвестиционные компании	0,81
Здравоохранение (Healthcare)	Фармацевтическая промышленность, биотехнология, медицина: обслуживание населения и производство аппаратуры	0,49
Услуги (Services)	Реклама, массмедиа, городское хозяйство, общественное питание, казино, школы, торговля	1,01
Высокие технологии (Technologies)	Телекоммуникации, компьютерная индустрия, программирование, производство научно-технической аппаратуры	2,02
Транспорт (Transportation)	Авто-, авиа-, железнодорожный и водный транспорт	0,66
Коммунальное хозяйство и энергетика (Utilities)	Электро-, газо- и водоснабжение	0,23

Рисунок Е.1 – Отраслевые значения β -коэффициентов по некоторым отраслям экономики

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Расчёт среднего коэффициента динамики

Таблица Ж.1 – Расчёт среднего коэффициента динамики по отчёту о финансовых результатах

В тыс. руб.

Показатель	За январь – декабрь 2016 года	За январь – декабрь 2017 года	За январь – декабрь 2018 года	За январь – декабрь 2019 года	Средний коэффициент динамики, в раз.
Выручка	20 653	22 966	29 921	35 880	1,06
Себестоимость продаж	17 453	19 453	25 987	31 586	1,06
Валовая прибыль	3 200	3 513	3 934	4 294	-
Коммерческие расходы	218	225	237	242	1,04
Управленческие расходы	1 299	1 362	1 476	1 553	1,04
Прибыль (убыток) от продаж	1 683	1 926	2 221	2 499	-
Проценты к получению	40	48	67	90	-
Проценты к уплате	673	380	229	177	-
Прочие доходы	0	0	0	0	0,00
Прочие расходы	200	200	200	200	1,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	850	1 394	1 859	2 212	-
Текущий налог на прибыль	170	290	372	440	-
Чистая прибыль	680	1 104	1 487	1 772	-

Таблица Ж.2 – Расчёт среднего коэффициента динамики по бухгалтерскому балансу

В тыс. руб.

Статья	На 31 декабря 2016 года	На 31 декабря 2017 года	На 31 декабря 2018 го- да	На 31 декабря 2019 года	Средний коэф- фициент дина- мики, в раз.
Актив					
I. Внеоборотные активы					
Нематериальные активы	0	0	0	0	-
Основные средства	3 521	3 104	2 682	2 260	0,86
Итого по разделу I	3 521	3 104	2 682	2 260	-
II. Оборотные активы					
Запасы	3 675	3 734	3 861	4 227	1,05
НДС	205	276	299	312	1,16
Дебиторская задолженность	13	46	78	112	1,06
Финансовые вложения	198	238	337	450	1,00
Денежные средства	1 998	2 047	3 168	4 936	-
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0,00
Итого по разделу II	6 089	6 341	7 743	10 037	-
Баланс	9 610	9 445	10 425	12 297	-
Пассив					
III. Капитал и резервы					
Уставный капитал	10	10	10	10	1,00
Нераспределенная прибыль	4 276	5 380	6 867	8 639	-
Итого по разделу III	4 286	5 390	6 877	8 649	-
IV. Долгосрочные обязательства					
Заёмные средства	0	0	0	0	0,00
Итого по разделу IV	0	0	0	0	-
V. Краткосрочные обязательства					
Заёмные средства	3 365	1 900	1 144	888	0,65
Кредиторская задолженность	1 959	2 155	2 404	2 760	1,06
Итого по разделу V	5 324	4 055	3 548	3 648	-
Баланс	9 610	9 445	10 425	12 297	-

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Прогнозный бухгалтерский баланс предприятия

Таблица И.1 – Прогнозный бухгалтерский баланс предприятия без мероприятия

В тыс. руб.

Наименование	На конец 2020 года	На конец 2021 года	На конец 2022 года	На конец 2023 года	На конец 2024 года
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	0	0	0	0	0
Основные средства	1 950	1 682	1 451	1 252	1 080
Итого по разделу I	1 950	1 682	1 451	1 252	1 080
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	4 431	4 645	4 869	5 104	5 351
Налог на добавленную стоимость	361	418	484	560	649
Дебиторская задолженность	119	126	133	141	150
Финансовые вложения	450	450	450	450	450
Денежные средства	6 813	8 948	11 306	13 911	17 038
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	12 174	14 587	17 243	20 167	23 638
БАЛАНС	14 124	16 269	18 694	21 419	24 718
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	10	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	10 613	12 786	15 156	17 769	20 913
Итого по разделу III	10 623	12 796	15 166	17 779	20 923
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заёмные средства	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заёмные средства	575	372	241	156	101
Кредиторская задолженность	2 926	3 101	3 287	3 484	3 694
Итого по разделу V	3 501	3 474	3 528	3 641	3 795
БАЛАНС	14 124	16 269	18 694	21 419	24 718

Таблица И.2 – Прогнозный бухгалтерский баланс предприятия по мероприятию
В тыс. руб.

Наименование	На конец 2020 го- да	На конец 2021 го- да	На конец 2022 го- да	На конец 2023 го- да	На конец 2024 го- да
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	0	0	0	0	0
Основные средства	3 185	-110	-110	-110	-110
Итого по разделу I	3 185	-110	-110	-110	-110
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	1 595	0	0	0	0
Налог на добавленную стои- мость	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0
Финансовые вложения	0	0	0	0	0
Денежные средства	-3 833	2 177	2 354	2 535	2 721
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	-2 238	2 177	2 354	2 535	2 721
БАЛАНС	947	2 067	2 244	2 425	2 611
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	947	2 067	2 244	2 425	2 611
Итого по разделу III	947	2 067	2 244	2 425	2 611
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заёмные средства	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заёмные средства	0	0	0	0	0
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0
Итого по разделу V	0	0	0	0	0
БАЛАНС	947	2 067	2 244	2 425	2 611

Таблица И.3 – Прогнозный бухгалтерский баланс предприятия с мероприятием
В тыс. руб.

Наименование	На конец 2020 года	На конец 2021 года	На конец 2022 года	На конец 2023 года	На конец 2024 года
АКТИВ					
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Нематериальные активы	0	0	0	0	0
Основные средства	5 135	4 758	4 417	4 108	3 826
Итого по разделу I	5 135	4 758	4 417	4 108	3 826
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	6 026	6 240	6 464	6 699	6 946
Налог на добавленную стоимость	361	418	484	560	649
Дебиторская задолженность	119	126	133	141	150
Финансовые вложения	450	450	450	450	450
Денежные средства	2 980	7 292	12 004	17 144	22 992
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	9 936	14 526	19 536	24 995	31 187
БАЛАНС	15 071	19 284	23 953	29 103	35 013
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	10	10	10	10	10
Нераспределенная прибыль	11 561	15 800	20 414	25 452	31 208
Итого по разделу III	11 571	15 810	20 424	25 462	31 218
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заёмные средства	0	0	0	0	0
Итого по разделу IV	0	0	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Заёмные средства	575	372	241	156	101
Кредиторская задолженность	2 926	3 101	3 287	3 484	3 694
Итого по разделу V	3 501	3 474	3 528	3 641	3 795
БАЛАНС	15 071	19 284	23 953	29 103	35 013

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Прогнозный отчёт о финансовых результатах предприятия

Таблица К.1 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах предприятия без мероприятия

В тыс. руб.

Показатели	За 2020 год	За 2021 год	За 2022 год	За 2023 год	За 2024 год
Выручка	38 033	40 315	42 734	45 298	48 016
Себестоимость продаж	33 481	35 490	37 619	39 877	41 969
Валовая прибыль	4 552	4 825	5 114	5 421	6 046
Коммерческие расходы	251	259	269	278	288
Управленческие расходы	1 608	1 665	1 724	1 736	1 697
Прибыль (убыток) от продаж	2 693	2 900	3 121	3 407	4 061
Проценты к получению	90	90	90	90	90
Проценты к уплате	115	74	48	31	20
Прочие доходы	0	0	0	0	0
Прочие расходы	200	200	200	200	200
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 468	2 715	2 963	3 266	3 931
Текущий налог на прибыль	494	543	593	653	786
Чистая прибыль	1 974	2 172	2 370	2 613	3 145

Таблица К.2 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах предприятия по мероприятию

В тыс. руб.

Показатели	За 2020 год	За 2021 год	За 2022 год	За 2023 год	За 2024 год
Выручка	15 408	31 586	32 376	33 185	34 015
Себестоимость продаж	14 224	29 003	29 571	30 154	30 751
Валовая прибыль	1 184	2 584	2 805	3 032	3 264
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	1 184	2 584	2 805	3 032	3 264
Проценты к получению	0	0	0	0	0
Проценты к уплате	0	0	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 184	2 584	2 805	3 032	3 264
Текущий налог на прибыль	237	517	561	606	653
Чистая прибыль	947	2 067	2 244	2 425	2 611

Таблица К.3 – Прогнозный отчёт о финансовых результатах предприятия с мероприятием

В тыс. руб.

Показатели	За 2020 год	За 2021 год	За 2022 год	За 2023 год	За 2024 год
Выручка	53 441	71 901	75 110	78 483	82 031
Себестоимость продаж	47 705	64 493	67 191	70 030	72 720
Валовая прибыль	5 736	7 409	7 919	8 453	9 310
Коммерческие расходы	251	259	269	278	288
Управленческие расходы	1 608	1 665	1 724	1 736	1 697
Прибыль (убыток) от продаж	3 877	5 484	5 926	6 439	7 325
Проценты к получению	90	90	90	90	90
Проценты к уплате	115	74	48	31	20
Прочие доходы	0	0	0	0	0
Прочие расходы	200	200	200	200	200
Прибыль (убыток) до налогообложения	3 652	5 299	5 768	6 298	7 195
Текущий налог на прибыль	730	1 060	1 154	1 260	1 439
Чистая прибыль	2 922	4 239	4 614	5 038	5 756