

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Экономика промышленности и управление проектами»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой ЭПиУП,  
к.э.н., доцент  
\_\_\_\_\_ /Н.С. Дзензелюк/  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

Проект открытия цеха кузовного ремонта на базе автосалона ООО «Урал  
БЭСТ-Инвест»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ– 38.03.02. 2021.301/648 ВКР

Руководитель работы,  
ст.преподаватель кафедры ЭПиУП  
\_\_\_\_\_ /А.С. Камалова/  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

Автор работы,  
студент группы ЭУ-414/Д  
\_\_\_\_\_ /А.Н. Гаспарян/  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

Нормоконтролер,  
Ученый секретарь каф. ЭПиУП  
\_\_\_\_\_ /А.С. Яковлева/  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 г.

Челябинск 2021

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Характеристика предприятия.....	9
1.2 Стратегический анализ	
1.2.1 Анализ внешней среды	
1.2.1.1 Анализ макроэкономической среды.....	10
1.2.1.2 Анализ микроэкономического окружения.....	18
1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды.....	23
1.2.2 Анализ внутренней среды	
1.2.2.1 Описание факторов внутренней среды.....	25
1.2.2.2 Анализ исходного финансового состояния предприятия.....	29
1.2.2.3 Оценка факторов внутренней среды.....	57
1.2.3 Анализ стратегического потенциала (SWOT-анализ).....	59
Выводы по разделу один.....	63
2 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОТКРЫТИЮ ЦЕХА КУЗОВНОГО РЕМОНТА	
2.1 Сравнительная оценка результатов финансового и стратегического анализа.....	66
2.2 Описание мероприятия.....	67
2.3 План маркетинга.....	68
2.4 Инвестиционный план.....	69
2.5 Календарный план.....	71
2.6 Операционный план.....	73
2.7 Финансовый план.....	78
2.8 Экономический результат и эффективность проекта.....	80
2.9 Анализ рисков	
2.9.1 Анализ безубыточности.....	83
2.9.2 Анализ чувствительности.....	85
2.9.3 Анализ Монте-Карло.....	86
Выводы по разделу два.....	89
3 СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗНОЙ ОТЧЁТНОСТИ И АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЁТОМ И БЕЗ УЧЁТА РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЯ В СРАВНЕНИИ С ТЕКУЩИМ ПЕРИОДОМ	
3.1 Прогнозирование финансовой отчётности.....	90
3.2 Финансово-экономический анализ прогнозного состояния предприятия	
3.2.1 Вертикальный и горизонтальный анализ баланса.....	96
3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности.....	103
3.2.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости.....	106
3.2.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости).....	110
3.2.5 Анализ рентабельности.....	113

Выводы по разделу три.....	115
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	118
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	123
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А Организационная структура ООО «Урал БЭСТ-Инвест».....	127
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Бухгалтерский баланс.....	128
ПРИЛОЖЕНИЕ В Отчёт о финансовых результатах.....	129
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Описание оборудования для проекта.....	130
ПРИЛОЖЕНИЕ Д Диаграмма Ганта.....	137
ПРИЛОЖЕНИЕ Е Значения $\beta$ -коэффициентов для отраслей.....	138
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж План прибылей и убытков по проекту.....	139
ПРИЛОЖЕНИЕ И Кэш-фло.....	140
ПРИЛОЖЕНИЕ К Бухгалтерский баланс по проекту.....	141
ПРИЛОЖЕНИЕ Л Расчёт точки безубыточности.....	142

## **ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что профессиональное управление требует глубокого анализа финансового состояния и стратегической позиции, позволяющего наиболее точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритет и роль финансового и стратегического анализа.

Рынок реализации автомобилей достаточно насыщен и конкурентен, но, несмотря на это, ООО «Урал БЭСТ-Инвест» отличается политикой, ориентированной на клиента, на качество реализуемой продукции по приемлемой цене, что, наряду с постоянным мониторингом финансового состояния, позволит удерживать хорошие позиции на рынке.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является предприятие общество с ограниченной ответственностью «Урал БЭСТ-Инвест».

Предметом исследования является финансово-хозяйственная деятельность предприятия и его стратегическая позиция.

Цель выпускной квалификационной работы – повысить экономическую эффективность деятельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за счет внедрения новой услуги.

Для достижения поставленной цели в выпускной квалификационной работе необходимо решить следующие задачи:

- дать характеристику ООО «Урал БЭСТ-Инвест»;
- провести стратегический анализ предприятия;
- сделать выводы о финансовом состоянии предприятия (о платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности);
- разработать мероприятие по повышению экономической эффективности деятельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за счет внедрения новой услуги;
- провести анализ рисков;
- спрогнозировать финансовую отчетность предприятия;
- провести анализ прогнозного финансового состояния предприятия.

Работа состоит из введения, основной части, заключения и списка использованных источников.

В первой главе приведена краткая характеристика предприятия, проведён стратегический анализ, проведён анализ финансового состояния ООО «Урал БЭСТ-Инвест», определено его финансовое положение, выявлены изменения в финансовом состоянии и причины изменения.

Во второй главе представлено мероприятие по повышению экономической эффективности деятельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за счет внедрения новой услуги, рассчитаны основные показатели эффективности, составлена прогнозная отчётность предприятия с учётом реализации мероприятия.

В третьей главе представлен сравнительный анализ текущего и прогнозного состояния предприятия, сделаны выводы о целесообразности внедрения мероприятия.

В заключении приведены выводы по главам.

В работе использованы следующие методы: сравнения, PEST-анализа, анализа пяти конкурентных сил М. Портера, SWOT-анализа, финансового анализа, финансового планирования и финансового прогнозирования.

Информационную базу исследования составили результаты исследований работ экономистов; справочные и инструктивные материалы, а также финансовая отчётность ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за три последних года.

Основным источником информации для написания выпускной квалификационной работы выступила бухгалтерская отчетность исследуемого предприятия, а именно бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах.

Объём выпускной квалификационной работы составляет 142 страницы, количество рисунков – 15, таблиц – 35. Число наименований списка использованных источников и литературы – 47, количество приложений – 10.

# **1 ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **1.1 Характеристика предприятия**

Объектом выпускной квалификационной работы является общество с ограниченной ответственностью «Урал БЭСТ-Инвест» (далее – ООО «Урал БЭСТ-Инвест»). Основной вид деятельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» – розничная торговля автотранспортными средствами, гарантийный ремонт и техническое обслуживание автомобилей.

ООО «Урал БЭСТ-Инвест» расположено по адресу: г. Челябинск, Копейское шоссе, д. 88/5.

Автосалон «Урал БЭСТ-Инвест» располагает большой автостоянкой и предлагает всю модельную и цветовую гамму выпускаемой заводом продукции. Ежедневно в наличии более 40 автомобилей для любого покупателя. Высокое качество обслуживания в компании обеспечивается высоким уровнем подготовки менеджеров, регулярно повышающих свою квалификацию на специализированных тренингах. Ежедневно специалисты «Урал БЭСТ-Инвест» прилагают все усилия для того, чтобы покупка автомобиля стала доступной, а процесс обслуживания – приятным времяпрепровождением.

Регулярное проведение высоко квалифицированного технического обслуживания позволяет владельцу постоянно поддерживать работоспособность своего автомобиля. На все ремонтные работы «Lada» дается гарантия качества. При этом используются только оригинальные детали и расходные материалы достойного качества. Доступная стоимость сервисных работ определена централизованной системой поставок и регламентами ТО.

Помимо перечня сервисных работ, владельцу автомобиля предоставляется детальная информация о проведенных и рекомендуемых операциях, моментах в эксплуатации транспортного средства, на которые стоит обратить внимание. Даются рекомендации технических специалистов.

Услуги ООО «Урал БЭСТ-Инвест»: гарантийное и послегарантийное техническое обслуживание; слесарный и агрегатный ремонт; кузовной ремонт и окраска; установка охранных систем и дополнительного оборудования.

ООО «Урал БЭСТ-Инвест» является официальным поставщиком оригинальных запчастей и аксессуаров для автомобилей «Lada». Благодаря этому автосалон гарантирует своим клиентам самый большой ассортимент оригинальных запасных частей, оптимальные цены и оперативную доставку в любой регион. Автосалон сотрудничает с ведущими российскими банками, что позволяет приобретать автомобили в кредит по выгодным условиям.

Организационная структура предприятия представлена в Приложении А на рисунке А.1. Структура является линейно-функциональной. Такая организация управления позволяет более глубоко прорабатывать решения и планы, так как существуют функциональные отделы, освобождает высшее руководство от решения функциональных вопросов. Достоинством такой оргструктуры является возможность привлечения к руководству более компетентных в конкретной области специалистов. Также положительными моментами являются быстрый рост профессионализма функциональных руководителей, получение чётких заданий и распоряжений, персональная ответственность за результаты работы. В качестве недостатков такой структуры можно назвать сложность структуры, рост уровней управления, большая нагрузка директора в разрезе оперативных вопросов.

## **1.2 Стратегический анализ**

### **1.2.1 Анализ внешней среды**

#### **1.2.1.1 Анализ макроэкономической среды**

Анализ внешней среды предприятия проведен с целью получения исчерпывающих представлений о сложившихся рыночных условиях деятельности предприятия.

Макросреда – это среда косвенного воздействия. Под средой косвенного воздействия понимают факторы, которые могут не оказывать прямого немедленного воздействия на организацию, но сказываются на ее функционировании. Популярным методом исследований происходящих в макросреде событий является PEST-анализ (исследование политических, экономических, социальных и технологических факторов). Факторы, которые в настоящее время оказывают наибольшее влияние на корректировку стратегии ООО «Урал БЭСТ-Инвест» рассмотрены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Факторы макросреды ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

Политические	Экономические
Снижение уровня коррупции	Приемлемый уровень ключевой ставки
Рост коэффициентов по утилизационному сбору на ввоз иномарок	Доступные программы автокредитования в большинстве автосалонов
Государственные программы льготного кредитования	Рост цен на автомобили иностранного производства
-	Рост цен на топливо
Социальные	Технологические
Большая численность населения города Челябинска	Полимерные технологии в автомобилестроении
Снижение доходов населения г. Челябинска вследствие негативного влияния на рынок новой коронавирусной инфекции	Телевидение и Интернет как основной источник информации
Оплата проезда в общественном транспорте банковскими картами	Технологические инновации в автомобилестроении
Снижение безработицы в Челябинске	-
Рост объемов продаж легковых автомобилей в России населению	-

Рассмотрим каждый из представленных в таблице 1.1 факторов макросреды подробнее. Начинается исследование с рассмотрения политических факторов.

Снижение уровня коррупции является благоприятным фактором, так как коррупция затрудняет деятельность любого предприятия, в том числе и ООО «Урал

БЭСТ-Инвест», что выражается в длительности сроков реализации новых проектов и их стоимости.

В. Путин на расширенной коллегии Генеральной прокуратуры заявил, что борьба с коррупцией в России получит всю необходимую политическую поддержку. Президент потребовал от надзорного ведомства сразу же реагировать на нарушения прав граждан. В прошлом году число преступлений сократилось на 5 %, и тенденция к снижению прослеживается последние пять лет. Несмотря на это, цифра выявленных нарушений закона – почти четыре с половиной миллиона – остается внушительной. В прошлом году сотрудники прокуратуры привлекли к ответственности около 30 тысяч чиновников разных уровней. Тысяча из них уволена в связи с утратой доверия [11].

Рост коэффициентов по утилизационному сбору на ввоз иномарок привел к росту цен на автомобили [40]. Так как продукция ООО «Урал БЭСТ-Инвест» не относится и иномаркам, то для неё это является благоприятным фактором.

Ставки утилизационного сбора на легковые и грузовые автомобили вырастут с 1 апреля 2021 года, причем на отдельные категории автомобилей увеличение сбора составит 90 %. Расценки изменили в основном для того, чтобы укрепить конкурентное преимущество новых автомобилей с объемом ДВС до 2,0 литра, производимых в России (крупнейшим автоконцерном, имеющим в России автозаводы, государство выплачивает субсидии, размер которых сопоставим с расходами по утилизационному сбору). «Подорожание» утилизационного сбора провели через повышение коэффициентов, оставив базовые ставки прежними: 20 000 руб. для легковушек и 150 000 руб. – для грузовиков. На машины с объемом двигателя до 1,0 л коэффициенты вырастут на 16 % и составят 1,65 для автомобилей возрастом до трех лет и 6,15 – для машин возрастом более трех лет. Категорию автомобилей с двигателем от 1,0 до 2,0 литров индексация затрагивает сильнее всего. Новые значения коэффициентов выше прежних на 90 % и составят 4,2 для машин возрастом до трех лет и 15,69 – старше трех лет. На автомобили с двигателями от 2,0 до 3,0 литров коэффициенты повышаются примерно на 49 %: до 6,3 за автомобили возрастом до трех лет и до 24,01 – старше трех лет [40].

Государственные программы льготного кредитования являются благоприятным фактором, так как позволяют реализовать больше автомобилей и увеличить объёмы продаж тех автомобилей, сборка которых осуществляется в России.

Предельная стоимость автомобиля, который можно приобрести по программе автокредитования, увеличится до 1,5 млн. руб. Проектом постановления предусматривается предоставление в 2021 году скидки на уплату первоначального взноса по кредиту в размере 10 % от стоимости приобретаемого автомобиля в рамках реализации социальных программ «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». Согласно условиям этих программ, претендовать на скидку могут лица, впервые приобретающие транспортное средство или имеющие двух и более несовершеннолетних детей. В новом году предельная стоимость автомобиля, который можно приобрести по программе, будет увеличена до 1,5 млн. руб. с нынешних 1,45 млн. руб. При этом скидка на кредитную ставку в программе 2021 года не предусмотрена. Максимальная ставка кредитного договора, подпадающего под условия льготного автокредитования, определена на уровне 17 % [34].

Далее рассматриваются экономические факторы.

Приемлемый уровень ключевой ставки является благоприятным фактором, так как способствует снижению ставок по кредитам.

Другим важным фактором, влияющим на формирование кредитных ставок, является стабильность ключевой ставки в районе 4 – 5 %, которая на сегодняшний день составляет 4,5 %. Следующее заседание Совета директоров Банка России, на котором будет рассматриваться вопрос об уровне ключевой ставки, запланировано на 23 апреля 2021 года [29].

Доступные программы автокредитования в большинстве автосалонов стали доступны в связи с приемлемым уровнем ключевой ставки.

В ЦБ полагают, что в 2021 году произойдет рост объемов кредитования – ожидания по росту займов нефинансовым организациям и населению выросли с 5 – 7 % до 8 – 11 %. Аналитики считают, что такая ситуация на банковском рынке сделает кредиты для населения в следующем году более доступными – ставки банков по займам физическим лицам опустятся в среднем на 1 – 1,5 про-

центного пункта – до 7 – 9 % в зависимости от срока займа. При этом ипотечные кредиты могут подешеветь чуть значительнее – на 1,25 – 1,5 процентных пункта, а автокредиты сразу на 1,5 процентных пункта. С начала года краткосрочные и долгосрочные кредиты подешевели на 1,9 и 1,5 процентных пункта соответственно [29].

Рост цен на бензин является негативным фактором, так как снижается число потенциальных клиентов.

На рисунке 1.1 приведена стоимость бензина в России по данным с января 2018 года по январь 2021 года.



Рисунок 1.1 – Стоимость бензина в России [39]

Челябинские цены ниже средних по России, но изменяются похожим образом. В январе 2021 года стоимость бензина АИ-95 на разных заправках Южного Урала колебалась в диапазоне 43,0 – 46,5 рублей за литр. Похожая ситуация с бензином АИ-92, стоимость которого с августа 2020 года держится на уровне 43 рублей за литр (в Челябинске – 39,6 – 42,6 рубля за литр). Цена «девяносто второго» заметно выросла в начале лета прошлого года, поднявшись за месяц практически на 1,5 рубля, но с тех пор оставалась стабильной.

По данным Росстата, стоимость бензина АИ-95 за 2020 год выросла на 2,7%, АИ-92 – на 2,4%. Это не превышает уровень инфляции, который составил почти

5% – именно этот порог правительство обозначило для нефтяных компаний в качестве критерия. То есть говорить о резком росте цен уже сейчас нельзя: наблюдаются корректировки цен на отдельных АЗС. Тем не менее предпосылки к росту топливных цен в ближайшее время есть [39].

Рост цен на автомобили иностранного производства является позитивным фактором, так как на их фоне объект исследования будет иметь более низкие цены, что позволит увеличить объёмы продаж, или же, повысив их до уровня основных игроков, увеличит прибыльность.

В «Nissan» повысили цены в октябре 2020 года. Представитель «Ford Sollers» подтверждал повышение цен с 3 сентября 2020 года, как и представители «General Motors», а также «Jaguar Land Rover». С сентября примерно на 1 – 2 % подорожали автомобили «Kia», «Toyota», «Lexus», а также ряд моделей марок «Ford» и «Mazda». Фастбек «Kia Stinger», подорожал на 60 тыс. руб. во всех комплектациях. Если в феврале 2020 года «Stinger» стоил от 1 899 900 до 3 229 900 руб. за версию «GT», а теперь – от 1 959 900 и от 3 289 900 руб. Новый кроссовер «Kia Sorento Prime» в январе обходился в сумму от 1 849 900 руб., а теперь уже от 1 879 900 руб. [31].

Далее рассматриваются социальные факторы.

Снижение безработицы в Челябинске благоприятно для предприятия, так как повышается число платёжеспособного населения, которые могут приобрести автомобиль хотя бы в кредит.

По данным Челябинскстата, в Челябинской области на рынке труда за 2020 год в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, наблюдалось снижение:

- численности граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы – 23 102 (28 609) чел.;
- численности безработных граждан – 21 541 (26 693) чел.;
- уровня регистрируемой безработицы – 1,16 (1,44) %;
- заявленной организациями области потребности в работниках – 20 136 (20 981) чел.;

- напряженности на рынке труда – 1,15 (1,36) незанятые на одну вакансию;
- удельного веса трудоустроенных граждан в общей численности граждан, обратившихся за содействием в поиске подходящей работы – 52,4 (54,6) % [15].

Снижение доходов населения г. Челябинска вследствие негативного влияния на рынок новой коронавирусной инфекции является неблагоприятным фактором, так как платёжеспособность населения падает. В прошлом году было зафиксировано продолжение падение реальных доходов населения Челябинской области. Эксперты предсказывают, что и в новом, 2021, году реальные доходы населения будут падать [16].

Среднемесячный доход свыше 70% россиян не превышает 25 тыс. руб. У 45% граждан доход не превышает 15 тыс. руб. О значительном снижении доходов за время пандемии заявил каждый пятый россиянин, каждый десятый потерял заработок полностью, свидетельствует исследование финансового благополучия россиян, проведенное СК «Росгосстрах жизнь» [16].

Оплата проезда в общественном транспорте банковскими картами является негативным фактором, так как повышает комфортность использования общественного транспорта и снижает необходимость приобретения собственного автомобиля.

В сентябре 2019 года «Сбербанк» запустил сервис оплаты проезда картами платёжной системы «MasterCard». Сегодня в Челябинске оплатить проезд можно банковскими картами «Мир» и «MasterCard» в автобусах, трамваях, троллейбусах. Проезд по карте стоит столько же, что и при расчёте наличными – 23 руб. [16].

Большая численность населения города Челябинска является позитивным моментом, так как растёт число платёжеспособного населения. Челябинск – седьмой по количеству жителей город России и второй в Уральском федеральном округе. Численность населения города по данным Росстата составляет 1 196 680 человек (по данным на конец 2020 года). Плотность населения – 2257,89 чел/км<sup>2</sup>. Средний прирост населения в год – 10 тысяч человек [37].

Рост объёмов продаж легковых автомобилей в России населению является позитивным фактором в деятельности предприятия.

На 1 июля 2020 года более половины семей в России (51%) имеют хотя бы один легковой автомобиль. Отмечается, что практически каждая третья семья (34,5 %) – владеет только 1 автомобилем. Более одного автомобиля (два и больше) – имеет каждая шестая семья (16,5 %). Более двух автомобилей (три и больше) – есть у 3,3 % семей. Из них примерно 2,8 % семей владеют тремя автомобилями, 0,5 % – четырьмя и более [14].

Продажи новых автомобилей в России продолжают расти, уверены ведущие производители. Если по итогам 2020 года россияне купили почти 1,6 млн. новых автомобилей, что на 12 % больше, чем в 2019 году, то в 2021 году эксперты прогнозируют новый рост в 10 – 15 % [35].

Перейдём к рассмотрению технологических факторов.

Новые тенденции в автомобилестроении заключаются, прежде всего, в усилении использования полимерных материалов. К примеру, компания «Evonik» предлагает энергосберегающие технологии и продукцию, которая способствует снижению веса автомобиля, совершенствует дизайн и освещение. Среди изделий компании – присадки к маслам, материалы для снижения трения, различные заменители металлических деталей, задние фонари, линзы для головного освещения, подсветка интерьера и др. В автомобильной промышленности применяются полиамиды группы «Grivory», которые выступают в качестве заменителя металла. Данный полиамид способен выдерживать нагрузку до 3 тыс. кг. По основным физическим характеристикам «Grivory» не уступает металлу, а по финансовой составляющей позволяет экономить до 46 %. Из него изготавливается автомобильная электрика и электроника [1].

Интернет является вторым по востребованности источником новостей для россиян после телевидения. Однако в ситуации выбора респонденты предпочитают получить информацию из телевизора. 23 % опрошенных россиян предпочитают узнавать новости из Сети, по телевидению – 60 %. Телевидение – наиболее востребованный источник новостей, прежде всего, для селян (67 %), респондентов старше 45 лет (72 – 76 %), а также россиян с начальным уровнем образования (74 %). Интернету отдают предпочтение, как правило, москвичи и

петербуржцы (35 %), 18 – 24-летние (50 %) и высокообразованные респонденты (32 %). Если говорить о россиянах, активно пользующихся Интернетом, то среди них получать информацию о ситуации в стране предпочитают 48%, а телевидение занимает второе место (40 %) [44].

Технологические инновации в автомобилестроении заключаются в разработке и модернизации деталей автомобилей. К примеру, в России изобретена и запатентована многофункциональная педаль управления автомобилем – она заменяет педали газа, тормоза и рычаг ручного тормоза. К дополнительным плюсам этого оригинального технического решения можно отнести такие качества, как простота установки на стандартный автомобиль с автоматической трансмиссией, снижение затрат на производство, повышение комфорта для водителей и безопасности для всех участников движения.

Эта новинка может стать новым этапом в развитии автомобилестроения. Суть изобретения состоит в следующем – при нажатии на педаль носком стопы она последовательно проходит через три функциональные зоны:

- зона движения (верхнее положение педали) – при нажатии педали происходит снижение скорости, а при отжатию начинается ускорение автомобиля;
- зона торможения (среднее положение педали) – нажатием на педаль водитель может затормозить и остановить автомобиль;
- зона парковки (нижнее положение педали) – нажатием на педаль водитель вводит ее в устройство блокировки педали, с функцией отключения блокировки [26].

После того как проанализированы факторы внешней макросреды, следует рассмотреть микросреду предприятия.

### **1.2.1.2 Анализ микроэкономического окружения**

Микросреда – среда прямого воздействия, которая включает факторы, непосредственно влияющие на деятельность предприятия. Проанализировать микросреду можно с помощью модели пяти конкурентных сил М. Портера.

В модель М. Портера входят поставщики, конкуренты, потребители, потенциальные конкуренты и товары-субституты.

Рассмотрим влияние каждого фактора на предприятие подробнее.

Начнём с анализа существующей конкуренции на рынке.

Главные конкуренты ООО «Урал БЭСТ-Инвест» являются официальные дилеры на рынке г. Челябинск, которые реализуют автомобили «Lada», они представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Конкуренты ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

Наименование автосалона	Адрес
«Акцент-Авто М»	Челябинск, ул. Черкасская, д. 15
«Восток-Лада»	Челябинск, ул. Труда, д. 22
«Лада-Бест»	Челябинск, ул. Харлова, д. 11
«Автовек»	Челябинск, Свердловский тракт, д. 7/2
«Азия Авто»	Челябинск, ул. Молодогвардейцев, д. 2

Рассмотрим каждого из представленных конкурентов, которые реализуют модели автомобилей марки «Lada» в г. Челябинске подробнее и оценим силу конкурентного влияния (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Конкурентная позиция ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

Наименование предприятия-конкурента	Факторы сравнения				
	Цена продукции	Акции, бонусы, реклама и другие маркетинговые стимулы	Выбор автомобилей из наличия	Модельный ряд	Доля рынка в Челябинске по реализации автомобилей «Lada», в процентах
«Урал БЭСТ-Инвест»	Средняя	Часто	Большой	Широкий	26
«Автовек»	Средняя	Часто	Большой	Широкий	24
«Азия Авто»	Высокая	Часто	Средний	Узкий	17
«Лада-Бест»	Высокая	Редко	Большой	Широкий	12
«Акцент-Авто М»	Средняя	Часто	Большой	Широкий	11
«Восток-Лада»	Высокая	Редко	Средний	Узкий	11
Итого	-	-	-	-	100

Таким образом, ООО «Урал БЭСТ-Инвест» по доле рынка занимает лидирующие позиции (26%). При этом наиболее сильным конкурентом можно считать ООО «Автовек», так как данное предприятие уступает лишь 2% по доле рынка.

Появление новых конкурентов вполне возможно, но маловероятно, так как рынок Челябинска и Челябинской области официальными дилерами автомобилей марки «Lada» уже насыщен.

В качестве товаров-заменителей можно назвать общественный транспорт, велосипеды, гироскутеры, электромобили, другой воздушный, наземный, речной транспорт. Улучшение качества обслуживания и самих общественных транспортных средств, а также возможность появления метрополитена может привести к некоторому оттоку потребителей (отказу от вождения транспортного средства), а, следовательно, снижению объема продаж.

Рассмотрим влияние поставщиков.

Продукция отечественного автопрома, в частности, автомобили марки «Lada» за прошедшие два года подорожали более, чем на 10 %, что является негативным моментом. Таким образом, повышение цен на автомобили со стороны их производителей является угрозой для предприятия, так как это может привести к падению спроса на покупку автомобилей рассматриваемого предприятия.

Оперативность и надёжность поставок автомобилей «под заказ» является основным достоинством поставщиков предприятия. Все заказы выполняются точно в срок, что обеспечивает высокую удовлетворенность клиента от работы с ООО «Урал БЭСТ-Инвест».

Совершенствование дизайна автомобилей «Lada» приводит к повышению спроса на продукцию. Компания «Lada» стремится к совершенствованию дизайна и качественных характеристик своей продукции. Производители расширили модельный ряд автомобилей «Lada» и продолжают это делать, что положительно для предприятия, так как появляется возможность удовлетворить запросы даже самого требовательного клиента.

«АвтоВАЗ» в последние годы стабильно наращивает размеры продаж своих автомобилей на отечественном авторынке. Главной причиной этого является

появление новых разнообразных моделей. Вот и на ближайшие годы предприятие планирует запустить производство новых автомобилей.

Новая Лада «Нива Slava 4x4» 2022 года станет первым премиальным кроссовером от «АвтоВАЗа». Такая «Нива» подвинет «Kia Sorento» и «Volkswagen Terramont». Цена на новую «Ниву» в России по меркам вазовской продукции будет достаточно высокой. Новейшая модель должна стать прорывом для отечественного автопрома. Она будет в значительной степени превосходить как актуальную «Ниву», так и крайне популярный универсал «Лада Веста Кросс». Новая «Лада Самара» станет наследником легендарной «Девятки» («ВАЗ 2109»). Она будет построена на платформе «CMF от Renault Clio». Новая «Лада Веста Cross Coupe» 2022 года на базе «Renault Arkana» получилась потрясающей. Что немаловажно, у нее - намного более интересный салон, чем у «Арканы». «Веста Кросс Купе» 2022 получит моторы 1.8 на 122 л.с., ниссановский 1.6 на 113 л.с. и турбомотор 1.33 150 л.с. Новая «Лада Нива Альта» 2021-2022 будет построена на базе «Nissan X-Trail» последнего поколения.

Таким образом, новинки «АвтоВАЗа» в 2021-2022 годах подтверждают стремление фирмы расширить объемы продаж не только за счет новых моделей, но и благодаря проведению модернизации и рестайлинга для уже зарекомендовавших себя автомобилей.

Рассмотрим влияние потребителей.

В настоящее время наблюдается рост потребительской активности. Отмечается сильное влияние потребителей, ООО «Урал БЭСТ-Инвест» реализует исключительно автомобили марки «Lada», поэтому потребители в большинстве случаев обращаются именно сюда. В числе заказчиков в 90 % случаев являются физические лица. Это преимущественно патриотичные люди, ценящие экономичность и комфорт. Потребитель считает, что качество иномарок выше. Это является недостатком. Однако, и цена у иномарок выше, чем у автомобилей отечественного производства, что является преимуществом для предприятия.

В последнее время отечественные автомобили пользуются повышенным спросом на российском автомобильном рынке ввиду надёжности и ценовой доступности.

сти. На рост продаж влияют и другие причины: насыщенность автомобильного рынка, повышение конкуренции среди производителей автомобилей и, следовательно, изменение психологии потребителей [43].

Продажи автомобилей в России начали снижаться в 2016 году, тогда рынок «просел» на 5,5 %, в 2017 году – на 10 %. Пик автомобильного падения пришелся на 2018 год – минус 35,7 %. За последние 4 года объем сбыта нового транспорта сократился в два с лишним раза. Восстановление началось только в мае 2019 года. В 2020 году прогнозируется увеличение рынка минимум на 10 %. Эксперты Ассоциации европейского бизнеса предсказывают рост в 10,8 % [13].

Факторы микросреды, влияющие на предприятие ООО «Урал БЭСТ-Инвест», представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Факторы микросреды, влияющие на ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

Наименование силы	Фактор
Поставщики	Рост цен на закуп автомобилей у производителей для перепродажи
	Производители расширили модельный ряд автомобилей «Lada»
	Оперативность и надёжность поставок автомобилей «под заказ»
	Совершенствование дизайна автомобилей «Lada»
Конкуренты	Сильная конкуренция на рынке г. Челябинска
	Сильные позиции на рынке среди конкурентов
Потребители	Повышение спроса потребителей на автомобили марки «Lada»
	Потребитель считает, что качество иномарок выше
	Потребитель считает, что отечественные автомобили привлекательнее по цене
Потенциальные конкуренты	Отсутствие административных барьеров на вхождение в отрасль
	Высокие финансовые барьеры на вхождение в отрасль
Товары-субституты	Общественный транспорт дешевле по цене
	Не везде можно добраться на общественном транспорте, скорость его, как правило, ниже
	На большие расстояния выгоднее передвигаться поездом или самолётом (по цене, времени)
	Трамвайная система с элементами метрополитена в Челябинске составляет конкуренцию личному транспорту

Таким образом, рассмотрены основные факторы микросреды, влияющие на предприятие. Далее следует перейти к оценке факторов внешней среды.

### 1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды

В общем случае результаты анализа внешней среды являются исходными данными для итогового вида стратегического анализа, в связи с этим данные о возможных факторах макросреды необходимо оценить с трех позиций:

- направленность действия факторов: возможности или угрозы;
- степень существенности воздействия;
- оценка степени вероятности воздействия каждого из факторов [28].

Количественная оценка влияния внешних факторов на предприятие проводилась с помощью расчета средневзвешенной величины (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Расчет средневзвешенной оценки факторов внешней среды

В баллах			
Внешние стратегические факторы	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Возможности			
Снижение уровня коррупции	0,01	3	0,03
Рост коэффициентов по утилизационному сбору на ввоз иномарок	0,01	5	0,05
Государственные программы льготного кредитования	0,05	5	0,25
Приемлемый уровень ключевой ставки	0,02	4	0,08
Доступные программы автокредитования в большинстве автосалонов	0,12	5	0,60
Рост цен на автомобили иностранного производства	0,11	4	0,44
Снижение безработицы в Челябинске	0,04	5	0,20
Рост объемов продаж легковых автомобилей в России населению	0,12	5	0,60
Полимерные технологии в автомобилестроении	0,01	4	0,04
Телевидение и Интернет как основной источник информации	0,01	4	0,04
Технологические инновации в автомобилестроении	0,05	4	0,20

## Окончание таблицы 1.4

В баллах

Внешние стратегические факторы	Вес	Оценка	Взвешенная оценка
Производители расширили модельный ряд автомобилей «Lada»	0,07	5	0,35
Оперативность и надёжность поставок автомобилей «под заказ»	0,05	5	0,25
Совершенствование дизайна автомобилей «Lada»	0,08	5	0,40
Сильные позиции на рынке среди конкурентов	0,09	5	0,45
Повышение спроса потребителей на автомобили марки «Lada»	0,12	5	0,60
Потребитель считает, что отечественные автомобили привлекательнее по цене	0,02	4	0,08
Высокие финансовые барьеры на вхождение в отрасль	0,01	4	0,04
Не везде можно добраться на общественном транспорте, скорость его, как правило, ниже	0,01	5	0,05
Итого возможностей	1,00	-	4,75
Угрозы			
Рост цен на топливо	0,21	4	0,84
Снижение доходов населения г. Челябинска вследствие негативного влияния на рынок новой коронавирусной инфекции	0,21	4	0,84
Оплата проезда в общественном транспорте банковскими картами	0,02	4	0,08
Большая численность населения города Челябинска	0,09	3	0,27
Рост цен на закуп автомобилей у производителей для перепродажи	0,11	4	0,44
Сильная конкуренция на рынке г. Челябинска	0,19	4	0,76
Потребитель считает, что качество иномарок выше	0,07	5	0,35
Отсутствие административных барьеров на вхождение в отрасль	0,01	2	0,02
Общественный транспорт дешевле по цене	0,02	2	0,04
На большие расстояния выгоднее передвигаться поездом или самолётом (по цене, времени)	0,03	2	0,06
Трамвайная система с элементами метрополитена в Челябинске составляет конкуренцию личному транспорту	0,04	4	0,16
Итого угроз	1,00	-	3,86

В соответствии с таблицей 1.4 выбираем факторы, взвешенная оценка которых равна или выше 0,6 балла.

Взвешенная оценка фактора определялась путем перемножения веса фактора и его оценки, таким образом, выделяется наиболее существенный фактор.

Была определена направленность действия каждого фактора и оценен каждый из факторов макросреды предприятия по пятибалльной шкале с точки зрения возможной силы воздействия на деятельность предприятия (5 – наиболее значимая), а также определен вес (значимость) каждого из факторов.

В соответствии с данными таблицы 1.5 видно, что у предприятия более выражены возможности (4,75 баллов), по сравнению с ними угрозы менее значимы (3,86 балла). Оценка внешней среды показала, что при проведении анализа стратегического потенциала стоит обратить особое внимание на следующие возможности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест»:

- доступные программы автокредитования в большинстве автосалонов;
- рост объёмов продаж легковых автомобилей в России населению;
- повышение спроса потребителей на автомобили марки «Lada».

При этом отмечается ряд угроз для ООО «Урал БЭСТ-Инвест»:

- рост цен на топливо;
- снижение доходов населения г. Челябинска вследствие негативного влияния на рынок новой коронавирусной инфекции;
- сильная конкуренция на рынке г. Челябинска.

## **1.2.2 Анализ внутренней среды**

### **1.2.2.1 Описание факторов внутренней среды**

Благодаря анализу внутренней среды оценивается внутреннее состояние предприятия и выявляются такие области деятельности и функции предприятия, которые нуждаются в улучшении [28]. Анализ внутренней среды проведён в следующих разрезах: управление, маркетинг, финансы, персонал и производство.

Факторы внутренней среды для предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» представлены в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Факторы внутренней среды

Управление	Маркетинг	Финансы	Персонал	Производство
Лидерство по продажам автомобилей «Lada» на Челябинском рынке	Акцент в рекламе марки «Lada» на надёжность («новые горизонты»)	Много финансовых ресурсов расходуется на выплату достойной заработной платы	Квалифицированные менеджеры	Оборудование предприятия соответствует рыночным потребностям
Отсутствует услуга кузовного ремонта для «старых» автомобилей «Lada»	Ценовая политика фирмы сильно зависит от цен производителя на продукцию	Часть оборудования предприятия морально устарела	Уровень обслуживания клиентов на высоте	Имеются свободные площади
Предприятие имеет хорошую репутацию	Большое число клиентов	Грамотная финансовая и кредитная политики	Сдельная оплата труда стимулирует повышать эффективность работы предприятия	Уровень сервиса высокий
Существует потенциал расширения услуг	Быстрая адаптация предприятия к изменениям в рыночной среде	Приемлемые показатели финансово-экономической оценки предприятия	Почти весь персонал проходит ежегодные аттестации	Высокий технический потенциал предприятия

Рассмотрим каждый из представленных в таблице 1.5 факторов подробнее.

Начнём с управленческих факторов.

Лидерство по продажам автомобилей «Lada» на Челябинском рынке подтверждается данными маркетингового отдела ООО «Урал БЭСТ-Инвест». Главной задачей являются полное удовлетворение населения в автомобилях «Lada».

Миссия предприятия: продажа для качественных автомобилей по доступным ценам, принося стабильную прибыль участникам, улучшая благосостояние сотрудников и повышая ценность бизнеса.

По данным опроса потребителей отсутствует услуга кузовного ремонта для «старых» автомобилей «Lada». Некоторые конкурентные предприятия оказывают ещё большее число услуг, что приносит им дополнительную прибыль.

Существует потенциал расширения услуг. Этот момент подтверждает способность предприятия быстро приспосабливаться к меняющимся условиям конкурентной среды. Предприятие имеет хорошую репутацию, что обеспечивается благодаря всем конкурентным преимуществам предприятия.

Рассмотрим маркетинговые факторы.

С появлением новой «Granta» «АвтоВАЗ» переформатировал философию бренда. «Lada» выработала единый рекламный слоган. Сегодня новая философия бренда разъясняется всем дилерам «Lada», в том числе и специалистам ООО «Урал БЭСТ-Инвест», она стала одной из основ всей деятельности компании «АвтоВАЗ». Производитель так говорит о своём товаре: «Новая философия «Lada» уже применяется в рекламных роликах «Lada Granta FL». В них «АвтоВАЗ» хотел рассказать особую историю отношения к автомобилю, на который можно положиться. Акцент в рекламе марки «Lada» на надёжность («новые горизонты»), что ведёт к повышению мотивации населения к покупке автомобилей данной марки, так как потребитель доверяет этому товару.

Ценовая политика фирмы сильно зависит от цен производителя на продукцию, что является, пожалуй, основным недостатком предприятия.

Большое число клиентов является преимуществом предприятия, так как довольный клиент не только совершает сам повторные покупки у данного предприятия, но и советует совершить покупку своим родным, друзьям и знакомым.

Большое число клиентов обусловлено следующими конкурентными преимуществами ООО «Урал БЭСТ-Инвест»:

– одна из крупнейших в России сеть дилерских центров по продаже и обслуживанию автомобилей «Lada»;

- дилер первой (высшей) категории ОАО «Автоваз»;
- имеет богатый опыт успешной работы в автомобильном бизнесе;
- прямые поставки автомобилей с завода-производителя, продажа осуществляется по заводским ценам;
- широкий выбор автомобилей всех заводских цветов и комплектаций;
- ПТС в наличии (на все представленные в автосалоне автомобили);
- технический центр, оборудован современным оборудованием, производит гарантийное сервисное обслуживание и ремонт автомобилей на самом высоком уровне качества;
- обслуживание жителей области производится в течение 1 дня;
- производится установка любого дополнительного оборудования (свыше 1 000 наименований), гарантия на все установленное оборудование и работы;
- собственный магазин оригинальных запасных частей (более 2 000 наименований);
- выгодные предложения по автокредитованию и автострахованию, в том числе на дополнительное оборудование и автозапчасти;
- выгодная программа обмена старого автомобиля на новый по системе «trade-in»;
- высокий уровень подготовки сотрудников компании, повышение профессионального уровня персонала происходит непрерывно.

Быстрая адаптация предприятия к изменениям в рыночной среде заключается в способности предприятия быстро приспособиться к изменению как внутренней, так и внешней среды предприятия.

Проанализируем финансовые факторы.

Много финансовых ресурсов расходуется на выплату достойной заработной платы, это обусловлено необходимостью материального стимулирования своих сотрудников для увеличения объёмов продаж. Большие расходы на приобретение современного диагностического и производственного оборудования способствуют повышению эффективности деятельности предприятия, так как это дает конкурентное преимущество по сравнению с другими аналогичными предприятиями.

Грамотная финансовая и кредитная политики и приемлемые показатели финансово-экономической оценки предприятия способствуют повышению эффективности функционирования предприятия на рынке в целом.

Рассмотрим персонал предприятия.

Квалифицированные менеджеры и высокий уровень обслуживания клиентов обеспечивают удовлетворенность потребителя качеством оказания консультационных услуг, что приводит к покупке, а, соответственно, и к повышению прибыльности предприятия. Высокая квалификация персонала предприятия объясняется регулярными тренингами, курсами повышения квалификации и аттестацией.

Почти весь персонал проходит ежегодные аттестации. Регулярная оценка персонала ООО «Урал БЭСТ-Инвест» способствуют стимулированию повышению качества обслуживания посетителей и улучшению качества выполняемых работ.

Творческий подход к решению задач у персонала дает возможность корректировать действия в зависимости от ситуации, предлагать новые идеи и достигать цели в условиях неопределенности, которая есть очень важным для работы в сфере продаж автотранспорта, которая требует постоянных изменений.

Более подробно рассмотрим производственные факторы.

Оборудование предприятия соответствует рыночным потребностям позволяет проводить качественный осмотр и диагностику транспортных средств, что повышает имидж предприятия в глазах потребителей и конкурентов.

Имеются свободные площади, что является преимуществом предприятия. Свободные производственные площади можно также сдавать в аренду.

Уровень сервиса высокий, что является важным конкурентным преимуществом для функционирования предприятия на рынке.

#### **1.2.2.2 Анализ исходного финансового состояния предприятия**

Состояние предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» оценивается при помощи следующих видов анализа: вертикальный и горизонтальный анализ баланса; анализ ликвидности и платежеспособности; анализ и определение типа

финансовой устойчивости; анализ деловой активности (оборачиваемости); анализ рентабельности. Горизонтальный анализ помогает изучить изменение итоговых показателей бухгалтерского баланса во времени. Для оценки имущественного состояния ООО «Урал БЭСТ-Инвест» проведем горизонтальный анализ баланса (таблица 1.12).

Таблица 1.12 – Горизонтальный анализ баланса

В тыс. руб.

Статья баланса	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное, в процентах	
				2019 / 2018 гг.	2020 / 2019 гг.	2019 / 2018 гг.	2020 / 2019 гг.
<b>Актив</b>							
<b>I. Внеоборотные активы</b>							
Основные средства	5 934	3 249	2 398	-2 685	-851	-45,25	-26,19
Итого по разделу I	5 934	3 249	2 398	-2 685	-851	-45,25	-26,19
<b>II. Оборотные активы</b>							
Запасы	71 015	89 434	95 876	18 419	6 442	25,94	7,20
Дебиторская задолженность	12 318	15 181	16 984	2 863	1 803	23,24	11,88
Финансовые вложения	13 982	14 467	15 816	485	1 349	3,47	9,32
Денежные средства	7 623	17 426	22 540	9 803	5 114	128,60	29,35
Прочие оборотные активы	22	0	0	-22	0	-100,00	-
Итого по разделу II	104 960	136 508	151 216	31 548	14 708	30,06	10,77
Баланс	110 894	139 757	153 614	28 863	13 857	26,03	9,92
<b>Пассив</b>							
<b>III. Капитал и резервы</b>							
Уставный капитал	3 000	3 000	3 000	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	68 499	72 050	81 098	3 551	9 048	5,18	12,56
Итого по разделу III	71 499	75 050	84 098	3 551	9 048	4,97	12,06
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>							
Заёмные средства	18 808	25 398	27 750	6 590	2 352	35,04	9,26
Итого по разделу IV	18 808	25 398	27 750	6 590	2 352	35,04	9,26
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>							
Заёмные средства	0	377	455	377	78	-	20,69
Кредиторская задолженность	20 587	38 932	41 311	18 345	2 379	89,11	6,11
Итого по разделу V	20 587	39 309	41 766	18 722	2 457	90,94	6,25
Баланс	110 894	139 757	153 614	28 863	13 857	26,03	9,92

Анализируя данные таблицы 1.12 можно сделать вывод, что общая сумма внеоборотных активов предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» возросла в 2019 году на 26,03 % (или на 28 863 тыс. руб.) и в 2020 году на 9,92 %, что составило 13 857 тыс. руб. Нематериальные и прочие внеоборотные активы на предприятии ООО «Урал БЭСТ-Инвест» отсутствовали. Снижение основных средств ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в динамике свидетельствует о том, что данные виды балансовых статей за последние несколько лет не обновлялись, на имеющееся оборудование начислялась амортизация.

Увеличение оборотных активов ООО «Урал БЭСТ-Инвест» составило 31 548 тыс. руб. или 30,06 % в 2019 году по сравнению с 2018 годом и 14 708 тыс. руб. или 10,77 % в 2020 году по сравнению с 2019 годом. Данное изменение происходило под воздействием ряда факторов. Так в рассматриваемом периоде произошло увеличение денежных средств ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на 9 803 тыс. руб. в 2019 году и на 5 114 тыс. руб. в 2020 году, увеличение финансовых вложений предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на 485 тыс. руб. в 2019 году и на 1 349 тыс. руб. в 2020 году, увеличение дебиторской задолженности на 2 863 тыс. руб. в 2019 году и на 1 803 тыс. руб. в 2020 году, что является позитивным моментом наряду с ростом выручки. Также отмечается рост запасов.

Запасы ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в 2019 году увеличились на 18 419 тыс. руб. (или на 25,94 %), а в 2020 году – на 6 442 тыс. руб. (или на 7,20 %) в связи с увеличением выручки предприятия. Денежные средства и финансовые вложения предприятия возросли ввиду увеличения чистой прибыли. Дебиторская задолженность росла с учётом роста объёмов продаж.

Статьи «капитал и резервы» баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в целом возросли, здесь наблюдается положительная тенденция, в 2019 году и в 2020 году нераспределённая прибыль увеличилась на 3 551 тыс. руб. или на 5,18 % и на 9 048 тыс. руб. или на 12,56 % соответственно в связи с увеличением величины чистой прибыли. Это хороший показатель работы предприятия, свидетельствующий о том, что предприятие прибыльное. Сумма уставного капитала ООО «Урал БЭСТ-Инвест» осталась неизменной и составила 3 000 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» растут (на 6 590 тыс. руб. или на 35,04 % в 2019 году и на 2 352 тыс. руб. или на 9,26 % в 2020 году), что обусловлено взятием кредитов на развитие бизнеса в банке сроком свыше трёх лет. Краткосрочные обязательства растут. Кредиторская задолженность предприятия возросла (на 18 722 тыс. руб. в 2019 году и на 2 457 тыс. руб. в 2020 году) в связи с возможностью более быстрого расчёта с поставщиками за счёт полученной прибыли.

Далее следует перейти к проведению вертикального анализа. баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест», результаты которого представлены в таблице 1.13.

Таблица 1.13 – Вертикальный анализ баланса

Статья баланса	Сумма			Доля			Изменение доли	
	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	2018 – 2019 гг.	2019 – 2020 гг.
	в тыс. руб.						в процентах	
<b>Актив</b>								
<b>I. Внеоборотные активы</b>								
Основные средства	5 934	3 249	2 398	5,35	2,32	1,56	-3,03	-0,76
Итого по разделу I	5 934	3 249	2 398	5,35	2,32	1,56	-3,03	-0,76
<b>II. Оборотные активы</b>								
Запасы	71 015	89 434	95 876	64,04	63,99	62,41	-0,05	-1,58
Дебиторская задолженность	12 318	15 181	16 984	11,11	10,86	11,06	-0,25	0,19
Финансовые вложения	13 982	14 467	15 816	12,61	10,35	10,30	-2,26	-0,06
Денежные средства	7 623	17 426	22 540	6,87	12,47	14,67	5,59	2,20
Прочие оборотные активы	22	0	0	0,02	0,00	0,00	-0,02	0,00
Итого по разделу II	104 960	136 508	151 216	94,65	97,68	98,44	3,03	0,76
Баланс	110 894	139 757	153 614	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
<b>Пассив</b>								
<b>III. Капитал и резервы</b>								
Уставный капитал	3 000	3 000	3 000	2,71	2,15	1,95	-0,56	-0,19
Нераспределенная прибыль	68 499	72 050	81 098	61,77	51,55	52,79	-10,22	1,24
Итого по разделу III	71 499	75 050	84 098	64,48	53,70	54,75	-10,77	1,05

Окончание таблицы 1.13

Статья баланса	Сумма			Доля			Изменение доли	
	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	2018 – 2019 гг.	2019 – 2020 гг.
	в тыс. руб.						в процентах	
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>								
Заёмные средства	18 808	25 398	27 750	16,96	18,17	18,06	1,21	-0,11
Итого по разделу IV	18 808	25 398	27 750	16,96	18,17	18,06	1,21	-0,11
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>								
Заёмные средства	0	377	455	0,00	0,27	0,30	0,27	0,03
Кредиторская задолженность	20 587	38 932	41 311	18,56	27,86	26,89	9,29	-0,96
Итого по разделу V	20 587	39 309	41 766	18,56	28,13	27,19	9,56	-0,94
Баланс	110 894	139 757	153 614	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Анализируя данные, представленные в таблице 1.13, можно сделать вывод, что доля внеоборотных активов в общей структуре баланса снизилась с 5,35 % в 2018 году до 1,56 % в 2020 году, а доля оборотных активов возросла с 94,65 % до 98,44 %. Это позитивный фактор изменения структуры баланса, так как мобильность активов растёт. Доля основных средств снизилась (с 5,25 % в 2018 году до 1,56 % в 2020 году) в связи со снижением данной статьи в абсолютном выражении при росте совокупных активов.

В части оборотных активов также произошли изменения. Наблюдается увеличение доли запасов в активах с 64,04 % в 2018 году до 62,41 % в 2020 году. Отмечается снижение доли дебиторской задолженности с 11,11 % в 2018 году до 11,06 % в 2020 году, что обусловлено несущественным увеличением значения данной статьи в абсолютном выражении при существенном росте активов.

Доля денежных средств возросла в 2019 году на 6,87 % по сравнению с 2018 годом и в 2020 году на 14,67 % по сравнению с 2019 годом за счёт роста данной статьи в абсолютном выражении ввиду притока чистой прибыли.

В части пассива баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» снизилась доля собственного капитала. Данное снижение произошло за счёт уменьшения доли нераспре-

деленной прибыли, которая в 2018 году составляла 61,77 %, в 2019 году – 51,55 %, а в 2020 году – 52,79 %. Эта негативная динамика обусловлена небольшой величиной чистой прибыли при существенном увеличении валюты баланса.

Долгосрочные обязательства имели динамику роста в балансе в абсолютном выражении, поэтому их доля в валюте баланса предприятия также возросла (с 16,96 % в 2018 году до 18,17 % в 2020 году) при одновременном росте валюты баланса. Доля краткосрочных банковских обязательств также немного росла. Доля кредиторской задолженности в валюте баланса росла в связи с ростом данной статьи в абсолютном выражении (с 18,56 % в 2018 году до 26,89 % в 2020 году).

Таким образом, горизонтальный анализ баланса позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста денежных средств, дебиторской задолженности и запасов в части оборотных активов при снижении величины внеоборотных активов в результате снижения величины основных средств. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, что благоприятно и происходит в результате роста чистой прибыли. Также следует отметить, что растут заёмные банковские средства и кредиторская задолженность.

Вертикальный анализ баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, что обусловлено спецификой работы предприятия. Доля денежных средств ООО «Урал БЭСТ-Инвест» растёт за счёт увеличения чистой прибыли, это можно характеризовать как позитивный момент в деятельности предприятия. В пассиве баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» отмечается снижение доли собственных средств и рост доли долгосрочных займов и кредитов и кредиторской задолженности на конец 2020 года.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву которые группируются по степени срочности их погашения.

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на четыре группы.

A1 – наиболее ликвидные активы – к ним относятся денежные средства и финансовые вложения. Данная группа рассчитывается по формуле (1.1):

$$A1 = ДС + ФВ, \quad (1.1)$$

где ДС – денежные средства;

ФВ – финансовые вложения.

A2 – быстро реализуемые активы предприятия (дебиторская задолженность (формула (1.2))):

$$A2 = ДЗ, \quad (1.2)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

A3 – медленно реализуемые активы – запасы, НДС, дебиторскую задолженность и прочие оборотные активы. Рассчитывается по формуле (1.3):

$$A3 = З + ДБЗ + НДС + ПОА, \quad (1.3)$$

где З – запасы;

ДБЗ – долгосрочная дебиторская задолженность;

НДС – налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям;

ПОА – прочие оборотные активы.

A4 – трудно реализуемые активы – статьи раздела I актива баланса – Внеоборотные активы. Данная группа рассчитывается по формуле (1.4):

$$A4 = ВНА, \quad (1.4)$$

где ВНА – внеоборотные активы.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты.

П1 – наиболее срочные обязательства – к ним относится кредиторская задолженность. Данная группа рассчитывается по формуле (1.5):

$$П1 = КЗ, \quad (1.5)$$

где КЗ – кредиторская задолженность.

П2 – краткосрочные пассивы – это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы. Данная группа рассчитывается по формуле (1.6):

$$П2 = КЗС + ЗВД + ПКО, \quad (1.6)$$

где КЗС – краткосрочные заемные средства;

ЗВД – заложенность участникам по выплате доходов;

ПКО – прочие краткосрочные обязательства.

П3 – долгосрочные пассивы – это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, т.е. долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей. Данная группа (долгосрочные пассивы баланса предприятия) рассчитывается по формуле (1.7):

$$П3 = ДО + ДБП + РПР, \quad (1.7)$$

где ДО – долгосрочные обязательства;

ДБП – доходы будущих периодов;

РПР – резервы предстоящих расходов и платежей.

П4 – постоянные или устойчивые, пассивы – это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы» (нераспределённая прибыль, уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал).

Данная группа (постоянные или устойчивые, пассивы) рассчитывается по формуле (1.8):

$$П4 = СК, \quad (1.8)$$

где СК – капитал и резервы (собственный капитал организации).

Если же  $(A1 + A2) \geq (П1 + П2)$ , то считается, что баланс предприятия обладает текущей ликвидностью. Баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если выполняются неравенства, представленные формулой (1.9):

$$\begin{cases} A1 \geq П1 \\ A2 \geq П2 \\ A3 \geq П3 \\ A4 \leq П4 \end{cases} \quad (1.9)$$

Группировка статей баланса по степени ликвидности и срочности погашения, приведена в таблице 1.14.

Таблица 1.14 – Группировка статей баланса

В тыс. руб.

Актив	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года	Пассив	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
A1	21 605	31 893	38 356	П1	20 587	38 932	41 311
A2	12 318	15 181	16 984	П2	0	377	455
A3	71 037	89 434	95 876	П3	18 808	25 398	27 750
A4	5 934	3 249	2 398	П4	71 499	75 050	84 098
ВБ	110 894	139 757	153 614	ВБ	110 894	139 757	153 614

Анализ ликвидности баланса согласно неравенству, представленному в формуле (1.9), приведен в таблице 1.15.

Таблица 1.15 – Анализ ликвидности баланса

Норматив	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
$A1 \geq П1$	$A1 > П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$
Вид ликвидности баланса	Ликвидный баланс	Неликвидный баланс	Неликвидный баланс

В соответствии с данными таблицы 1.15 видно, что на конец 2018 года баланс ликвидный, а на конец 2019 и 2020 годов предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, поэтому баланс предприятия неликвидный. Наряду с абсолютными показателями рассчитываются показатели платежеспособности предприятия [9].

Чистый оборотный капитал (ЧОК) характеризует свободные средства, находящиеся в обороте у предприятия, рассчитывается по формуле (1.10):

$$\text{ЧОК} = \text{ОА} - \text{КО}, \quad (1.10)$$

где ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

По формуле (1.11) рассчитывается коэффициент абсолютной ликвидности (Кал), который показывает, какая доля краткосрочных обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов [9]:

$$\text{Кал} = \frac{\text{ДС}}{\text{КО}}, \quad (1.11)$$

где ДС – денежные средства.

По формуле (1.12) рассчитывается коэффициент срочной ликвидности предприятия (Ксл):

$$\text{Ксл} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ}}{\text{КО}}, \quad (1.12)$$

где ФВ – финансовые вложения.

Коэффициент промежуточной ликвидности (Кпл) характеризует прогноз платежей предприятия в условиях своевременно проводимых расчётов, рассчитывается по формуле (1.13):

$$K_{пл} = \frac{ДС + ФВ + ДЗ}{КО}, \quad (1.13)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности (Ктл) показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы для погашения краткосрочных обязательств. Он рассчитывается по формуле (1.14):

$$K_{тл} = \frac{ОбА}{КО}. \quad (1.14)$$

Коэффициент собственной платежеспособности (Ксп) характеризует способность предприятия возместить за счет оборотных активов краткосрочные обязательства, рассчитывается по формуле (1.15):

$$K_{сп} = \frac{ЧОК}{КО}, \quad (1.15)$$

где ЧОК – чистый оборотный капитал.

Значения показателей ликвидности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за 2018 – 2020 годы приведены в таблице 1.16.

Таблица 1.16 – Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	На конец 2018 года	На конец 2019 года	На конец 2020 года
Чистый оборотный капитал (ЧОК), в тыс. руб.	> 0	65 565	71 801	81 700
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,15 – 0,20	0,37	0,44	0,54
Коэффициент срочной ликвидности (Ксл)	0,50 – 0,80	0,97	0,80	0,89
Коэффициент промежуточной ликвидности (Кпл)	0,50 – 0,80	1,65	1,20	1,33
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,00 – 2,00	5,10	3,47	3,62
Коэффициент собственной платежеспособности (Ксп)	>0	3,18	1,83	1,96

По данным, представленным в таблице 1.16, можно выделить следующие моменты:

– на конец всех рассматриваемых периодов предприятие имело положительные значения чистого оборотного капитала (65 565 тыс. руб. – на конец 2018 года, 71 801 тыс. руб. – на конец 2019 года и 81 700 тыс. руб. – на конец 2020 года при нормативе – свыше нуля), это позитивный фактор, так как оборотных активов достаточно для покрытия краткосрочных обязательств;

– значения абсолютной ликвидности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на конец всех рассматриваемых периодов находятся выше нормативных (0,37 – на конец 2018 года, 0,44 – на конец 2019 года и 0,54 – на конец 2020 года при нормативе – от 0,15 до 0,20), что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере;

– значения показателей срочной ликвидности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» выше нормативной величины (0,97 – на конец 2018 года, 0,80 – на конец 2019 года и 0,89 – на конец 2020 года при нормативе – от 0,50 до 0,80), что свидетельствует о том, что предприятие может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся ликвидных средств (а именно, денежных средств и финансовых вложений);

– значения показателей промежуточной ликвидности предприятия находятся меньше нормативных (1,65 – на конец 2018 года, 1,20 – на конец 2019 года и 1,33 – на конец 2020 года при нормативе – от 0,8 до 1,0), следовательно, предприятие может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся ликвидных оборотных активов;

– коэффициент текущей ликвидности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на конец всех периодов выше нормативного значения (5,10 – на конец 2018 года, 3,47 – на конец 2019 года и 3,62 – на конец 2020 года при нормативе – от 1,00 до 2,00), это означает, что предприятие располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников;

– коэффициент собственной платежеспособности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» соответствует нормативу на конец всех рассматриваемых периодов (3,18 – на ко-

нец 2018 года, 1,83 – на конец 2019 года, 1,96 – на конец 2020 года при нормативе – свыше 0,1), что свидетельствует о надёжности предприятия в части расчётов на конец рассматриваемого периода.

Графически показатели ликвидности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на конец 2018 – 2020 годов, представленные в таблице 1.16, наглядно отражены на рисунке 1.2.

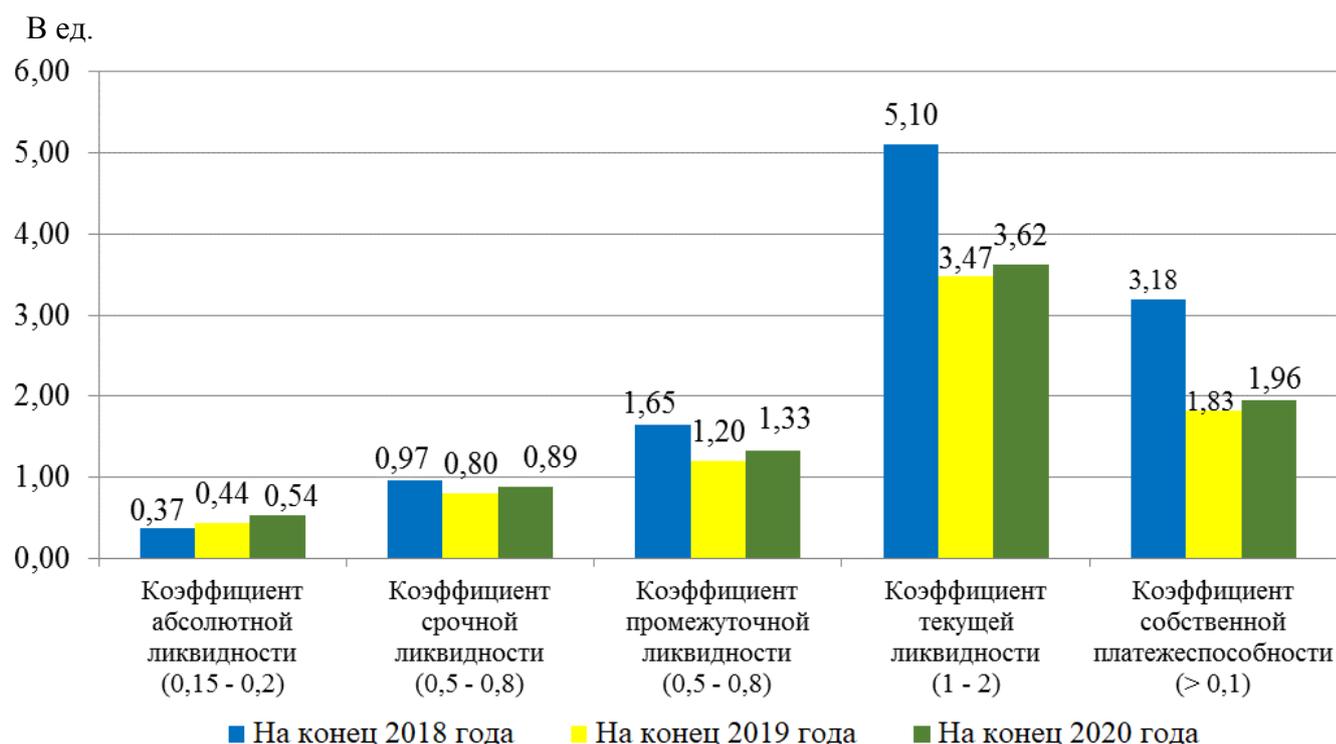


Рисунок 1.2 – Показатели ликвидности предприятия

Таким образом, анализ ликвидности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволил выявить, что в целом, состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства для оплаты своих обязательств.

Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат. Трём показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования [45]:

Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ( $\pm \Phi^{\text{соч}}$ ), рассчитывается по формуле (1.16):

$$\pm \Phi^{\text{СОС}} = \text{СОС} - \text{Зап}, \quad (1.16)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

Зап – запасы.

Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников ( $\pm \Phi^{\text{КФ}}$ ), рассчитывается по формуле (1.17):

$$\pm \Phi^{\text{КФ}} = \text{КФ} - \text{Зап}, \quad (1.17)$$

где КФ – капитал функционирующий.

Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников ( $\pm \Phi^{\text{ВИ}}$ ), рассчитывается по формуле (1.18):

$$\pm \Phi^{\text{ВИ}} = \text{ВИ} - \text{Зап}, \quad (1.18)$$

где ВИ – величина источников.

На основе показателей обеспеченности можно сформировать трёхфакторную модель типа финансовой устойчивости [45].

Абсолютная финансовая устойчивость – это такое состояние предприятия, когда оно использует только собственные средства, имеет высокую платежеспособность и не зависит от кредиторов. Абсолютная финансовая устойчивость предприятия рассчитывается по формуле (1.19):

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm \Phi^{\text{СОС}} \geq 0 \\ \pm \Phi^{\text{КФ}} \geq 0 \\ \pm \Phi^{\text{ВИ}} \geq 0 \end{array} \right\} \Rightarrow \text{«1;1»} \quad (1.19)$$

Нормальная финансовая устойчивость предприятия – такое состояние предприятия, когда оно использует собственные средства и долгосрочные заёмные средства, имеет нормальную платежеспособность и незначительно зависит от кредиторов. Формула для расчёта выглядит следующим образом (1.20):

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm \Phi^{\text{сос}} < 0 \\ \pm \Phi^{\text{кф}} \geq 0 \\ \pm \Phi^{\text{ви}} \geq 0 \end{array} \right\} \Rightarrow \{1;1\} \quad (1.20)$$

Неустойчивый тип финансовой устойчивости – это состояние предприятия, когда используются собственные и заёмные средства; имеет низкую платежеспособность и зависит от кредиторов. Состояние предприятия характеризуется нарушением платежеспособности, возникает необходимость привлечения дополнительных источников. Формула для расчёта выглядит следующим образом (1.21):

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm \Phi^{\text{сос}} < 0 \\ \pm \Phi^{\text{кф}} < 0 \\ \pm \Phi^{\text{ви}} \geq 0 \end{array} \right\} \Rightarrow \{0;1\} \quad (1.21)$$

Кризисный тип финансовой устойчивости предприятия – это такое состояние предприятия, когда ему не хватает ни собственных, ни заёмных средств для формирования запасов, оно полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства. Формула для расчёта данного показателя выглядит следующим образом (1.22):

$$\left\{ \begin{array}{l} \pm \Phi^{\text{сос}} < 0 \\ \pm \Phi^{\text{кф}} < 0 \\ \pm \Phi^{\text{ви}} < 0 \end{array} \right\} \Rightarrow \{0;0\} \quad (1.22)$$

Для анализа финансовой устойчивости рассматриваемой организации на конец 2018 года – конец 2020 года составим аналитическую, данные представлены в таблице 1.17.

Таблица 1.17 – Анализ финансовой устойчивости

В тыс. руб.

Показатели	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.
Источники собственных средств	71 499	75 050	84 098
Основные средства и иные внеоборотные активы	5 934	3 249	2 398
Наличие собственных оборотных средств	65 565	71 801	81 700
Долгосрочные кредиты и заемные средства	18 808	25 398	27 750
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	84 373	97 199	109 450
Краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность	0	377	455
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	84 373	97 576	109 905
Величина запасов и затрат	71 015	89 434	95 876
Излишек или недостаток собственных источников формирования для погашения запасов и затрат	-5 450	-17 633	-14 176
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	13 358	7 765	13 574
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	13 358	8 142	14 029
Трёхфакторная модель	(0;0;1)		
Тип финансовой ситуации	Нормальная финансовая устойчивость		

Проанализировав таблицу 1.17, можно сделать вывод о том, что на конец всех рассматриваемых периодов состояние предприятия оценивается как нормальная финансовая устойчивость, для формирования запасов достаточно собственных и долгосрочных источников финансирования.

Оценка финансовой устойчивости включает в себя показатели, характеризующие изменение состояния предприятия за текущий период.

Коэффициент финансовой независимости предприятия (автономии (Кавт)) характеризует зависимость предприятия от внешних займов и рассчитывается по формуле (1.23):

$$K_{авт} = \frac{СК}{ВБ}, \quad (1.23)$$

где ВБ – валюта баланса.

Коэффициент задолженности ( $K_z$ ) характеризует соотношение заемного и собственного капитала, рассчитывается по формуле (1.24) [22]:

$$K_z = \frac{ЗК}{СК}. \quad (1.24)$$

Коэффициент самофинансирования предприятия ( $K_c$ ) показывает соотношение источников финансовых ресурсов, т.е. во сколько раз собственные источники финансовых ресурсов перевешивают заемные средства, рассчитываются по формуле (1.25):

$$K_c = \frac{СК}{ЗК}. \quad (1.25)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ( $K_{сос}$ ) характеризует достаточность у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости, рассчитывается по формуле (1.26):

$$K_{сос} = \frac{СОС}{ОА}, \quad (1.26)$$

где СОС – собственные оборотные средства.

Коэффициент маневренности ( $K_{манев}$ ) показывает, какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать ими, рассчитывается по формуле (1.27):

$$K_{манев} = \frac{СОС}{СК}. \quad (1.27)$$

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (Км/и) показывает, сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных, рассчитывается по формуле (1.28):

$$K_{м/и} = \frac{ОА}{ВНА}. \quad (1.28)$$

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» приведен в таблице 1.18.

Таблица 1.18 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Рекомендуемое значение	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.
Коэффициент финансовой независимости (Кавт)	> 0,50	0,64	0,54	0,55
Коэффициент задолженности (Кз)	< 1,00	0,55	0,86	0,83
Коэффициент самофинансирования (Кс)	> 1,00	1,81	1,16	1,21
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Ксос)	> 0,10	0,62	0,53	0,54
Коэффициент маневренности (Кманев)	0,2 – 0,5	0,92	0,96	0,97
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (Км/и)	-	17,69	42,02	63,06

Исходя из полученных результатов оценки финансовой устойчивости предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест», можно сделать следующие выводы:

– коэффициент финансовой независимости на протяжении всех периодов соответствует нормативу (на конец 2018 года – 0,64; на конец 2019 года – 0,54; на конец 2020 года – 0,55 при нормативе – свыше 0,50), что связано с превышением величины собственных средств по сравнению с величиной заёмных, следовательно, предприятие не зависит от внешних источников финансирования;

– коэффициент задолженности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» имеет нормативное значение на конец всех рассматриваемых периодов (на конец

2018 года – 0,55; на конец 2019 года – 0,86; на конец 2020 года – 0,83 при нормативе – менее 0,67), это означает, что предприятие независимо от внешних источников формирования имущества;

– коэффициент самофинансирования предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» соответствует нормативу (на конец 2018 года – 1,81; на конец 2019 года – 1,16; на конец 2020 года – 1,21 при нормативе – свыше единицы), это означает, что большая часть имущества сформирована за счет собственных средств, что положительно характеризует предприятие;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» находится в пределах нормы (на конец 2018 года – 0,62; на конец 2019 года – 0,53; на конец 2020 года – 0,54 при нормативе – свыше 0,10), так как величина собственного оборотного капитала положительная, что благоприятно для предприятия, это говорит о том, что предприятие может сформировать оборотные активы за счёт собственных оборотных средств;

– коэффициент маневренности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» находится существенно ниже нормы, что неблагоприятно для предприятия (на конец 2018 года – 0,92; на конец 2019 года – 0,96; на конец 2020 года – 0,97 при нормативе – от 0,20 до 0,50) в связи с тем, что величина внеоборотных активов в структуре баланса намного меньше величины собственных средств предприятия, это говорит о недостаточной величине собственных оборотных средств для финансирования текущей деятельности;

– коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» растёт в динамике (на конец 2018 года значение данного показателя составило 17,69; на конец 2019 года значение данного показателя составило 42,02; на конец 2020 года – 63,06), что свидетельствует о повышении мобильности активов, это является благоприятным моментом в деятельности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест».

Рассчитанные показатели финансовой устойчивости ООО «Урал БЭСТ-Инвест», представленные в таблице 1.18, отражаются на рисунке 1.3.

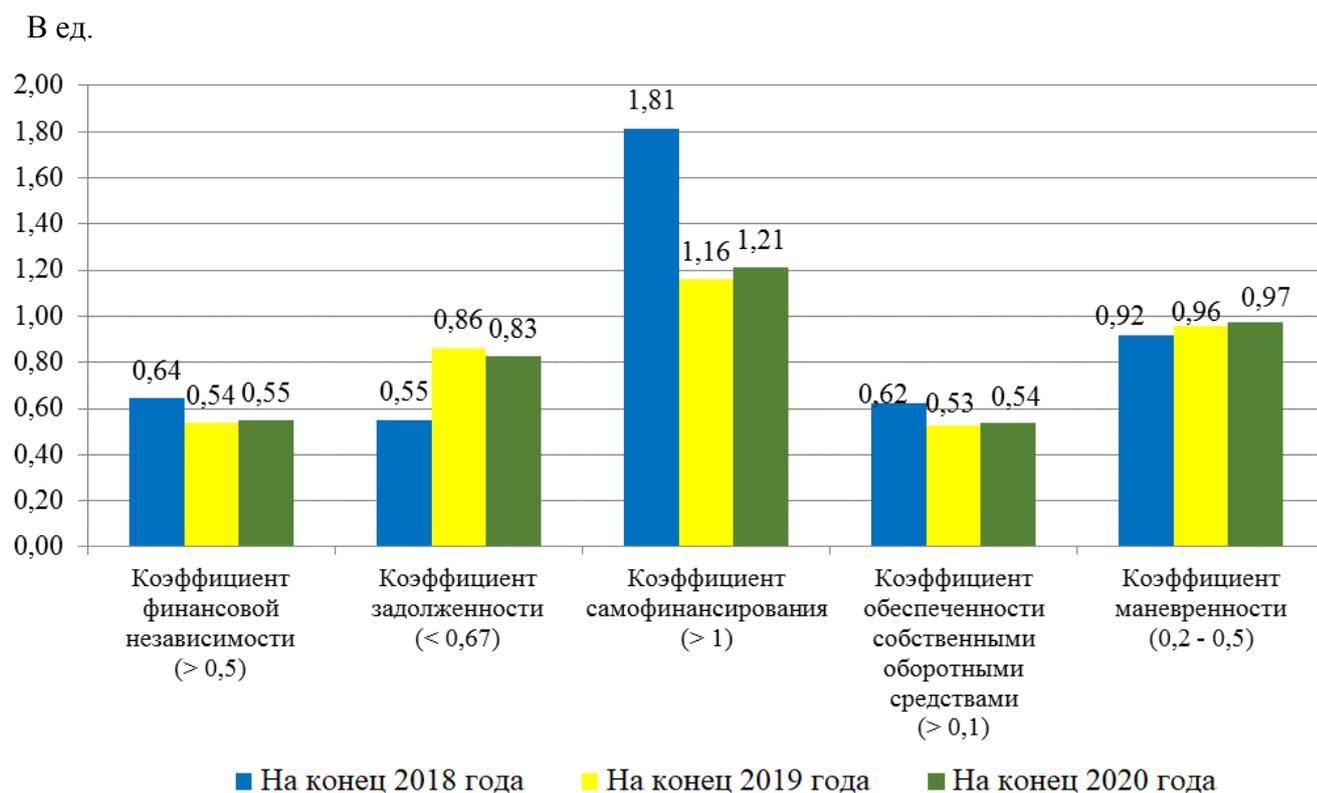


Рисунок 1.3 – Показатели финансовой устойчивости предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

Таким образом, нормативные значения коэффициентов финансовой независимости, задолженности и самофинансирования положительно характеризуют общее финансовое состояние предприятия. Отмечаются удовлетворительные значения других показателей финансовой устойчивости, в частности, коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов предприятия, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента маневренности, это является позитивным моментом в деятельности предприятия.

Далее следует провести анализ деловой активности (оборачиваемости) предприятия. Коэффициенты деловой активности предприятия позволяют охарактеризовать результаты и эффективность осуществления его текущей производственной деятельности.

Коэффициент оборачиваемости активов ( $Об_A$ ) показывает, сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов, рассчитывается по формуле (1.29) [22]:

$$\text{Об}_A = \frac{B}{\bar{A}}, \quad (1.29)$$

где  $B$  – выручка от реализации услуг;

$\bar{A}$  – среднегодовая сумма активов.

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов ( $\text{Об}_{\text{ВНА}}$ ) характеризует скорость оборота немобильных активов, рассчитывается по формуле (1.30):

$$\text{Об}_{\text{ВНА}} = \frac{B}{\overline{\text{ВНА}}}. \quad (1.30)$$

где  $\overline{\text{ВНА}}$  – среднегодовая сумма внеоборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ( $\text{Об}_{\text{ОА}}$ ) характеризует эффективность использования (скорость оборота) оборотных активов. Он рассчитывается по формуле (1.31):

$$\text{Об}_{\text{ОА}} = \frac{B}{\overline{\text{ОА}}}, \quad (1.31)$$

где  $\overline{\text{ОА}}$  – среднегодовая сумма оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости запасов ( $\text{Об}_3$ ) характеризует эффективность использования (скорость оборота) запасов предприятия и рассчитывается по формуле (1.32):

$$\text{Об}_3 = \frac{C/c}{\bar{3}}, \quad (1.32)$$

где  $\bar{3}$  – среднегодовая сумма запасов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия ( $\text{Об}_{\text{ДЗ}}$ ) показывает скорость взыскания задолженности, рассчитывается по формуле (1.33) [22]:

$$\text{Об}_{\text{ДЗ}} = \frac{В}{\overline{\text{ДЗ}}}, \quad (1.33)$$

где  $\overline{\text{ДЗ}}$  – среднегодовая сумма дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ( $\text{Об}_{\text{СК}}$ ) отражает скорость оборота собственного капитала, рассчитывается по формуле (1.34):

$$\text{Об}_{\text{СК}} = \frac{В}{\overline{\text{СК}}}, \quad (1.34)$$

где  $\overline{\text{СК}}$  – среднегодовая сумма собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ( $\text{Об}_{\text{КЗ}}$ ) рассчитывается по формуле (1.35):

$$\text{Об}_{\text{КЗ}} = \frac{С/с}{\overline{\text{КЗ}}}, \quad (1.35)$$

где  $\overline{\text{КЗ}}$  – среднегодовая сумма кредиторской задолженности.

Фондоотдача ( $\Phi$ ) показывает, сколько рублей приходится на каждый рубль вложенных в основные средства, рассчитывается по формуле (1.36):

$$\Phi = \frac{В}{\overline{\text{ОС}}}, \quad (1.36)$$

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

Продолжительность одного оборота в днях ( $\text{П об}$ ), рассчитывается по формуле (1.37):

$$\text{П об} = \frac{365}{\text{Коб}}, \quad (1.37)$$

где  $\text{П об}$  – продолжительность одного оборота;

365 – длительность расчетного периода;

$\text{Коб}$  – коэффициент оборачиваемости.

Значения показателей деловой активности за 2018 – 2020 годы приведены в таблице 1.19.

Таблица 1.19 – Анализ относительных показателей деловой активности

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Коэффициент оборачиваемости активов (Об <sub>А</sub> ), обороты	1,21	1,01	0,89
Продолжительность одного оборота активов, дни	303	360	412
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (Об <sub>ВНА</sub> ), обороты	18,18	27,69	45,99
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов, дни	20	13	8
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Об <sub>ОА</sub> ), обороты	1,29	1,05	0,90
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дни	283	347	404
Коэффициент оборачиваемости запасов (ОбЗ), обороты	1,71	1,45	1,26
Продолжительность одного оборота запасов, дни	214	251	289
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (ОбДЗ), обороты	10,43	9,25	8,07
Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни	35	39	45
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала (ОбСК), обороты	1,79	1,74	1,63
Продолжительность оборота собственного капитала, дни	204	210	224
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (ОбКЗ), обороты	6,26	3,92	2,92
Продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни	58	93	125
Фондоотдача (Ф), руб. / руб.	18	28	46

В соответствии с данными таблицы 1.19 и рисунка 1.4 следует, что за 2020 год коэффициент оборачиваемости активов менялся в сторону снижения (с 1,21 в 2018 году до 0,89 оборота в 2020 году), данный момент свидетельствует о некотором снижении эффективности использования ресурсов ООО «Урал БЭСТ-Инвест». Следовательно, увеличилась продолжительность одного оборота активов с 303 до 412 дней, а это является негативной тенденцией.

За рассматриваемый период возросли показатели оборачиваемости внеоборотных активов (с 18,18 в 2018 году до 45,99 оборота в 2020 году), что свидетельствует о повышении эффективности использования внеоборотных активов. Это является благоприятным фактором.

За рассматриваемый период снизились показатели оборачиваемости оборотных активов (с 1,29 в 2018 году до 0,90 оборота в 2020 году), что обусловлено преобладающей динамикой роста оборотных активов по сравнению с динамикой роста выручки, это негативный фактор.

Коэффициент оборачиваемости запасов ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за рассматриваемый период снизился (с 1,71 в 2018 году до 1,26 оборота в 2020 году), это свидетельствует о том, что эффективность производственной деятельности предприятия ухудшилась.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился с 10,43 в 2018 году до 8,07 оборота в 2020 году, что негативно, однако такое высокое значение может свидетельствовать об отсутствии задержек в расчётах по счетам дебиторов, так как срок одного оборота дебиторской задолженности составляет 1 день.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала снизился (с 1,79 в 2018 году до 1,63 оборота в 2020 году), что свидетельствует о снижении эффективности использования собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в 2020 году возрос, длительность расчетного периода составила не 58 дней (как в 2018 году), а 125 дней, что свидетельствует о том, что предприятие стало быстрее рассчитываться с поставщиками.

Исходя из проведенного анализа деловой активности, сказать, что за рассматриваемые периоды предприятие ООО «Урал БЭСТ-Инвест» имело удовлетворительные показатели деловой активности, однако, скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась (за исключением оборачиваемости внеоборотных активов и кредиторской задолженности), а период оборота рос, что говорит о негативной тенденции в деятельности предприятия.

Наглядно значения показателей деловой активности предприятия за 2018 – 2020 годы отражены на рисунке 1.4.

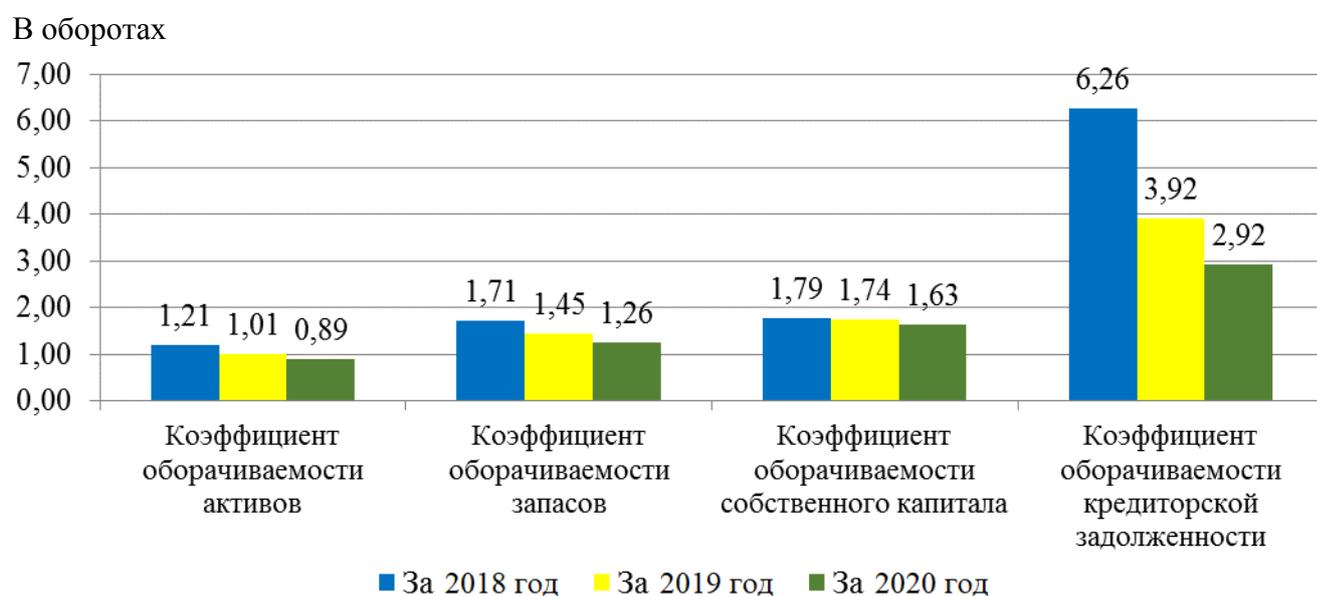


Рисунок 1.4 – Показатели оборачиваемости

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

Рентабельность реализованной продукции ( $P_{\text{реал. прод.}}$ ) показывает величину прибыли от продаж, приходящуюся на каждый рубль среднегодовой выручки, рассчитывается по формуле (1.38):

$$P_{\text{реал. прод.}} = \frac{\Pi_{\text{от продаж}}}{В} \cdot 100\%, \quad (1.38)$$

где  $\Pi_{\text{от продаж}}$  – прибыль от продаж.

Рентабельность производства ( $P_{\text{пр-ва}}$ ) показывает величину прибыли, приходящуюся на каждый рубль производственных ресурсов. Показатель рассчитывается по формуле (1.38):

$$P_{\text{пр-ва}} = \frac{\Pi_{\text{рн}}}{\text{ОС}} \cdot 100\%, \quad (1.38)$$

где  $\Pi_{\text{рн}}$  – прибыль до налогообложения.

Рентабельность совокупного актива ( $R_{ca}$ ) измеряет величину прибыли, приходящегося на каждый рубль актива и рассчитывается по формуле (1.39):

$$R_{ca} = \frac{ЧП}{А} \cdot 100\% , \quad (1.39)$$

где ЧП – чистая прибыль.

Рентабельность внеоборотных активов ( $R_{вна}$ ) измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на один рубль, вложенный во внеоборотные активы. Показатель рассчитывается по формуле (1.40) [22]:

$$R_{вна} = \frac{ЧП}{ВНА} \cdot 100\% . \quad (1.40)$$

Показатель рентабельности оборотных активов ( $R_{оба}$ ) показывает эффективность использования оборотных средств, рассчитывается по формуле (1.41):

$$R_{оба} = \frac{ЧП}{ОА} \cdot 100\% . \quad (1.41)$$

Рентабельность чистого оборотного капитала ( $R_{чок}$ ) показывает величину чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль чистого оборотного капитала, рассчитывается по формуле (1.42):

$$R_{чок} = \frac{ЧП}{\overline{ЧОК}} \cdot 100\% , \quad (1.42)$$

где  $\overline{ЧОК}$  – среднегодовая сумма чистого оборотных активов.

Рентабельность собственного капитала ( $R_{ск}$ ) показывает эффективность использования собственных средств, рассчитывается по формуле (1.43):

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК} \cdot 100\% . \quad (1.43)$$

Значения показателей рентабельности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за 2018 – 2020 годы приведены в таблице 1.20.

Таблица 1.20 – Показатели оценки рентабельности

Показатель	В процентах		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Рентабельность реализованной продукции ( $P_{\text{реал.прод.}}$ )	4,44	5,01	6,44
Рентабельность производства ( $P_{\text{пр-ва}}$ )	6,44	5,23	11,84
Рентабельность совокупного актива ( $P_{\text{са}}$ )	3,71	2,83	6,17
Рентабельность внеоборотных активов ( $P_{\text{вна}}$ )	55,89	77,34	320,45
Рентабельность оборотных активов ( $P_{\text{оба}}$ )	3,97	2,94	6,29
Рентабельность чистого оборотного капитала ( $P_{\text{чок}}$ )	6,08	5,17	11,79
Рентабельность собственного капитала ( $P_{\text{ск}}$ )	5,49	4,85	11,37

Наглядно показатели оценки рентабельности представлены в таблице 1.22, что отражено на рисунке 1.5.

В процентах

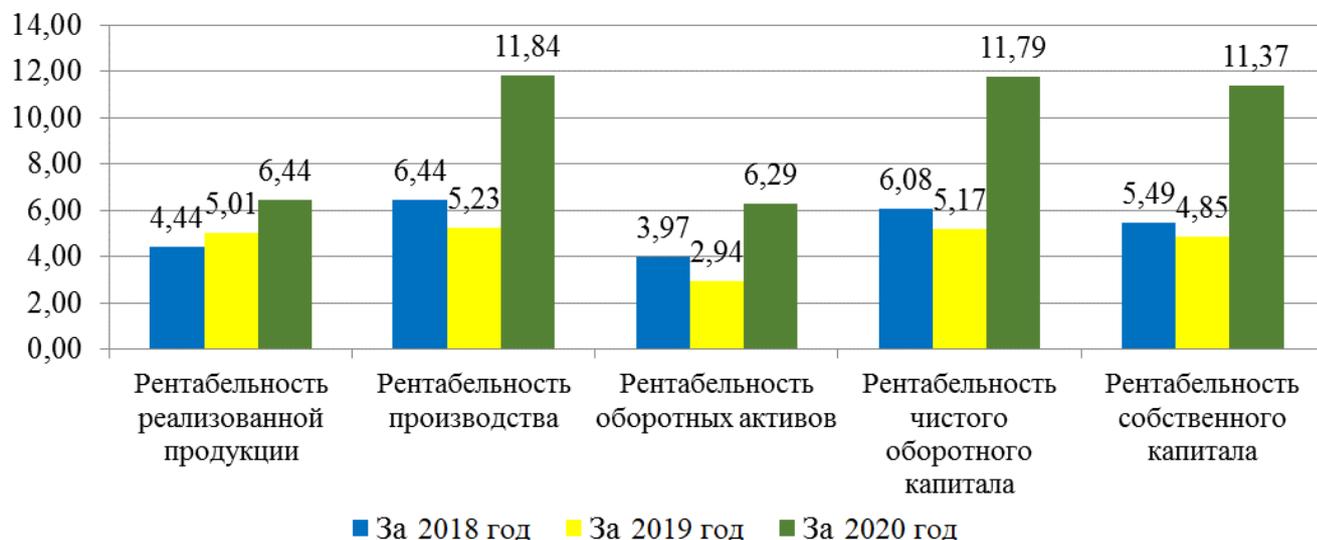


Рисунок 1.5 – Показатели рентабельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

Исходя из полученных результатов оценки рентабельности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест», можно сделать следующие выводы:

– рентабельность реализованной продукции предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в 2020 году возросла по сравнению с 2018 годом (с 4,44 % до 6,44 %), это

связано с большей динамикой увеличения среднегодового значения выручки по сравнению с динамикой роста прибыли от продаж. Так на каждый рубль прибыли от продаж приходится свыше 6 копеек прибыли в 2020 году;

– рентабельность производства предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за рассматриваемый период возросла (с 6,44 % в 2018 году до 11,84 % в 2020 году). Это обусловлено тем, что среднегодовая величина основных средств и материально-производственных запасов растёт медленнее, чем прибыль до налогообложения;

– рентабельность совокупного капитала ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в 2020 году возросла по сравнению с 2018 годом (с 3,71 % до 6,17 %), это произошло за счет большей динамики роста чистой прибыли по сравнению с динамикой роста активов; так в 2020 году на каждый рубль совокупного актива приходится более 6 копеек чистой прибыли;

– рентабельность внеоборотных активов ООО «Урал БЭСТ-Инвест» возросла в 2020 году по сравнению с 2018 годом (с 55,89 % до 320,45 %); так на каждый рубль оборотных активов приходится почти 3 руб. 20 копеек чистой прибыли в 2020 году;

– рентабельность оборотных активов возросла в 2020 году по сравнению с 2018 годом (с 3,97 % до 6,29 %); так на каждый рубль оборотных активов приходится свыше 6 копеек чистой прибыли в 2020 году;

– рентабельность чистого оборотного капитала ООО «Урал БЭСТ-Инвест» возросла в 2020 году по сравнению с 2018 годом (с 6,08 % до 11,79 %); так на каждый рубль оборотных активов приходится почти 12 копеек чистой прибыли в 2020 году;

– на конец 2020 года на рубль собственного капитала ООО «Урал БЭСТ-Инвест» приходится 11 копеек чистой прибыли, что на 6 копеек больше, чем в 2018 году.

Анализ рентабельности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показал, что оно работает достаточно эффективно, показатели рентабельности растут в динамике.

### 1.2.2.3 Оценка факторов внутренней среды

Далее следует провести расчет средневзвешенной оценки факторов внутренней среды. Взвешенная оценка фактора определялась путем перемножения веса фактора и его оценки, таким образом, выделяется наиболее существенный фактор.

Была определена направленность действия каждого фактора и оценен каждый из факторов макросреды предприятия по пятибалльной шкале с точки зрения возможной силы воздействия на деятельность предприятия (5 – наиболее значимая), а также определен вес (значимость) каждого из факторов.

Расчет средневзвешенной оценки факторов внутренней среды ООО «Урал БЭСТ-Инвест» представлен в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Расчет средневзвешенной оценки факторов внутренней среды  
В баллах

Внутренние факторы	Вес	Оцен-ка	Взвешенная оценка
Сильные стороны			
Лидерство по продажам автомобилей «Lada» на Челябинском рынке	0,11	5	0,55
Предприятие имеет хорошую репутацию	0,15	5	0,75
Существует потенциал расширения услуг	0,07	5	0,35
Акцент в рекламе марки «Lada» на надёжность («новые горизонты»)	0,01	5	0,05
Большое число клиентов	0,15	5	0,75
Быстрая адаптация предприятия к изменениям в рыночной среде	0,05	5	0,25
Грамотная финансовая и кредитная политики	0,01	4	0,04
Приемлемые показатели финансово-экономической оценки предприятия	0,02	5	0,10
Квалифицированные менеджеры	0,08	5	0,40
Уровень обслуживания клиентов на высоте	0,08	5	0,40
Сдельная оплата труда стимулирует повышать эффективность работы предприятия	0,02	4	0,08
Почти весь персонал проходит ежегодные аттестации	0,01	4	0,04

## Окончание таблицы 1.6

В баллах

Внутренние факторы	Вес	Оцен-ка	Взвешенная оценка
Оборудование предприятия соответствует рыночным потребностям	0,03	4	0,12
Имеются свободные площади	0,15	5	0,75
Уровень сервиса высокий	0,05	5	0,25
Высокий технический потенциал предприятия	0,01	3	0,03
Итого	1	-	4,91
Слабые стороны			
Отсутствует услуга кузовного ремонта для «старых» автомобилей «Lada»	0,36	5	1,80
Ценовая политика фирмы сильно зависит от цен производителя на продукцию	0,14	4	0,56
Много финансовых ресурсов расходуется на выплату достойной заработной платы	0,25	5	1,25
Часть оборудования предприятия морально устарела	0,25	5	1,25
Итого	1	-	4,86

В соответствии с данными таблицы 1.6 видно, что у предприятия более выражены сильные стороны (4,39 балла), по сравнению с ними слабые стороны менее значимы (3,25 баллов).

Оценка внешней среды предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показала, что при проведении анализа стратегического потенциала стоит обратить внимание на следующие сильные стороны: предприятие имеет хорошую репутацию; большое число клиентов; имеются свободные площади.

При этом у предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» имеются и слабые стороны: отсутствует услуга кузовного ремонта для «старых» автомобилей «Lada»; большие расходы на заработную плату; часть оборудования предприятия морально устарела.

Таким образом, были рассмотрены факторы внутренней и внешней среды, определена направленность факторов, выявлены основные значимые факторы, которые будут использованы для формирования матрицы SWOT.

### 1.2.3 Анализ стратегического потенциала (SWOT-анализ)

SWOT-анализ – это анализ сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды [28].

Исходная матрица SWOT-анализа для предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» представлена в таблице 1.7.

Таблица 1.7 – Исходная матрица SWOT-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
– предприятие имеет хорошую репутацию;	– отсутствует услуга кузовного ремонта для «старых» автомобилей «Lada»;
– большое число клиентов;	– большие расходы на заработную плату;
– имеются свободные площади.	– часть оборудования предприятия морально устарела.
Возможности	Угрозы
– доступные программы автокредитования в большинстве автосалонов;	– рост цен на топливо;
– рост объёмов продаж легковых автомобилей в России населению;	– снижение доходов населения г. Челябинска вследствие негативного влияния на рынок новой коронавирусной инфекции;
– повышение спроса потребителей на автомобили марки «Lada».	– сильная конкуренция на рынке г. Челябинска.

Для количественной оценки сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды были проставлены экспертные оценки значимости всех сочетаний сильных сторон и угроз, сильных сторон и возможностей и т.д.

Для оценки используется пятибалльная шкала (1 балл – совершенно отсутствует взаимное влияние факторов, 5 баллов – сильное взаимное влияние факторов).

Результаты количественной оценки факторов внутренней и внешней среды предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» представлены в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Количественная оценка факторов

Факторы		Сильные стороны			Слабые стороны		
		– предприятие имеет хорошую репутацию;	– большое число клиентов;	– имеются свободные площади.	– отсутствует услуга кузовного ремонта для «старых» автомобилей «Lada»;	– большие расходы на заработную плату;	– часть оборудования предприятия морально устарела.
Возможности	– доступные программы автокредитования в большинстве автосалонов;	2	5	2	3	1	5
	– рост объёмов продаж легковых автомобилей в России населению;	5	5	2	3	2	2
	– повышение спроса потребителей на автомобили марки «Lada».	5	5	3	3	2	2
Угрозы	– рост цен на топливо;	5	5	5	4	2	1
	– снижение доходов населения г. Челябинска вследствие негативного влияния на рынок новой коронавирусной инфекции;	2	5	3	5	2	5
	– сильная конкуренция на рынке г. Челябинска.	5	5	3	5	4	5

Определяем совокупную количественную оценку параметров – суммируем полученные оценки по каждому параметру. Данная матрица отражает существенность сильных и слабых сторон с учетом взаимодействия с факторами внешней среды и позволяет распределить приоритеты, для дальнейшего распределения ресурсы между различными проблемами. Общая значимость параметров представлена в таблице 1.9.

Таблица 1.9 – Суммарная оценка

			В баллах
Сильные стороны	Оценка	Слабые стороны	Оценка
– предприятие имеет хорошую репутацию;	24	– отсутствует услуга кузовного ремонта для «старых» автомобилей «Lada»;	23
– большое число клиентов;	30	– большие расходы на заработную плату;	13
– имеются свободные площади.	18	– часть оборудования предприятия морально устарела.	20
Возможности	Оценка	Угрозы	Оценка
– доступные программы автокредитования в большинстве автосалонов;	18	– рост цен на топливо;	22
– рост объёмов продаж легковых автомобилей в России населению;	19	– снижение доходов населения г. Челябинска вследствие негативного влияния на рынок новой коронавирусной инфекции;	22
– повышение спроса потребителей на автомобили марки «Lada».	20	– сильная конкуренция на рынке г. Челябинска.	27

По результатам проведённого анализа можно сказать, что в сильных сторонах предприятия необходимо сделать акцент на большом числе клиентов. Среди слабых сторон самая значимая – отсутствие услуги кузовного ремонта, на которую имеется спрос.

В возможностях стоит максимально использовать повышение спроса потребителей на автомобили марки «Lada». Наиболее значимая угроза для предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» – сильная конкуренция на рынке г. Челябинска.

После определения количественных характеристик следует сформировать проблемы и их решения для различных сочетаний сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями. Таким образом получается проблемное поле в рамках SWOT-анализа. Поле решений по результатам стратегического анализа представлено в таблице 1.10.

Таблица 1.10 – Поле решений/мероприятий

В баллах

Факторы		Сильные стороны			Слабые стороны		
		– предприятие имеет хорошую репутацию;	– большое число клиентов;	– имеются свободные площади.	– отсутствует услуга кузовного ремонта для «старых» автомобилей «Lada»;	– большие расходы на заработную плату;	– часть оборудования предприятия морально устарела.
Возможности	– доступные программы автокредитования в большинстве автосалонов;	Увеличение объёмов продаж путём организации акционных предложений (27)	Открытие цеха кузовного ремонта (41)	Рассмотрение возможности и целесообразности сокращения численности персонала (13)	Модернизация оборудования (20)		
	– рост объёмов продаж легковых автомобилей в России населению;						
	– повышение спроса потребителей на автомобили марки «Lada».						
Угрозы	– рост цен на топливо;	Диверсификация бизнеса (27)					
	– снижение доходов населения г. Челябинска вследствие негативного влияния на рынок новой коронавирусной инфекции;						
	– сильная конкуренция на рынке г. Челябинска.						

Мероприятия разрабатывались с учетом того, что они должны быть направлены на ликвидацию слабых сторон и угроз со стороны внешней среды, с использованием сильных сторон и возможностей. Количественная оценка проблемы определяется как сумма экспертных оценок комбинаций сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями, перекрываемых конкретной проблемой. На данном этапе определяется степень важности проблемы, для наиболее эффективного, рационального распределения ресурсов (таблица 1.11).

Таблица 1.11 – Количественная оценка и ранжирование решений

		В баллах
Ранг	Проблема/решение	Оценка
1	Открытие цеха кузовного ремонта	41
2	Увеличение объёмов продаж путём организации акционных предложений	27
2	Диверсификация бизнеса	27
3	Модернизация оборудования	20
4	Рассмотрение возможности и целесообразности сокращения численности персонала	13

Результаты SWOT-анализа позволили выявить наиболее перспективное решение проблем – открытие цеха кузовного ремонта.

### **Выводы по разделу один**

Объектом исследования в данной работе выступало ООО «Урал БЭСТ-Инвест», предприятие, работающее на рынке торговли автотранспортными средствами.

SWOT-анализ показал, что в сильных сторонах предприятия необходимо сделать акцент на большом числе клиентов. Среди слабых сторон самая значимая – отсутствие услуги кузовного ремонта, на которую имеется спрос. В возможностях стоит максимально использовать повышение спроса потребителей на автомобили марки «Lada». Наиболее значимая угроза для предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» – сильная конкуренция на рынке г. Челябинска.

Результаты SWOT-анализа позволили выявить наиболее перспективное решение проблем – открытие цеха кузовного ремонта.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста денежных средств, дебиторской задолженности и запасов в части оборотных активов при снижении величины внеоборотных активов в результате снижения величины основных средств. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, что благоприятно и происходит в результате роста

чистой прибыли. Также следует отметить, что растут заёмные банковские средства и кредиторская задолженность.

Вертикальный анализ баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, что обусловлено спецификой работы предприятия. Доля денежных средств ООО «Урал БЭСТ-Инвест» растёт за счёт увеличения чистой прибыли, это можно характеризовать как позитивный момент в деятельности предприятия. В пассиве баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» отмечается снижение доли собственных средств и рост доли долгосрочных займов и кредитов и кредиторской задолженности на конец 2020 года.

На конец 2018 года баланс ООО «Урал БЭСТ-Инвест» ликвидный, а на конец 2019 и 2020 годов предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, поэтому баланс предприятия неликвидный.

Анализ ликвидности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволил выявить, что в целом, состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства для оплаты своих обязательств.

На конец всех рассматриваемых периодов состояние предприятия оценивается как нормальная финансовая устойчивость, для формирования запасов достаточно собственных и долгосрочных источников финансирования.

Нормативные значения коэффициентов финансовой независимости, задолженности и самофинансирования ООО «Урал БЭСТ-Инвест» положительно характеризуют общее финансовое состояние предприятия. Отмечаются удовлетворительные значения других показателей финансовой устойчивости, в частности, коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов предприятия, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента маневренности, это является позитивным моментом в деятельности предприятия.

За рассматриваемые периоды предприятие ООО «Урал БЭСТ-Инвест» имело удовлетворительные показатели деловой активности, однако, скорость оборачи-

ваемости показателей в основном снижалась (за исключением оборачиваемости внеоборотных активов и кредиторской задолженности), а период оборота рос, что говорит о негативной тенденции в деятельности предприятия.

Проведя анализ рентабельности предприятия, можно сказать, что оно работает достаточно эффективно, показатели рентабельности растут в динамике.

## **2 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОТКРЫТИЮ ЦЕХА КУЗОВНОГО РЕМОНТА**

### **2.1 Сравнительная оценка результатов финансового и стратегического анализа**

Финансовый анализ позволил выявить ряд положительных моментов:

- наблюдается рост валюты баланса за счёт роста денежных средств, дебиторской задолженности и запасов;
- отмечается увеличение нераспределённой прибыли предприятия;
- доля денежных средств ООО «Урал БЭСТ-Инвест» растёт за счёт увеличения чистой прибыли;
- на конец 2018 года баланс предприятия был ликвидный;
- состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства для оплаты своих обязательств;
- на предприятии отмечается нормальная финансовая устойчивость, для формирования запасов достаточно собственных и долгосрочных источников финансирования;
- наблюдаются нормативные значения коэффициентов финансовой независимости, задолженности и самофинансирования;
- отмечаются удовлетворительные значения коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов предприятия, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента маневренности;
- выявлены удовлетворительные показатели деловой активности;
- предприятие работает достаточно эффективно, показатели рентабельности растут в динамике.

Наряду с этим, имеются и отрицательные моменты:

- снижение величины внеоборотных активов в результате снижения величины основных средств;
- растут заёмные банковские средства и кредиторская задолженность;

- преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы;
- снижение доли собственных средств и рост доли долгосрочных займов и кредитов и кредиторской задолженности на конец 2020 года;
- на конец 2019 и 2020 годов предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, поэтому баланс предприятия неликвидный;
- скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась (за исключением оборачиваемости внеоборотных активов и кредиторской задолженности), а период оборота рос.

Все сказанное выше позволяет сделать вывод, что финансовое состояние ООО «Урал БЭСТ-Инвест» является относительно устойчивым и стабильным. Предприятие располагает достаточными резервами для существенного улучшения своего финансового состояния. Однако, имеются и недостатки в деятельности, которые можно будет ликвидировать путём открытия цеха кузовного ремонта – основного мероприятия, выявленного по результатам анализа стратегической позиции. Реализация этого мероприятия позволит предприятию получить дополнительную прибыль и увеличить число клиентов.

## **2.2 Описание мероприятия**

Кузовной ремонт автомобиля – технологический процесс по восстановлению кузова автомобиля. В понятие кузовного ремонта входят манипуляции с кузовом автомобиля для устранения любых, даже мельчайших дефектов, царапины, сколы, а также покраска автомобиля. Ремонт кузова можно разделить на два вида:

- полный – в случае серьезной аварии требуется восстановить геометрию деформированного кузова, для чего применяется специальное оборудование – (стапель);
- локальный – ликвидации небольших повреждений кузова.

Если в процессе ремонта автомобиля используется высокопрофессиональное немецкое, итальянское и японское оборудование, соблюдены требования техноло-

гических инструкций, в цехе поддерживаются оптимальные условия (влажности, температуры и чистоты) с использованием систем вентиляции и поддержания температуры, цены соответствуют качеству, а специалисты, выполняющие ремонт – профессионалы своего дела, то успех предприятию обеспечен.

### 2.3 План маркетинга

В Челябинске в настоящий момент свыше 500 предприятий, которые оказывают услугу «кузовной ремонт». Сюда относятся как крупные сервисы, так и частные небольшие конторы по кузовному ремонту автомобилей, а также гаражные специалисты, которые не зарегистрированы как юридическое лицо или индивидуальный предприниматель.

Среди основных конкурентов по данной услуге наиболее близкими являются основные конкуренты предприятия – официальные дилеры по реализации автомобилей «Лада» (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Предприятия, оказывающие услугу «кузовной ремонт»

Наименование предприятия-конкурента	Цена, в руб.						
	Ремонт простой	Ремонт средней сложности	Ремонт сложный	Окраска	Полировка кузова	Нанесение защитных средств (воск)	Ремонт вмятин без окраски
ООО «Урал БЭСТ-Инвест»	6500	7500	9000	4000	500	600	700
ООО «Уральский Технический Центр»	9000	10000	11500	6000	550	600	750
ООО «Автовек»	10000	11000	12500	7000	600	700	800
ООО «Восток-Лада»	6500	7500	9000	4000	500	600	700
ООО «Азия-Авто»	9500	10500	12000	6500	550	650	750
Среднерыночная цена	8300	9300	10800	5500	540	630	740
Затраты времени, в нормо-часах	7,22	8,33	10,00	4,44	0,56	0,67	0,78

Самая низкая цена на услугу кузовного ремонта в ООО «ВолгаАвтоГрад», поэтому это предприятие будет выбрано как ориентир по цене. Стоимость одного нормо-часа для клиента составит 900 руб. Преимуществом услуг кузовного ремонта в ООО «Урал БЭСТ-Инвест» будут являться следующие моменты:

- высокая скорость оказания услуг по кузовному ремонту;
- высокое качество оказания услуг, гарантия качества – 6 месяцев;
- возможность оплаты услуг в рассрочку до момента передачи отремонтированного транспортного средства клиенту;
- цена будет установлена в районе минимальной среднерыночной (то есть на уровне минимальной цены основного конкурента).

В результате данные преимущества позволят предприятию занять хорошие позиции на рынке среди конкурентов.

## 2.4 Инвестиционный план

Руководством предприятия было принято решение о приобретении следующего оборудования, представленного в таблице 2.2. Более подробный перечень с указанием марок оборудования приведён в приложении Г в таблице Г.1.

Таблица 2.2 – Необходимое оборудование

			В руб.
Наименование	Цена	Количество, в шт.	Сумма
<b>Основное оборудование:</b>			
– покрасочная камера;	900 000	1	900 000
– камера окрасочно-сушильная;	1 240 000	1	1 240 000
– стапель платформенный;	200 000	1	200 000
– подъёмник четырёхстоечный.	401 032	1	401 032
Итого	-	-	2 741 032
<b>Вспомогательное оборудование:</b>			
– линейка для жестики;	23 200	1	23 200
– набор пневматического инструмента;	7 200	1	7 200
– пневмоболгарка отрезная угловая;	5 900	1	5 900
– плоскошлифовальная машина;	4 533	1	4 533
– орбитальная шлифмашинка;	9 970	1	9 970

## Окончание таблицы 2.2

В руб.

Наименование	Цена	Количество, в шт.	Сумма
– краскопульт;	10 260	1	10 260
– финишный краскопульт;	23 432	1	23 432
– шланг спиральный;	805	1	805
– аппарат для точечной сварки;	21 000	1	21 000
– тиски слесарные поворотные чугунные;	6 600	1	6 600
– набор инструментов для арматурных работ;	15 372	1	15 372
– набор инструментов гидравлический;	16 470	1	16 470
– монтировка рихтовочная;	1 710	1	1 710
– приспособление для регулировки автомобильных дверей;	3 050	1	3 050
– распорка для проемов кузова;	7 800	1	7 800
– приспособления для демонтажа стекол;	4 060	1	4 060
– набор инструментов для удаления уплотнителя ветрового стекла;	2 250	1	2 250
– съемник стекол фар;	1 537	1	1 537
– лезвие ножа для демонтажа уплотнителей стекол;	170	1	170
– захват для кузовных работ;	3 135	1	3 135
– регулятор давления воздуха;	1 350	1	1 350
– компрессор поршневой.	70 000	1	70 000
Итого	-	-	239 804
Мебель:			
– инструментальная тележка открытая;	5 225	1	5 225
– верстак двухтумбовый.	13 939	1	13 939
Итого	-	-	19 164
Всего	-	-	3 000 000

Поставщиком будет выбрана фирма «Все инструменты», так как она способно поставить всё необходимое оборудование, высочайшего качества в кратчайшие сроки, бесплатно доставить и монтировать его. По результатам, представленным в таблице 2.2, для приобретения оборудования (основного и вспомогательного) и мебели требуется 3 000 000 рублей.

Планируется проведение рекламных мероприятий, направленных на привлечение потенциальных клиентов, с 01.06.2021 г. по 30.06.2021 г., то есть в течение месяца. Затраты на проведение рекламной кампании представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Затраты на проведение рекламной кампании

В руб.

Наименование	Цена за единицу	Количество, шт.	Общая стоимость
Реклама на баннерах	15 000	4	60 000
Реклама в автомобильных газетах и журналах	10 000	3	30 000
Реклама на АЗС и стоянках (визитки)	1,2	6 000	7 200
Печать визиток	0,8	6 000	4 800
Оплата раздачи визиток	2	6 000	12 000
Печать объявлений	2	4 000	8 000
Оплата расклейки объявлений	2	4 000	8 000
Итого	-	-	130 000

Затраты на проведение рекламной кампании для узнаваемости новой услуги кузовного ремонта составят 130 000 рублей.

Суммарные инвестиционные затраты по проекту приведены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Суммарные инвестиционные затраты по проекту

В руб.

Наименование	Сумма
Основное оборудование	2 741 032
Вспомогательное оборудование	239 804
Мебель	19 164
Реклама	130 000
Итого	3 130 000

Таким образом, суммарные инвестиционные затраты по проекту составят 3 130 000 рублей.

## 2.5 Календарный план

Для определения полного перечня работ и установления четких сроков их реализации, составляется календарный план. Перечень капитальных затрат, их величина и длительность, представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Инвестиционный план

Статья затрат	Период		Длительность, в днях	Стоимость, в руб.
	начало	конец		
Формулировка идеи проекта	01.07.2021	15.07.2021	15	0
Анализ целесообразности введения новой услуги «кузовной ремонт» по данным имеющихся заявок	16.07.2021	31.07.2021	16	0
Анализ рынка, выявление спроса на услугу «кузовной ремонт»	01.08.2021	14.08.2021	14	0
Выбор основного и вспомогательного оборудования, мебели	15.08.2021	31.02.2021	17	0
Выбор методов и способов проведения рекламной кампании	15.08.2021	31.02.2021	17	0
Анализ потенциальных поставщиков основного и вспомогательного оборудования, мебели	01.09.2021	15.09.2021	16	0
Анализ поставщиков рекламных услуг	01.09.2021	15.09.2021	16	
Выбор поставщиков основного и вспомогательного оборудования, мебели	16.09.2021	30.09.2021	15	0
Выбор поставщиков рекламных услуг	16.09.2021	30.09.2021	15	
Заключение договора на поставку основного и вспомогательного оборудования, поставку мебели	01.10.2021	05.10.2021	5	0
Заключение договора на оказание услуг рекламного характера	01.10.2021	05.10.2021	5	0
Оплата по договорам купли-продажи основного и вспомогательного оборудования, купли-продажи мебели	06.10.2021	10.10.2021	5	3 000 000
Оплата по договору оказания услуг рекламного характера	06.10.2021	10.10.2021	5	130 000
Доставка оборудования и мебели	11.10.2021	21.10.2021	11	0
Монтаж и пусконаладочные работы	22.10.2021	31.10.2021	10	0
Поиск дополнительного персонала	01.11.2021	15.11.2021	15	0
Набор дополнительного персонала	16.11.2021	30.11.2021	15	0
Проведение рекламных мероприятий	01.12.2021	31.12.2021	31	0
Оказание услуги «кузовной ремонт»	01.01.2022	01.01.2021	365	-
Итого	01.01.2022	01.01.2021	730	3 130 000

На конец 2020 года предприятие имеет нераспределённую прибыль в размере 81 098 000 рублей и денежные средства в размере 22 540 000 рублей, а в соответствии с календарным графиком капитальные затраты составят 3 130 000 рублей.

Таким образом, определено, что собственных средств достаточно для реализации мероприятия, и начало оказания услуг – 01.01.2022 г.

График Гантта – это один из наиболее популярных способов графического представления плана проекта, представляет собой изображение календарного графика задач в проекте и представлен на рисунке Д.1 приложения Д. Таким образом, учитывая параллельное выполнение некоторых видов работ, на реализацию проекта для момента оказания услуг потребуется 6 месяцев (полгода).

## 2.5 Операционный план

Большое число заявок на кузовной ремонт было выявлено по данным журнала регистрации заявок. Определено, что по усреднённым данным, на предприятие поступает следующее число заявок, представленное в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – План доходов

В руб.

Наименование услуги	Цена	Количество заказов в месяц	Среднее число элементов	Сумма в месяц	Сумма в год
Ремонт простой	6 500	18	1	117 000	1 404 000
Ремонт средней сложности	7 500	11	2	165 000	1 980 000
Ремонт сложный	9 000	8	5	360 000	4 320 000
Окраска	4 000	37	8	1 184 000	14 208 000
Полировка кузова	500	23	1	11 500	138 000
Нанесение защитных средств (воск)	600	11	1	6 600	79 200
Ремонт вмятин без окраски	700	23	1	16 100	193 200
Итого	-	-	-	1 860 200	22 322 400

Зная объём заказов и цену, можно определить доходы от оказания услуги «кузовной ремонт». Ожидается, что суммарная выручка в год от оказания услуги «кузовной ремонт» составит 22 322 400 рублей в год.

Общая площадь кузовного цеха составит 500 кв. м. Из них 200 кв. м – это зона подготовки; 150 кв. м. – зона разбора автомобилей; 150 кв. м. – малярный цех.

Далее следует рассмотреть затраты. План расходов включает в себя расчёт постоянных и переменных издержек и налоги.

Рассмотрим переменные затраты.

Дополнительно в штат планируется взять следующих сотрудников: мастер кузовного цеха, маляр-подготовщик (2 человека) и кузовщик (2 человека).

Стоимость нормо-часа у кузовщика 200 руб., у маляра-подготовщика – 105 руб. График работы кузовщиков и маляров – «2 через 2» в среднем по 8 часов в сутки. Расчёт заработной платы маляров и кузовщиков приведён в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Расчёт заработной платы маляров и кузовщиков

В руб.

Наименование услуги	Число нормо-часов на одну услугу	Работа маляра	Работа кузовщика	Стоимость нормо-часа маляра	Стоимость нормо-часа кузовщика	Объём работ в месяц, в ед.	Заработная плата одного маляра в месяц	Заработная плата одного кузовщика в месяц
Ремонт простой	7,22	-	7,22	-	200	18	-	13 000
Ремонт средней сложности	8,33	-	8,33	-	200	22	-	18 333
Ремонт сложный	10,00	-	10,00	-	200	40	-	40 000
Окраска	4,44	4,44	-	105	-	296	69 067	-
Полировка кузова	0,56	0,56	-	105	-	23	671	-
Нанесение защитных средств (воск)	0,67	0,67	-	105	-	11	385	-
Ремонт вмятин без окраски	0,78	-	0,78	-	200	23	-	1 789
Итого	-	-	-	-	-	-	70 123	73 122

Таким образом, заработная плата маляра составит 70 123 руб. в месяц, а кузовщика – 73 122 руб. в месяц.

Переменные затраты изменяются пропорционально объему производства, а постоянные затраты – неизменны при любом его уровне. Переменные затраты на весь объем оказываемых услуг рассчитываются по формуле (2.1).

$$\text{Пер.З} = \text{Уд.Пер.З} \cdot \text{Q}, \quad (2.1)$$

где Пер.З – переменные затраты;

Уд.Пер.З – удельные переменные затраты (затраты на единицу услуги);

Q – объем производства продукции.

К переменным затратам относятся также сырьё и расходные материалы. Затраты на сырьё и материалы приведены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Расчёт затрат на сырьё и материалы

В руб.

Наименование услуги	Объём продаж	Доля затрат от объёма продаж, в процентах	Всего переменные затраты в год	Удельные переменные затраты
Ремонт простой	1 404 000	15	210 600	975
Ремонт средней сложности	1 980 000	20	396 000	1 500
Ремонт сложный	4 320 000	30	1 296 000	2 700
Окраска	14 208 000	45	6 393 600	1 800
Полировка кузова	138 000	5	6 900	25
Нанесение защитных средств (воск)	79 200	10	7 920	60
Ремонт вмятин без окраски	193 200	15	28 980	105
Итого	22 322 400	-	8 340 000	7 165

В ремонт не входят запчасти, запчасти оплачиваются отдельно по прайсу предприятия либо приобретаются заказчиком самостоятельно. Наценка на запчасти составляет от 50 до 150 %, но в проекте доход от реализации запчастей рассматриваться не будет, что обеспечит предприятию дополнительную финансовую прочность. Общая сумма удельных переменных затрат приведена в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Общая сумма удельных переменных затрат

В руб.

Наименование услуги	Удельные затраты на заработную плату	Удельные затраты на сырьё	Итого
Ремонт простой	1 444	975	2 419
Ремонт средней сложности	1 667	1 500	3 167
Ремонт сложный	2 000	2 700	4 700
Окраска	467	1 800	2 267
Полировка кузова	58	25	83
Нанесение защитных средств (воск)	70	60	130
Ремонт вмятин без окраски	156	105	261

Далее рассматриваются постоянные затраты. Постоянные затраты рассчитываются по формуле (2.2):

$$ПЗ = Уд.ПЗ \cdot Q, \quad (2.2)$$

где ПЗ – постоянные затраты;

Уд. ПЗ – удельные постоянные затраты (затраты на единицу услуги);

Q – объем оказанных услуг.

Заработная плата мастера, директора и главного бухгалтера – окладная, поэтому относится к постоянным затратам. Наименование должности, заработная плата сотрудников и их количество, находящихся на окладной системе оплаты труда, указаны в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Расчёт заработной платы мастера

В руб.

Наименование должности	Оклад, в мес.	Страховые отчисления	Количество, чел.	Заработная плата в год
Мастер цеха	85 000	25 500	1	1 020 000
Директор (доплата)	5 000	1 500	1	60 000
Главный бухгалтер (доплата)	2 000	600	1	24 000
Итого	-	-	3	1 104 000

Годовой фонд заработной платы сотрудников кузовного цеха составит 1 104 000 рублей (с учётом страховых отчислений, НДФЛ и районного коэффициента).

Эксплуатационные расходы, куда входит замена масла в производственном оборудовании, замена фильтров, приобретение расходных материалов (тряпки, ведра, жидкость для мытья стёкол и прочее) составят порядка 1 000 рублей в месяц.

Затраты на капитальный ремонт и техобслуживание составят порядка 2 000 рублей в месяц.

Канцелярские расходы (распечатки, договора, отчёты и прочее) составят 1 000 рублей в месяц.

Телефонные переговоры (связь) сотрудников с клиентами составят порядка 200 рублей в месяц на одного сотрудника, всего в новом цехе их будет 5 человек (мастер, два кузовщика и два маляра-подготовщика).

Рекламу планируется осуществлять только поддерживающую (реклама на сайте и в социальных сетях, печать визиток, реклама на АЗС и стоянках (визитки)). Сумма затрат представлена в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Затраты на поддерживающую рекламу в месяц

Вид рекламы	Цена за единицу	Количество, шт.	В руб.
			Общая стоимость в месяц
Реклама на сайте и в социальных сетях	4 000,00	1,00	4 000
Печать визиток	0,80	500	400
Реклама на АЗС и стоянках (визитки)	1,20	500	600
Итого	-	-	5 000

Затраты на поддерживающую рекламу по проекту составят 5 000 рублей в месяц.

Общие затраты по реализации проекта «цех кузовного ремонта» представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Общие затраты

В руб.	
Статья	В месяц
Управление	
Канцелярские расходы	1 000
Телефонные переговоры (связь)	1 000
Производство	
Эксплуатационные расходы	1 000
Капитальный ремонт и техобслуживание	2 000
Маркетинг	
Реклама	5 000

Расчёт чистой прибыли по мероприятию за 2021 – 2022 гг. представлен на рисунке Ж.1 приложения Ж.

## 2.7 Финансовый план

На основании проведённого анализа, было выявлено, что мероприятие может быть полностью реализовано за счёт собственных средств, поэтому для расчёта ставки дисконтирования необходимо использовать модель CAPM [5].

CAPM – экономическая модель для оценки активов путём соотношения риска и ожидаемого дохода. CAPM основывается на той идее, что инвесторы требуют дополнительный ожидаемый доход (рисковую премию), если их просят взять на себя дополнительный риск.

Рассчитаем ставку собственного капитала по модели оценки стоимости капитальных активов (CAPM) согласно формуле (2.3) [5].

$$r = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f), \quad (2.3)$$

где  $r$  – ставка по собственному капиталу;

$R_f$  – безрисковая ставка дохода;

$\beta$  – коэффициент, определяющий отклонение цен на услуги предприятия по сравнению с изменением цен по всем компаниям данного сегмента.

В качестве безрисковых активов взята ставка рефинансирования, которая на сегодняшний день составляет 4,5 % [42].

$\beta$ -коэффициент приведён в соответствии со спецификой отрасли (сфера услуг, подотрасль «городское хозяйство») и равен 1,01 (данные для расчёта приведены в приложении Ж).

Для определения ставки доходности отрасли были рассмотрены открытые ПИФы за 2021 год: «Альфа-Капитал Ресурсы» (25,02 %), «Альфа-Капитал Ликвидные акции» (16,07 %) и «Альфа-Капитал Баланс» (9,49 %). Среднее значение составило 16,86 % [38].

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

$$1 + R_m = \left(1 + \frac{E_m}{100}\right) / \left(1 + \frac{i}{100}\right), \quad (2.3)$$

где  $R_m$  – реальная средняя ставка доходности отрасли;

$E_m$  – номинальная средняя ставка доходности отрасли (средняя доходность по трем ПИФам: 16,86 %);

$i$  – прогнозируемый темп инфляции, 4 % годовых [23].

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

$$R_m = \frac{1 + 0,1686}{1 + 0,04} - 1 = 0,1215 \text{ или } 12,15 \%$$

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

$$r = 4,5 + 1,01 \cdot (12,15 - 4,5) = 12,19 \%$$

Подставив все значения в формулу получим ставку дисконтирования, равную 12,19 %. С помощью расчета интегральных показателей и рассчитанной ставки дисконта проведем оценку эффективности проекта.

Рассчитаем прогнозные значения потоков денежных средств при внедрении проекта за 2021 – 2022 гг. Кэш-фло по основной, инвестиционной и финансовой деятельности представлен на рисунке И.1 приложения И.

## 2.8 Экономический результат и эффективность проекта

По данным таблицы 2.13 видно отсутствие денежных разрывов, что позволяет сделать вывод об устойчивости проекта. Далее рассчитаем основные интегральные показатели оценки эффективности внедряемого проекта.

Чистый дисконтированный доход (NPV) – это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню. Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. NPV можно интерпретировать, как стоимость, добавляемую проектом. NPV рассчитывается по формуле (2.4).

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (2.4)$$

где  $C_t$  – чистые дисконтированные потоки от реализации проекта;

$I_0$  – первоначальные инвестиции;

$r$  – ставка дисконтирования.

Рассчитаем чистый дисконтированный доход по формуле (2.4), он составит 1 610 345 руб.

Индекс доходности (PI – Profitability index) показывает относительную прибыльность (дисконтированную рентабельность) проекта и равен отношению дис-

континированного потока доходов к дисконтированному потоку затрат. Индекс доходности рассчитывается по формуле (2.5).

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}}{I_0}. \quad (2.5)$$

В соответствии с проведёнными расчётами видно, что индекс доходности составил 1,51, следовательно, притоков за 2 года в 1,5 раза больше, чем оттоков.

Внутренняя норма рентабельности (IRR–Internal Rate of Return) по экономическому содержанию отражает предельное значение ставки процента, при которой чистая приведённая стоимость равна нулю. IRR определяется по формуле (2.6):

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \cdot (r_2 - r_1), \quad (2.6)$$

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.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) была найдена методом подбора и составляет 395,20 %. При  $NPV=0$ , внутренняя норма рентабельности для мероприятия равна 395,20 %. Как показывает расчет, данное мероприятие имеет IRR больше ставки дисконта, что говорит о целесообразности его реализации.

Простой срок окупаемости (PP – Payback period) – показывает период, за который чистая прибыль от проекта покрывает первоначальные капиталовложения и рассчитывается по формуле (2.7).

$$PP = \frac{I_0}{NP} \cdot 365, \quad (2.7)$$

где NP – чистая прибыль.

Простой срок окупаемости составляет 13,5 месяцев. Это число свидетельствует о том, что по истечении этого времени мероприятие полностью окупится.

В заключение оценки эффективности мероприятия необходимо привести дисконтированный срок окупаемости, то есть период, за которым дисконтированные притоки от мероприятия покроют дисконтированные инвестиции [5].

Дисконтированный срок окупаемости (DPP – Discounted Payback Period) – период, за который дисконтированные притоки от проекта покроют дисконтированные инвестиции. Дисконтированный срок окупаемости рассчитывается по формуле (2.8):

$$DPP = \frac{I_0}{\sum_{t=1}^n C_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}} \cdot 365. \quad (2.8)$$

Дисконтированный срок окупаемости составит 14 месяцев.

Значения показателей эффективности проекта представлены на рисунке 2.1.

Эффективность инвестиций	
Длительность проекта: 18 мес.	
Период расчета: 18 мес.	
Показатель	Рубли
▶ Ставка дисконтирования, %	12,19
Период окупаемости - PB, мес.	14
Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес.	14
Средняя норма рентабельности - ARR, %	106,37
Чистый приведенный доход - NPV	1 610 345
Индекс прибыльности - PI	1,51
Внутренняя норма рентабельности - IRR, %	395,20
Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, %	36,55

Рисунок 2.1 – Показатели экономической эффективности

По данным из таблицы 2.1 можно выделить следующие моменты:

– чистый дисконтированный доход (NPV) больше нуля и равен 1 610 345 рублей, следовательно, проект эффективен с точки зрения его реализации;

- индекс доходности (PI) отражает эффективность дисконтированных потоков к первоначальным инвестициям и равен 1,51;
- простой срок окупаемости (PP) составляет 13,5 месяцев;
- дисконтированный срок окупаемости (DPP) равен 14 месяцам;
- при ставке дисконтирования равной 395,20 % (IRR) чистый дисконтированный доход равен нулю.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: NPV больше нуля, индекс доходности больше единицы, IRR больше ставки дисконтирования, следовательно, проект необходимо принять к реализации.

## 2.9 Анализ рисков

### 2.9.1 Анализ безубыточности

Для оценки инвестиционного риска проекта иногда используют точки безубыточности. Расчет безубыточного объема продаж осуществляется по формуле (2.9) [33].

$$\text{ОП}_{\text{без.}} = \frac{\sum \text{ПЗ}}{\text{Д}_{\text{мд}}}, \quad (2.9)$$

где ОП<sub>без.</sub> – объем продаж в точке безубыточности в стоимостном выражении;

Д<sub>мд</sub> – доля маржинального дохода в выручке;

ПЗ – постоянные затраты.

Доля маржинального дохода (выручка за вычетом переменных издержек) рассчитывается по формуле (2.10):

$$\text{Д}_{\text{мд}} = \frac{\sum \text{Выр} - \sum \text{С}_{\text{пер}}}{\sum \text{Выр}}, \quad (2.10)$$

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

Резерв прибыльности показывает на сколько может быть уменьшен объём реализованной продукции без перехода в режим убыточной работы (2.11) [33]:

$$РП = \frac{\sum \text{Выр} - ОП_{\text{без.}}}{\sum \text{Выр}} \cdot 100\%. \quad (2.11)$$

Данные по расчету анализа безубыточности в денежном выражении предприятия приведены на рисунке Л.1 приложения Л.

Результаты расчета анализа безубыточности по предприятию в целом в денежном выражении наглядно представлены на рисунке 2.2.

В руб.

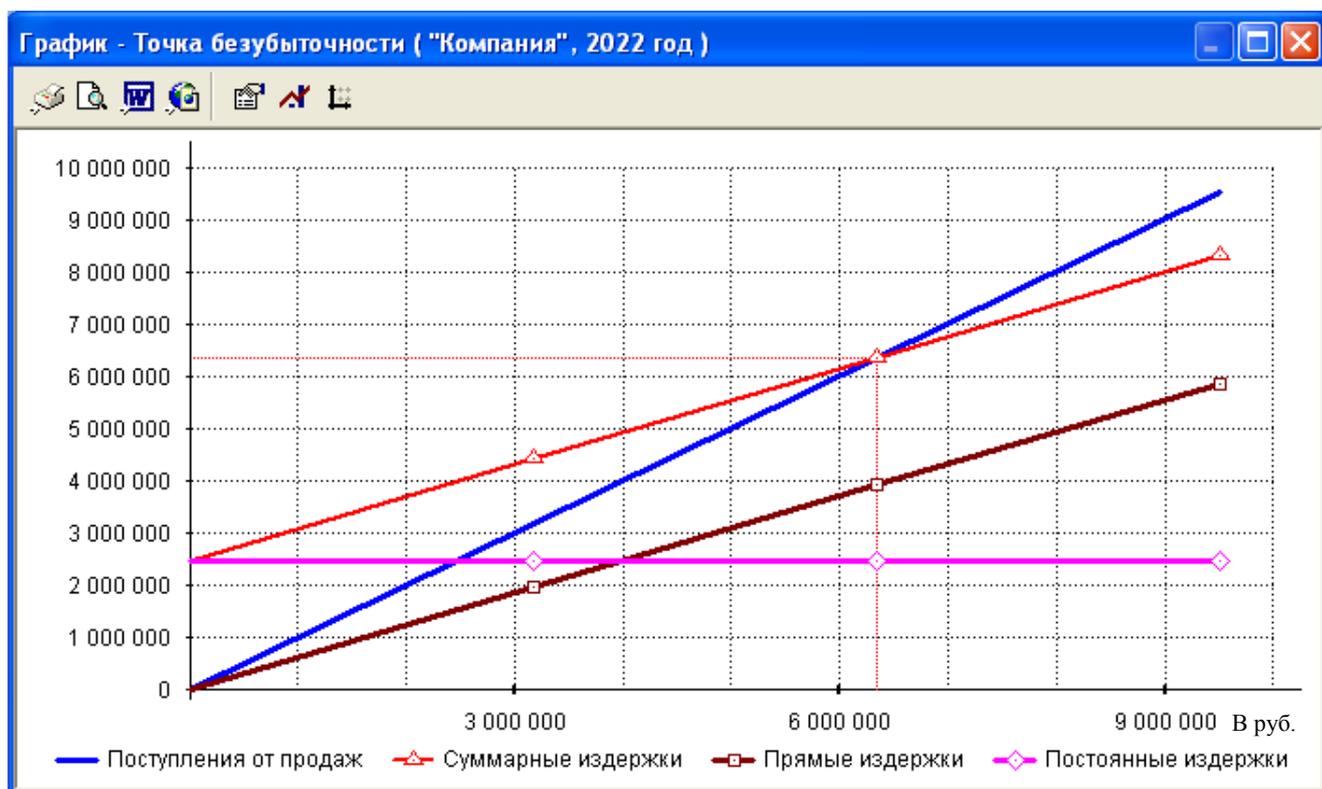


Рисунок 2.2 – Анализ безубыточности в денежном выражении

Как видно из полученных данных, запланированный объем продаж превышает безубыточный объем продаж, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль. Снижение объёма продаж на 73,5 % (от 64 до 83 %) в среднем по всей номенклатуре продукции по сравнению с прогнозным значением даст проект с ну-

левой доходностью. Таким образом, проект имеет хороший запас финансовой прочности.

Итак, учитывая, что суммарный результат по всей номенклатуре новой продукции имеет очень хорошие характеристики (высокий запас финансовой прочности, приемлемый уровень безубыточного объема продаж и операционного рычага), то проект следует принять к реализации.

## 2.8.2 Анализ чувствительности

Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется NPV [2]. Были рассмотрены и введены данные, которые непосредственно связаны с проектом (цена сбыта, объем сбыта, зарплата персонала, общие и прямые издержки). Расчет производился в диапазоне изменений от -30 % до +30 % с шагом расчета 10 % (рисунок 2.3).

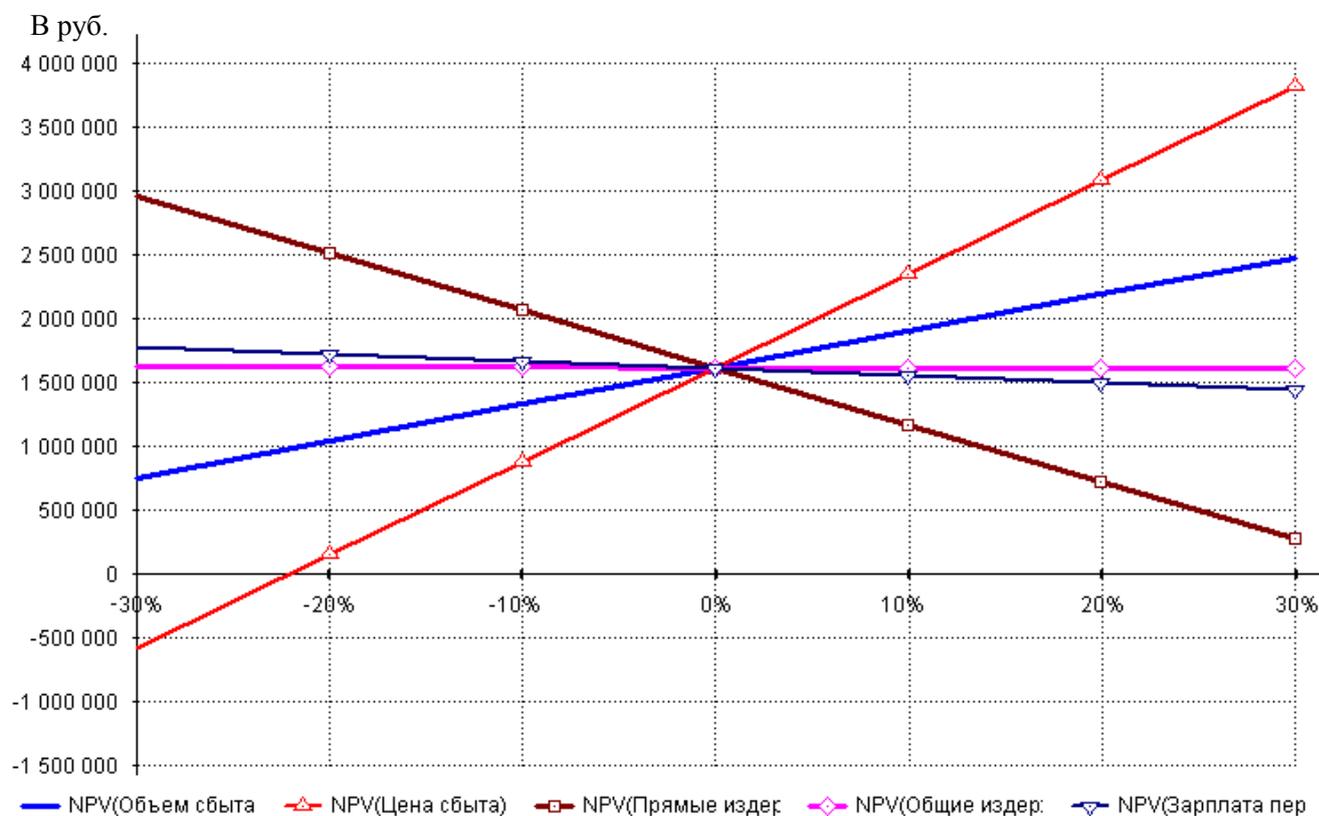


Рисунок 2.3 – Анализ чувствительности чистой приведенной стоимости

Наиболее сильное влияние на чистый приведенный доход оказывают цена и прямые издержки. Уменьшение цены на 22 % приведет к снижению чистого приведенного дохода проекта до нуля. Однако, в работе взяты минимальные цены на рынке при очень высоком качестве, поэтому изменение данного фактора в худшую сторону маловероятно. На втором месте по степени влияния на чистый приведенный доход можно выделить прямые издержки. При их увеличении на 38 %, чистый приведенный доход будет равен нулю. Однако, этот параметр напрямую зависит от объемов продаж, который, скорее всего, может быть изменён только в сторону увеличения. В результате не следует бояться снижения данного фактора, так как он меняется пропорционально объёму продаж. Изменение остальных факторов оказывает минимальное воздействие на чистую приведенную стоимость, об этом свидетельствует маленький угол наклона прямых. Поэтому снижение объёма сбыта, увеличение общих издержек и заработной платы персонала носит минимальный риск для проекта.

Анализ чувствительности показал, что проект наиболее чувствителен к изменению цены сбыта и прямым издержкам. При уменьшении цены сбыта на 22 % или увеличении прямых издержек на 38% NPV проекта станет отрицательным. Снижение цены невозможно, так как цены на рынке будут самые низкие среди основных конкурентов при очень высоком качестве продукции. Также невозможно увеличение прямых издержек без роста объемов реализации. Что касается остальных параметров проекта, то при их изменении более, чем на 38 % в разные стороны проект остаётся прибыльным, следовательно, эти показатели не влияют существенным образом на изменение NPV.

### **2.8.3 Анализ Монте-Карло**

Метод Монте-Карло – это метод стохастического имитационного моделирования процессов функционирования исследуемого объекта [2].

Для данного анализа были выбраны следующие факторы с определенными границами отклонений (от минус до плюс 30%): объем сбыта, цена, прямые из-

держки, заработная плата, общие издержки. После определения факторов и границ отклонений устанавливается число расчетов – в данном случае 1 000.

Результаты анализа Монте-Карло представлены на рисунке 2.4.

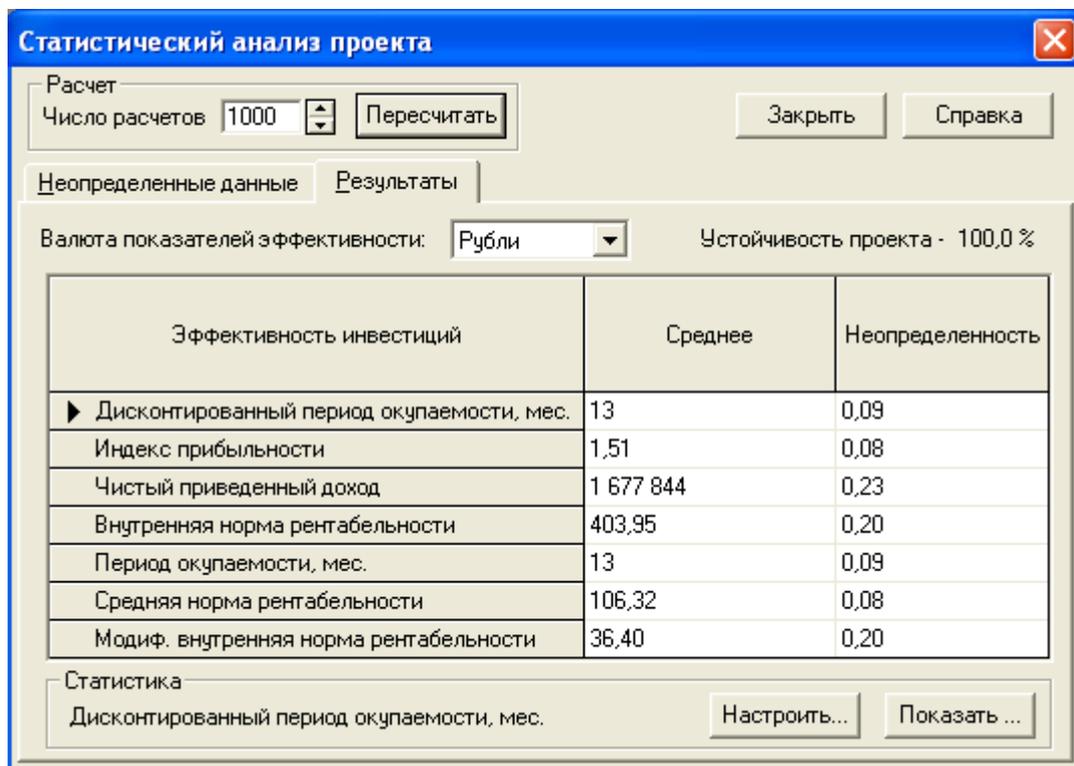


Рисунок 2.4 – Результаты анализа рисков методом Монте-Карло

Кроме того, в ходе проведенного анализа рисков методом Монте-Карло устойчивость проекта составила 100 %, то есть в 10 случаях из 10 проект может быть доведен до завершения, риск возникновения дефицита средств отсутствует. Чем выше устойчивость, тем выше вероятность реализации проекта.

Средние значения показателей эффективности являются приемлемыми, что потому как расчеты дает приемлемые результаты.

Для окончательных выводов необходимо учитывать также параметр неопределенности, то есть разброс результатов. Чем меньше неопределенность, тем ближе лежат значения случайных величин в разрезе каждого показателя, тем точнее средняя величина и меньше риск, что значение показателя отклонится от ожидаемой средней величины.

Приемлемым отклонением будем считать величины в пределах 30 %. В данном случае наиболее высокая неопределенность у чистой приведенной стоимости. Однако, она не превышает установленное значение, следовательно, можно сказать, что риска получения средних значений, отличающихся от полученных по чистой приведенной стоимости нет.

Гистограмма распределения вероятностей значений чистого приведенного дохода приведена на рисунке 2.5.

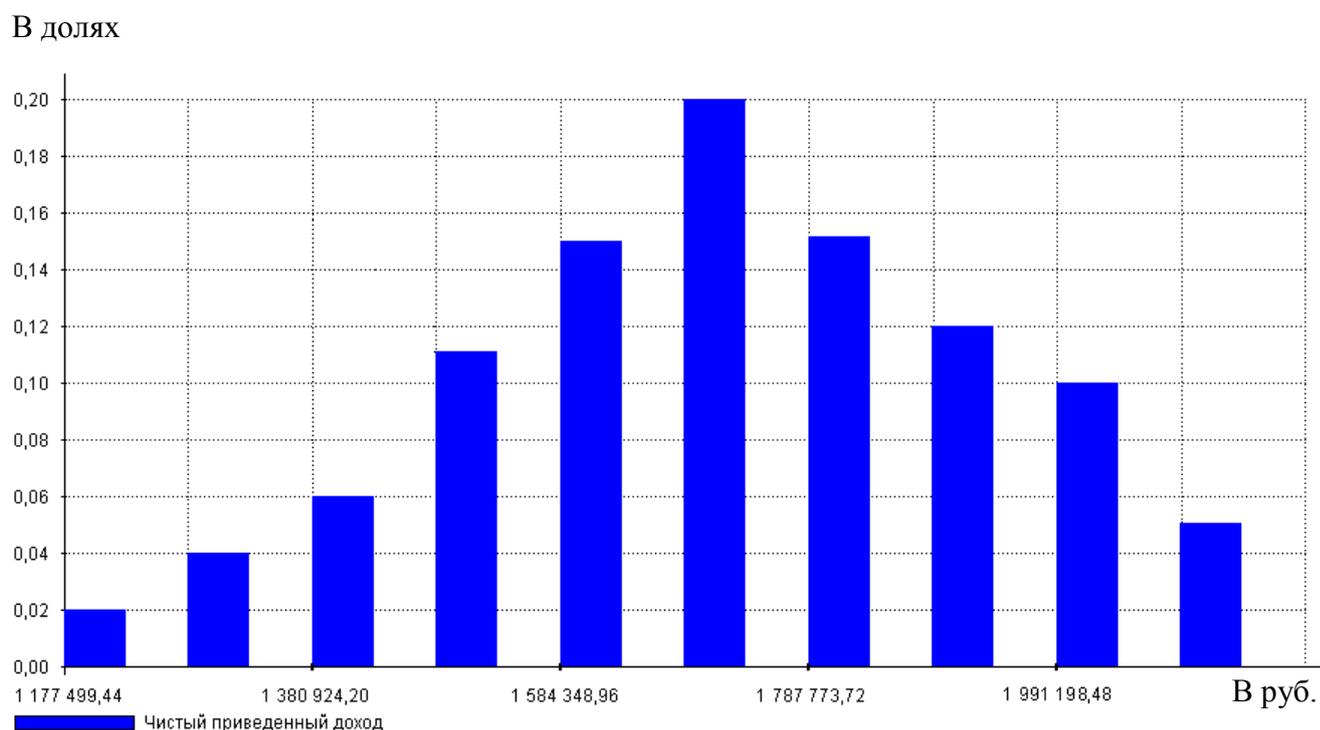


Рисунок 2.5 – Гистограмма распределения вероятностей значений NPV

В данном случае гистограмма имеет один пик – это наиболее благоприятная ситуация. В этом случае все значения показателя группируются вокруг средней величины, которая близко к пику. Ширина пика небольшая, что подтверждает невысокую величину неопределенности для чистой приведенной стоимости. При этом из рисунка 2.6 видно, что вероятность отрицательного значения чистой приведенной стоимости отсутствует.

Следовательно, проект стоит принять к реализации, так как вероятность получения убытка минимальна и близка к кулевому значению.

## **Выводы по разделу два**

Исследования, проведенные во втором разделе работы, показали, что наиболее целесообразно в настоящее время мероприятие по повышению экономической эффективности деятельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за счёт открытия цеха кузовного ремонта. Инвестиции по проекту составляют 3 130 тыс. руб.

Собственных средств достаточно для реализации мероприятия и начало оказания услуг – 01.07.2021 г. Учитывая параллельное выполнение некоторых видов работ, на реализацию проекта потребуется 6 месяцев.

Планируется привлечь пять человек: 1 мастер цеха, 2 кузовщика, 2 маляра.

Ставка дисконтирования составляет 12,19 %.

Так как чистый дисконтированный доход проекта больше нуля, индекс доходности больше единицы, внутренняя норма рентабельности равна 395,20 %, простой срок окупаемости 13,5 месяцев, а дисконтированный срок окупаемости 14 месяцев, следовательно, мероприятие необходимо принять к реализации.

Проведённый анализ рисков позволил выявить высокую устойчивость проекта, что также говорит о целесообразности его реализации.

Анализ безубыточности показал, что запас финансовой прочности составил 64 – 83 %, что говорит о низком риске получения убытка.

Анализ чувствительности показал, что наихудший вариант – при снижении цены, в этом случае NPV становится минимальным, а наилучший вариант – при увеличении этого показателя.

Таким образом, наибольшего внимания заслуживают цены сложного ремонта. Менее всего на чистый дисконтированный доход влияет цена нанесения защитных средств. Проект достаточно надёжный, так как NPV в пессимистическом варианте остаётся положительным.

Предлагаемый к реализации проект обладает привлекательными характеристиками эффективности, выявленными в ходе использования метода Монте-Карло. Все показатели находятся в пределах нормативов, что свидетельствует о возможности принятия проекта к реализации.

### 3 СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗНОЙ ОТЧЁТНОСТИ И АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЁТОМ И БЕЗ УЧЁТА РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЯ В СРАВНЕНИИ С ТЕКУЩИМ ПЕРИОДОМ

#### 3.1 Прогнозирование финансовой отчётности

Прогнозная финансовая отчётность предприятия включает отчёт о финансовых результатах и бухгалтерский баланс. Методом прогнозирования финансовой отчётности будет являться метод пропорциональных зависимостей.

Данный метод основан на предположении, что значения большинства статей баланса и отчёта о финансовых результатах изменяются с учётом динамики предыдущих лет; уровни пропорционально меняющихся балансовых статей и соотношения между ними оптимальны [33].

Прогнозный отчёт о финансовых результатах с учётом динамики изменения и с учётом мероприятия представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Отчёт о финансовых результатах за 2020 – 2022 гг.

Наименование статьи	За 2020 г.	В тыс. руб.	
		За 2022 г. без мероприятия	За 2022 г. с мероприятием
Выручка	129 856	133 913	146 278
Себестоимость продаж	117 067	119 236	126 383
Валовая прибыль	12 789	14 677	19 895
Коммерческие расходы	305	327	327
Управленческие расходы	4 116	5 044	5 044
Прибыль от продаж	8 368	9 307	14 524
Проценты к получению	3 163	3 753	3 753
Проценты к уплате	328	348	348
Прочие доходы	5 962	9 455	9 455
Прочие расходы	5 856	9 988	9 988
Прибыль до налогообложения	11 309	12 179	17 396
Текущий налог на прибыль	2 261	2 436	3 479
Чистая прибыль	9 048	9 743	13 917

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

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

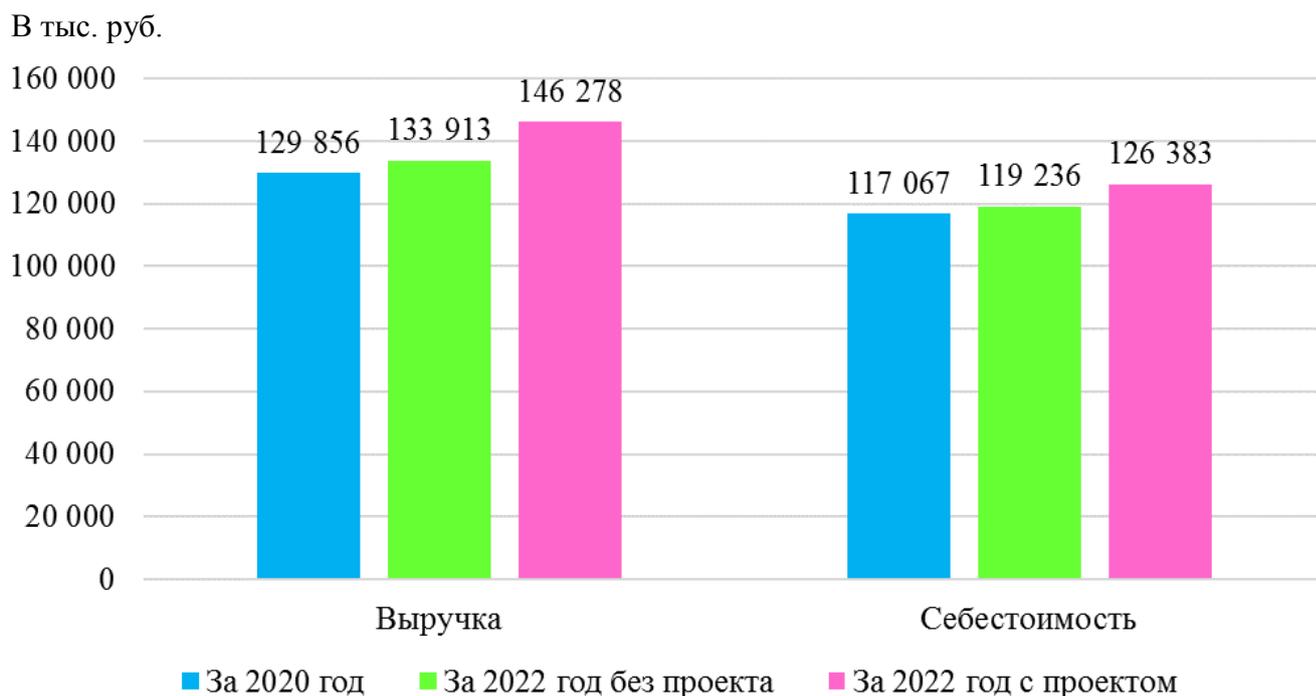


Рисунок 3.1 – Изменение показателей финансовых результатов деятельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

В соответствии с рисунком 3.1 можно сделать вывод, что к 2022 году с учётом реализации мероприятия показатели значительно улучшатся: выручка возрастет к концу прогнозного периода с мероприятием до 146 278 тыс. руб. по сравнению с 129 856 тыс. руб. в 2020 году.

Себестоимость увеличится до 126 383 тыс. руб. к 2022 году с учётом реализации мероприятия по сравнению с 117 067 тыс. руб. в 2020 году.

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

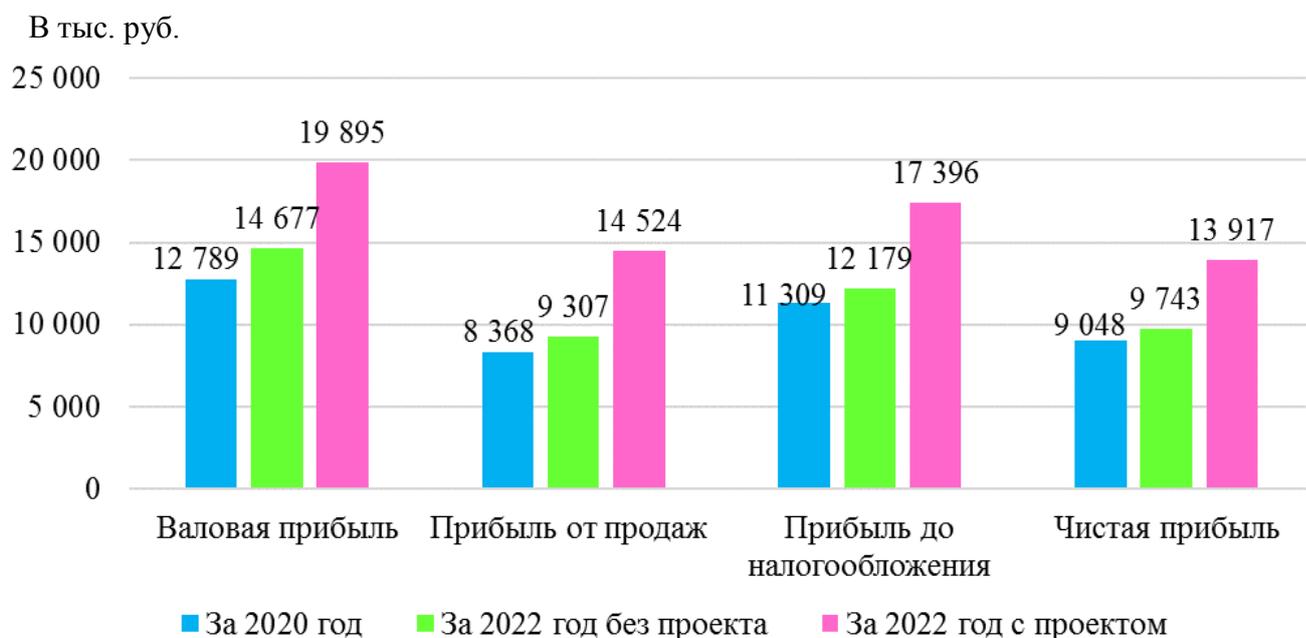


Рисунок 3.2 – Изменение показателей прибыли ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

В соответствии с рисунком 3.2 можно сделать вывод, что к концу 2022 года чистая прибыль с учётом реализации мероприятия возрастёт к концу прогнозного периода до 13 917 тыс. руб. по сравнению с 9 048 тыс. руб. в 2020 году.

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

- основные средства (увеличение в 2021 году на 2 741 032 руб. за счёт приобретения оборудования, снижение в 2021 году на 456 893 руб., а в 2022 году на 913 677 руб. за счёт начисленной амортизации);

- запасы увеличились на 420 309 руб. в 2021 году на величину единовременных затрат по проекту);

- денежные средства (снижение в 2021 году на 3 161 341 руб. за счёт инвестиционных вложений; увеличение на 456 839 руб. за счёт амортизации и увеличение на величину чистой прибыли по мероприятию, на конец 2022 года – увеличение на величину чистой прибыли по мероприятию);

- нераспределённая прибыль (увеличение на величину чистой прибыли по проекту на конец 2021 года и на конец 2022 года).

Бухгалтерский баланс ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на конец 2020 года и на конец 2022 года с учётом мероприятия и без учёта его реализации представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Бухгалтерский баланс за 2020 – 2022 гг.

В тыс. руб.

Наименование статьи	На конец 2020 г.	На конец 2022 г. без мероприятия	На конец 2022 г. с мероприятием
<b>Актив</b>			
<b>I. Внеоборотные активы</b>			
Основные средства	2 398	1 124	2 494
Итого по разделу I	2 398	1 124	2 494
<b>II. Оборотные активы</b>			
Запасы	95 876	103 890	104 310
Дебиторская задолженность	16 984	22 092	22 092
Финансовые вложения	15 816	18 758	18 758
Денежные средства	22 540	37 711	42 108
Итого по разделу II	151 216	182 450	187 267
Баланс	153 614	183 573	189 761
<b>Пассив</b>			
<b>III. Капитал и резервы</b>			
Уставный капитал	3 000	3 000	3 000
Нераспределенная прибыль	81 098	100 295	106 483
Итого по разделу III	84 098	103 295	109 483
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>			
Заёмные средства	27 750	33 128	33 128
Итого по разделу IV	27 750	33 128	33 128
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>			
Заёмные средства	455	663	663
Кредиторская задолженность	41 311	46 487	46 487
Итого по разделу V	41 766	47 150	47 150
Баланс	153 614	183 573	189 761

Представим наглядно изменение балансовых статей, на которые повлияла реализация мероприятия. На рисунке 3.3 представлено изменение основных средств ООО «Урал БЭСТ-Инвест».

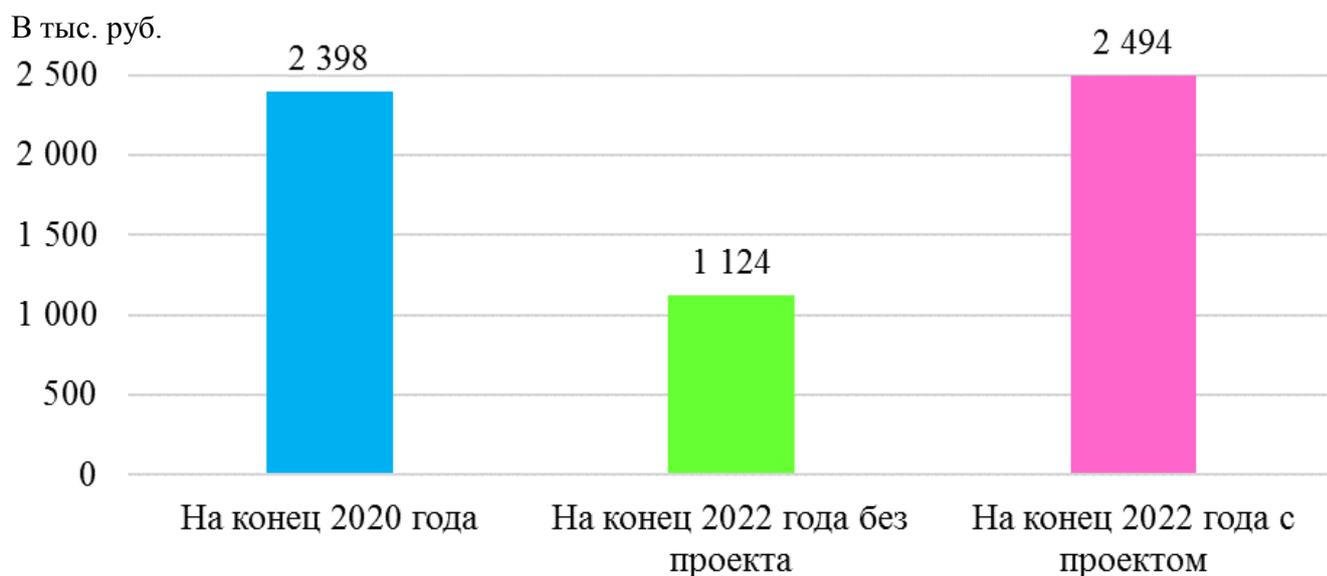


Рисунок 3.3 – Изменение основных средств ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

В соответствии рисунком 3.3 видно, что в 2022 году с проектом наблюдается увеличение основных средств за счёт инвестирования средств в основные фонды проекта. На рисунке 3.4 представлено изменение запасов.

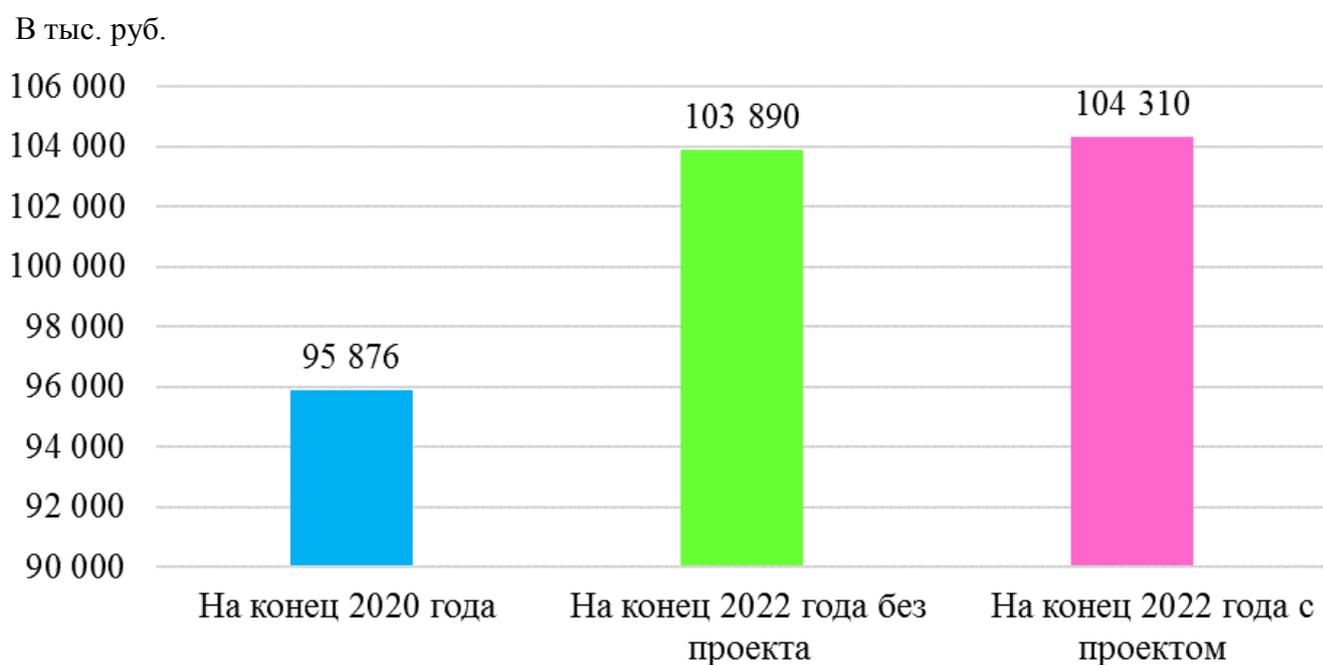


Рисунок 3.4 – Изменение запасов ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

В соответствии рисунком 3.4 видно, что в 2022 году с проектом наблюдается увеличение запасов за счёт инвестирования средств в малоценные оборудование, мебель и за счёт прочих единовременных затрат проекта.

Изменение денежных средств ООО «Урал БЭСТ-Инвест» представлено на рисунке 3.5.

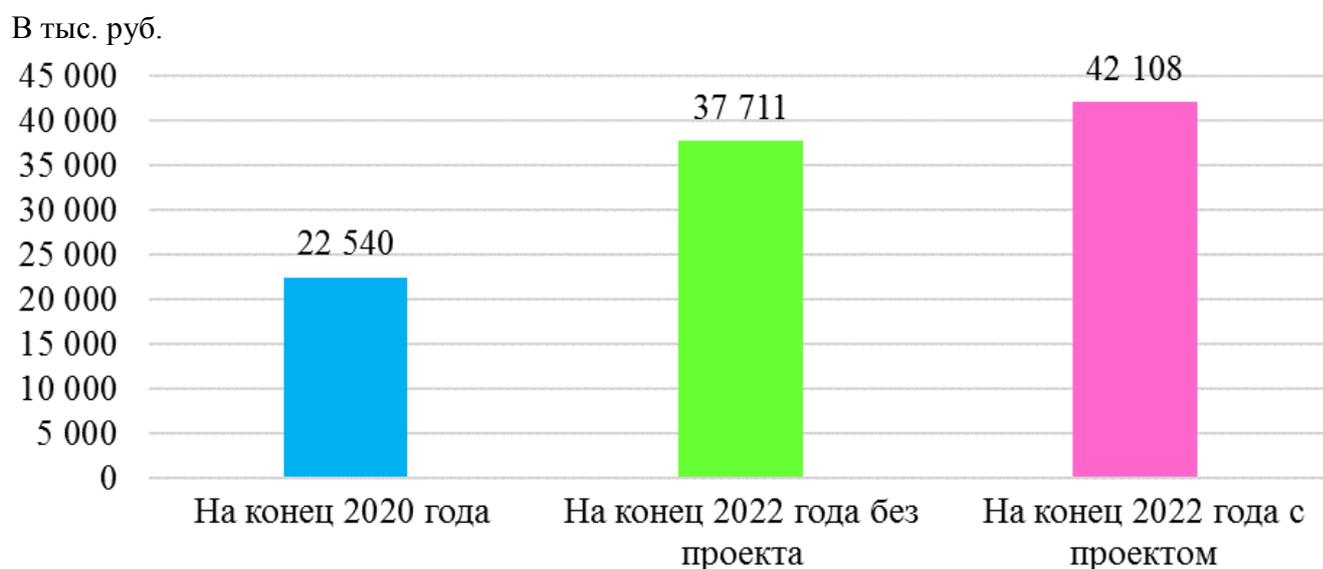


Рисунок 3.5 – Изменение денежных средств

В соответствии с рисунком 3.5 видно, что в 2022 году наблюдается увеличение денежных средств за счёт притока чистой прибыли по мероприятию.

Изменение нераспределённой прибыли ООО «Урал БЭСТ-Инвест» с учётом динамики прошлых лет и влияния реализации проекта представлено на рисунке 3.6.

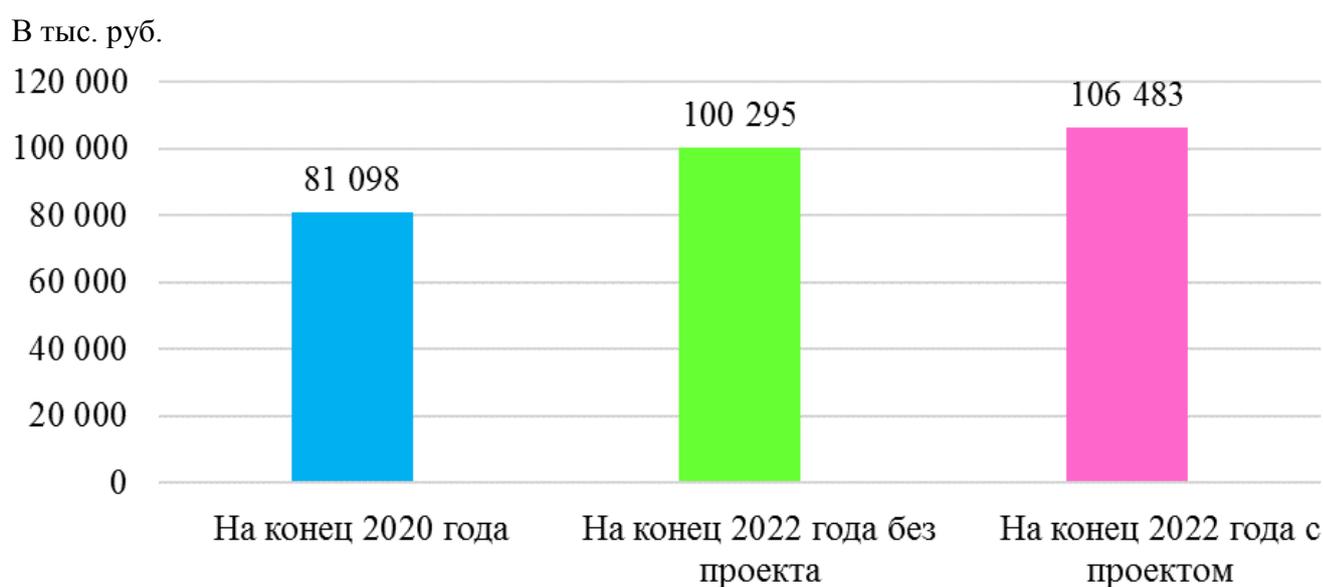


Рисунок 3.6 – Изменение нераспределённой прибыли

В соответствии с представленным рисунком 3.6 видно, что нераспределённая прибыль возрастает в динамике за счёт прироста чистой прибыли по мероприятию. Как видно, реализация мероприятия благотворно скажется на деятельности предприятия, в частности, на увеличении денежных средств и нераспределённой прибыли за счёт притоков чистой прибыли по мероприятию.

## 3.2 Финансово-экономический анализ прогнозного состояния предприятия

### 3.2.1 Вертикальный и горизонтальный анализ баланса

Для оценки имущественного состояния ООО «Урал БЭСТ-Инвест» проведем горизонтальный анализ баланса (на основе таблицы 1.12), данные на конец текущего и на конец прогнозного периодов приведены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Горизонтальный анализ баланса

В тыс. руб.

Статья баланса	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное, в процентах	
				2020 / 2022 гг. без проекта	2020 / 2022 гг. с проектом	2020 / 2022 гг. без проекта	2020 / 2022 гг. с проектом
<b>Актив</b>							
<b>I. Внеоборотные активы</b>							
Основные средства	2 398	1 124	2 494	-1 274	96	-53,15	4,00
Итого по разделу I	2 398	1 124	2 494	-1 274	96	-53,15	4,00
<b>II. Оборотные активы</b>							
Запасы	95 876	103 890	104 310	8 014	8 434	8,36	8,80
Дебиторская задолженность	16 984	22 092	22 092	5 108	5 108	30,07	30,07
Финансовые вложения	15 816	18 758	18 758	2 942	2 942	18,60	18,60
Денежные средства	22 540	37 711	42 108	15 171	19 568	67,31	86,82
Итого по разделу II	151 216	182 450	187 267	31 234	36 051	20,66	23,84
Баланс	153 614	183 573	189 761	29 959	36 147	19,50	23,53

## Окончание таблицы 3.3

В тыс. руб.

Статья баланса	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проек- та	На конец 2022 года с проек- том	Отклонение			
				Абсолютное		Относительное, в процентах	
				2020 / 2022 гг. без про- екта	2020 / 2022 гг. с проек- том	2020 / 2022 гг. без про- екта	2020 / 2022 гг. с проек- том
<b>Пассив</b>							
<b>III. Капитал и резервы</b>							
Уставный капитал	3 000	3 000	3 000	0	0	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль	81 098	100 295	106 483	19 197	25 385	23,67	31,30
Итого по разделу III	84 098	103 295	109 483	19 197	25 385	22,83	30,19
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>							
Заёмные средства	27 750	33 128	33 128	5 378	5 378	19,38	19,38
Итого по разделу IV	27 750	33 128	33 128	5 378	5 378	19,38	19,38
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>							
Заёмные средства	455	663	663	208	208	45,66	45,66
Кредиторская задолженность	41 311	46 487	46 487	5 176	5 176	12,53	12,53
Итого по разделу V	41 766	47 150	47 150	5 384	5 384	12,89	12,89
Баланс	153 614	183 573	189 761	29 959	36 147	19,50	23,53

Анализируя данные таблицы 3.3 можно сделать вывод, что общая сумма внеоборотных активов в 2020 году составляла 2 398 тыс. руб., к концу 2022 года без проекта она снизится на 1 274 тыс. руб. (или на 53,15 %) и составит 1 124 тыс. руб., снижение произойдёт за счёт начисленной амортизации. К концу 2022 с проектом внеоборотные активы увеличатся за счёт приобретения дорогостоящего оборудования – на 96 тыс. руб. (или на 4,00 %). Сумма изменения небольшая, так как помимо приобретения оборудования учитывается и амортизация предыдущих периодов по предприятия.

Рост оборотных активов предприятия произойдёт на 31 234 тыс. руб. на конец 2022 года без проекта (или на 20,66 %) по сравнению с концом 2020 года и на 36 051 тыс. руб. на конец 2022 года с проектом (или 23,84 %) по сравнению с 2020 годом. Данное изменение происходило под воздействием ряда факторов.

Так в рассматриваемом периоде произошло увеличение запасов предприятия, которые растут в связи с тем, что необходимо закупать регулярно необходимые расходные материалы для обеспечения рабочего процесса. На конец 2022 года без проекта запасы возрастут на 8 014 тыс. руб. (или на 8,36 %) по сравнению с концом 2020 года и на 8 434 тыс. руб. на конец 2022 года с проектом (или 8,80 %) по сравнению с 2020 годом за счёт приобретения малоценного имущества и других единовременных затрат предприятия по проекту.

Рост дебиторской задолженности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» произойдёт на 5 108 тыс. руб. (или на 30,07 %) на конец 2022 года с проектом и без проекта, что, наряду с ростом выручки в данном периоде, свидетельствует о расширении сферы деятельности. Дебиторская возросла из-за роста выручки.

Финансовые вложения предприятия составляли 15 816 тыс. руб. в 2020 году, в 2022 году прогнозируется их рост с учётом сохраняющейся динамики предыдущих лет на 2 942 тыс. руб. или на 18,60 %. Увеличение финансовых вложений связано с увеличением чистой прибыли и размещением свободных денежных средств на депозите в банке.

Также отмечается увеличение денежных средств предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на 15 171 тыс. руб. в 2022 году без проекта и на 19 568 тыс. руб. в 2022 году с проектом по сравнению с данными 2020 года. Денежные средства предприятия возрастут ввиду получения чистой прибыли по предприятию и по проекту.

Далее следует рассмотреть динамику пассивной части баланса.

Статья «капитал и резервы» баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» возрастёт, здесь наблюдается положительная тенденция, на конец 2022 года без проекта нераспределённая прибыль увеличится на 19 197 тыс. руб. (или на 23,67 %) по сравнению с концом 2020 года, а на конец 2022 года с проектом нераспределённая прибыль увеличится на 25 385 тыс. руб. (или на 31,30 %) по сравнению с концом 2020 года в связи с увеличением величины чистой прибыли. Это хороший показатель работы предприятия, свидетельствующий о том, что предприятие прибыльное.

Сумма уставного капитала ООО «Урал БЭСТ-Инвест» осталась неизменной с момента основания предприятия и составила 3 000 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» увеличатся на 5 378 тыс. руб. в 2022 году по сравнению с данными текущего периода (2020 года), что обусловлено динамикой роста данной статьи в предыдущих периодах. Предприятие как использовало недорогие кредиты для развития, так и будет продолжать их использование в прогнозных периодах.

Краткосрочные обязательства предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на 208 тыс. руб. в 2022 году по сравнению с данными текущего периода (2020 года), что обусловлено динамикой роста данной статьи в предыдущих периодах.

Величина кредиторской задолженности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» увеличится на 5 176 тыс. руб. в 2022 году по сравнению с данными текущего периода (2020 года), что обусловлено некоторой отсрочкой платежа за полученные расходные материалы от поставщиков.

Таким образом, горизонтальный анализ баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста оборотных активов (преимущественно запасов и денежных средств) несмотря на снижение величины основных средств. Отмечается рост величины оборотных средств за счёт увеличения всех статей в динамике. В пассиве валюта баланса возрастет в связи с ростом нераспределённой прибыли, кредиторской задолженности, заёмных средств.

Сравнительный вертикальный анализ баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на конец 2020 года и на конец 2022 года с проектом и без проекта проведён на основе данных таблицы 1.13. данные представлены в таблице 3.4.

Анализируя данные, представленные в таблице 3.4, можно сделать вывод, что доля внеоборотных активов ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в общей структуре баланса снизится с 1,56 % на конец 2020 года до 0,61 % на конец 2022 года без проекта и до 1,31 % на конец 2022 года с проектом, а доля оборотных активов возрастет с 98,44 % на конец 2020 года до 99,39 % на конец 2022 года без проекта и до 98,69 % на конец 2022 года с проектом. Это позитивный фактор изменения структуры баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест», так как мобильность активов растёт.

Таблица 3.4 – Вертикальный анализ баланса

Статья баланса	Сумма			Доля			Изменение доли	
	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом	2020 / 2022 гг. без проекта	2020 / 2022 гг. с проектом
	в тыс. руб.			в процентах				
<b>Актив</b>								
<b>I. Внеоборотные активы</b>								
Основные средства	2 398	1 124	2 494	1,56	0,61	1,31	-0,95	-0,25
Итого по разделу I	2 398	1 124	2 494	1,56	0,61	1,31	-0,95	-0,25
<b>II. Оборотные активы</b>								
Запасы	95 876	103 890	104 310	62,41	56,59	54,97	-5,82	-7,44
Дебиторская задолженность	16 984	22 092	22 092	11,06	12,03	11,64	0,98	0,59
Финансовые вложения (за исключением денежных средств)	15 816	18 758	18 758	10,30	10,22	9,88	-0,08	-0,41
Денежные средства и их эквиваленты	22 540	37 711	42 108	14,67	20,54	22,19	5,87	7,52
Итого по разделу II	151 216	182 450	187 267	98,44	99,39	98,69	0,95	0,25
Баланс	153 614	183 573	189 761	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
<b>Пассив</b>								
<b>III. Капитал и резервы</b>								
Уставный капитал	3 000	3 000	3 000	1,95	1,63	1,58	-0,32	-0,37
Нераспределенная прибыль	81 098	100 295	106 483	52,79	54,64	56,11	1,84	3,32
Итого по разделу III	84 098	103 295	109 483	54,75	56,27	57,70	1,52	2,95
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>								
Заёмные средства	27 750	33 128	33 128	18,06	18,05	17,46	-0,02	-0,61
Итого по разделу IV	27 750	33 128	33 128	18,06	18,05	17,46	-0,02	-0,61
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>								
Заёмные средства	455	663	663	0,30	0,36	0,35	0,06	0,05
Кредиторская задолженность	41 311	46 487	46 487	26,89	25,32	24,50	-1,57	-2,39
Итого по разделу V	41 766	47 150	47 150	27,19	25,68	24,85	-1,50	-2,34
Баланс	153 614	183 573	189 761	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Наблюдается снижение доли запасов ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в активах с 62,41 % на конец 2020 года до 56,59 % на конец 2022 года без проекта и до 54,97 % на конец 2022 года с проектом. Это обусловлено несущественным увеличением величины запасов в абсолютном выражении по сравнению с динамикой роста активов.

Что касается расчетов с дебиторами, то доля этой статьи в общей структуре баланса возросла с 11,06 % на конец 2020 года до 12,03 % на конец 2020 года без проекта и до 11,64 % – на конец 2022 года с проектом, что неблагоприятно для предприятия, так как рост доли дебиторской задолженности обусловлен существенным её увеличением в абсолютном выражении.

Доля финансовых вложений ООО «Урал БЭСТ-Инвест» снизится с 10,30 % на конец 2020 года до 10,22 % на конец 2022 года без проекта и до 9,88 % на конец 2022 года с проектом. Это обусловлено несущественным увеличением величины финансовых вложений в абсолютном выражении по сравнению с динамикой роста активов.

Доля денежных средств и их эквивалентов в активах предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» возрастет на конец 2022 года без проекта на 5,87 % по сравнению с данными 2020 года и на конец 2022 года на 7,52 % по сравнению с концом 2020 года, что говорит о том, что предприятие работает эффективно, с прибылью.

В пассиве баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» увеличится доля собственного капитала. Данное увеличение произойдет за счет увеличения доли нераспределенной прибыли, которая на конец 2020 года составляла 54,75 %, на конец 2022 года составит 54,64 %, а на конец 2022 года с проектом – 56,11 %. Эта положительная динамика обусловлена притоком чистой прибыли по предприятию и по мероприятию.

Доля уставного капитала ООО «Урал БЭСТ-Инвест» немного снизится за счёт неизменности величины уставного капитала по сравнению с ростом валюты баланса.

Доля долгосрочных обязательств предприятия снизится на конец 2022 года без проекта на 0,02 % по сравнению с данными 2020 года и на конец 2022 года на

0,61 % по сравнению с концом 2020 года за счёт незначительного роста данной статьи в абсолютном выражении.

Доля краткосрочных обязательств предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» повысится на конец 2022 года без проекта на 0,06 % по сравнению с данными 2020 года и на конец 2022 года на 0,05 % по сравнению с концом 2020 года за счёт существенной динамики роста данной статьи по сравнению с динамикой роста валюты баланса.

Доля кредиторской задолженности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» снизится, что вызвано незначительным ростом кредиторской задолженности по сравнению с ростом валюты баланса на конец 2022 года без проекта на 1,57 % по сравнению с данными 2020 года и на конец 2022 года на 2,39 % по сравнению с концом 2020 года за счёт незначительного роста данной статьи в абсолютном выражении.

Таким образом, вертикальный анализ баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Доля оборотных активов ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в балансе растёт, что свидетельствует о повышении мобильности активов и является позитивным фактором. При этом доля финансовых вложений и денежных средств существенна, что обусловлено притоком чистой прибыли как по предприятию, так и от реализации проекта. Доля всех статей, за исключением запасов и финансовых вложений, в оборотных активах имеет тенденцию к росту, это является благоприятным фактором для предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест». В пассиве баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» отмечается рост доли собственных средств за счёт притока чистой прибыли по предприятию и от реализации проекта. А также отмечается снижение доли заёмных средств за счёт снижения доли кредиторской задолженности и долгосрочных заёмных средств.

Далее следует провести сравнительный анализ ликвидности и платежеспособности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в текущем периоде и в прогнозном периоде и выявить основные тенденции.

### 3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Группировка статей баланса по степени ликвидности и срочности погашения предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на конец 2020 года и на конец 2022 года с проектом и без проекта проведена на основе данных таблицы 1.14 и формул (1.1) – (1.8), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Группировка статей баланса

В тыс. руб.

Актив	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом	Пассив	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом
A1	38 356	56 468	60 866	П1	41 311	46 487	46 487
A2	16 984	22 092	22 092	П2	455	663	663
A3	95 876	103 890	104 310	П3	27 750	33 128	33 128
A4	2 398	1 124	2 494	П4	84 098	103 295	109 483
ВБ	153 614	183 573	189 761	ВБ	153 614	183 573	189 761

Анализ ликвидности баланса согласно неравенству, представленному в формуле (1.9), приведен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Анализ ликвидности баланса

Норматив	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом
$A1 \geq П1$	$A1 < П1$	$A1 > П1$	$A1 > П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 \leq П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$
Вид ликвидности баланса	Неликвидный баланс	Ликвидный баланс	Ликвидный баланс

В соответствии с данными таблицы 3.6 видно, что на конец 2020 года предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, поэтому баланс предприятия неликвидный. Однако на конец

прогнозного периода предприятия достигает абсолютной ликвидности баланса, выполняются необходимые условия.

Наряду с абсолютными показателями рассчитываются показатели платежеспособности предприятия [7]. Значения показателей ликвидности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на конец 2020 года и на конец 2022 года с проектом и без проекта рассчитаны на основе данных таблицы 1.16 и формул (1.10) – (1.15), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты анализа ликвидности представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом
Чистый оборотный капитал (ЧОК), в тыс. руб.	> 0	81700	102172	106989
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал)	0,15 – 0,20	0,54	0,80	0,89
Коэффициент срочной ликвидности (Ксл)	0,50 – 0,80	0,92	1,14	1,29
Коэффициент промежуточной ликвидности (Кпл)	0,50 – 0,80	1,33	1,67	1,76
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	1,00 – 2,00	3,62	3,87	3,97
Коэффициент собственной платежеспособности (Ксп)	>0	1,96	2,17	2,27

По данным, представленным в таблице 1.16, можно выделить следующие моменты:

– на конец всех рассматриваемых периодов предприятие имело положительные значения чистого оборотного капитала (81 700 тыс. руб. – на конец 2020 года, 102 172 тыс. руб. – на конец 2022 года без проекта и 106 989 тыс. руб. – на конец 2022 года с проектом при нормативе – свыше нуля), это позитивный фактор, так как оборотных активов достаточно для покрытия краткосрочных обязательств;

– значения абсолютной ликвидности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на конец всех рассматриваемых периодов находятся выше нормативных (0,54 – на конец 2020 года, 0,80 – на конец 2022 года без проекта и 0,89 – на конец 2022 года с проектом при нормативе – от 0,15 до 0,20), что свидетельствует о способности предприятия рассчитываться по своим обязательствам в полной мере и направить свободные средства в новые проекты;

– значения показателей срочной ликвидности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» выше нормативной величины (0,92 – на конец 2020 года, 1,14 – на конец 2022 года без проекта и 1,29 – на конец 2022 года с проектом при нормативе – от 0,50 до 0,80), что свидетельствует о том, что предприятие может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся ликвидных средств (а именно, денежных средств и финансовых вложений);

– значения показателей промежуточной ликвидности предприятия находятся выше нормативных (1,33 – на конец 2020 года, 1,67 – на конец 2022 года без проекта и 1,76 – на конец 2022 года с проектом при нормативе – от 0,8 до 1,0), следовательно, предприятие может погасить наиболее срочные обязательства за счет имеющихся ликвидных оборотных активов;

– коэффициент текущей ликвидности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на конец всех рассматриваемых периодов выше нормативного значения (3,62 – на конец 2020 года, 3,87 – на конец 2022 года без проекта и 3,97 – на конец 2022 года с проектом при нормативе – от 1,00 до 2,00), это означает, что предприятие располагает достаточным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников;

– коэффициент собственной платежеспособности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» соответствует нормативу на конец всех рассматриваемых периодов (1,96 – на конец 2020 года, 2,17 – на конец 2022 года без проекта, 2,27 – на конец 2022 года с проектом при нормативе – свыше 0,1), что свидетельствует о надёжности предприятия в части расчётов на конец рассматриваемого периода.

Графически показатели ликвидности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест», представленные в таблице 3.7, наглядно отражены на рисунке 1.2.

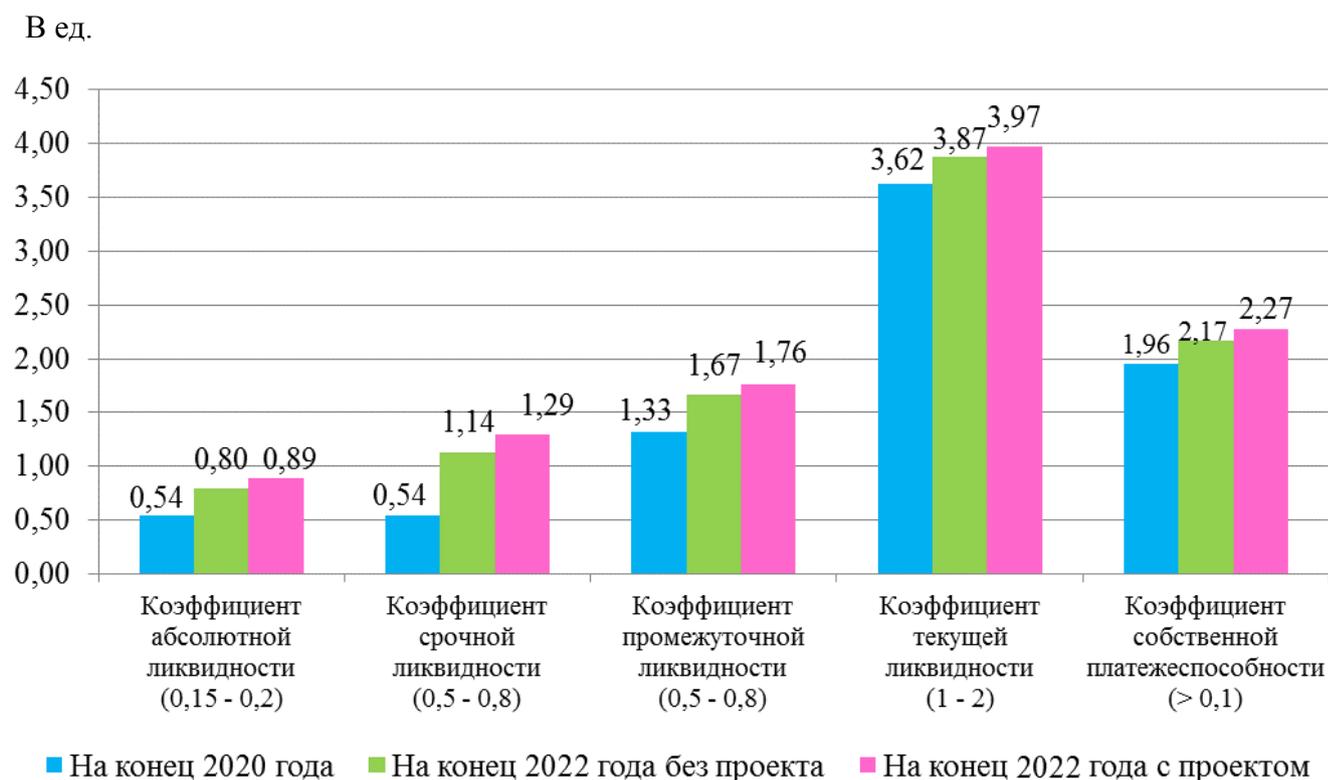


Рисунок 1.2 – Показатели ликвидности предприятия

Таким образом, анализ ликвидности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволил выявить, что состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства не только для оплаты своих краткосрочных обязательств, но и для реализации новых проектов.

Далее следует провести оценку финансовой устойчивости предприятия с помощью абсолютных и относительных показателей.

### 3.2.3 Анализ и определение типа финансовой устойчивости

С целью дальнейшего проведения анализа финансовой устойчивости ООО «Урал БЭСТ-Инвест» осуществлён анализ абсолютных показателей на конец 2020 года и на конец 2022 года с проектом и без проекта, которые рассчитаны на основе данных таблицы 1.17 и формул (1.16) – (1.22), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты анализа финансовой устойчивости ООО «Урал БЭСТ-Инвест» приведены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Анализ финансовой устойчивости

В тыс. руб.

Показатели	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом
Источники собственных средств	84098	103295	109483
Основные средства и иные внеоборотные активы	2398	1124	2494
Наличие собственных оборотных средств	81700	102172	106989
Долгосрочные кредиты и заемные средства	27750	33128	33128
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	109450	135299	140117
Краткосрочные заемные средства и кредиторская задолженность	455	663	663
Наличие собственных, долгосрочных и краткосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	109905	135962	140780
Величина запасов и затрат	95876	103890	104310
Излишек или недостаток собственных источников формирования для погашения запасов и затрат	-14176	-1718	2679
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	13574	31410	35807
Излишек или недостаток общей величины формирования запасов и затрат	14029	32072	36470
Трёхфакторная модель	(0;1;1)		(1;1;1)
Тип финансовой ситуации	Нормальная финансовая устойчивость		Абсолютная финансовая устойчивость

Проанализировав таблицу 3.8, можно сделать вывод о том, что на конец текущего периода и на конец прогнозного периода без проекта состояние предприятия оценивается как нормальная финансовая устойчивость, для формирования запасов достаточно собственных и долгосрочных источников финансирования. На конец прогнозного периода при условии реализации проекта отмечается

абсолютная финансовая устойчивость, для формирования запасов достаточно только собственных средств.

Оценка финансовой устойчивости включает в себя показатели, характеризующие изменение состояния предприятия за текущий период.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на конец 2020 года и на конец 2022 года с проектом и без проекта осуществлён на основе данных таблицы 1.18 и формул (1.23) – (1.28), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты приведены в таблице 3.9.

Таблица 1.18 – Показатели финансовой устойчивости

Показатель	Рекомендуемое значение	На конец 2020 года	На конец 2022 года без проекта	На конец 2022 года с проектом
Коэффициент финансовой независимости (Кавт)	> 0,50	0,55	0,56	0,58
Коэффициент задолженности (Кз)	< 1,00	0,83	0,78	0,73
Коэффициент самофинансирования (Кс)	> 1,00	1,21	1,29	1,36
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Ксос)	> 0,10	0,54	0,56	0,57
Коэффициент маневренности (Кманев)	0,2 – 0,5	0,97	0,99	0,98
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (Км/и)	-	63,06	162,39	75,09

Исходя из полученных результатов сравнительной оценки финансовой устойчивости предприятия в текущем и прогнозном периодах можно сделать следующие выводы:

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

– коэффициент задолженности имеет нормативное значение, это означает, что предприятие независимо от внешних источников. Значение коэффициента снижается в динамике и говорит о снижении финансовой зависимости;

– коэффициент самофинансирования ООО «Урал БЭСТ-Инвест» соответствует нормативу, это означает, что большая часть имущества сформирована за счет собственных средств, что положительно характеризует предприятие;

– коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами находится в пределах нормативного значения, так как величина собственного оборотного капитала на конец текущего периода положительная, что благоприятно;

– коэффициент маневренности выше нормы, что свидетельствует о достаточной величине собственных оборотных средств для финансирования деятельности;

– коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в прогнозном периоде выше, чем в текущем, что свидетельствует о повышении мобильности активов.

Наглядно значения показателей финансовой устойчивости ООО «Урал БЭСТ-Инвест» отражены на рисунке 3.8.

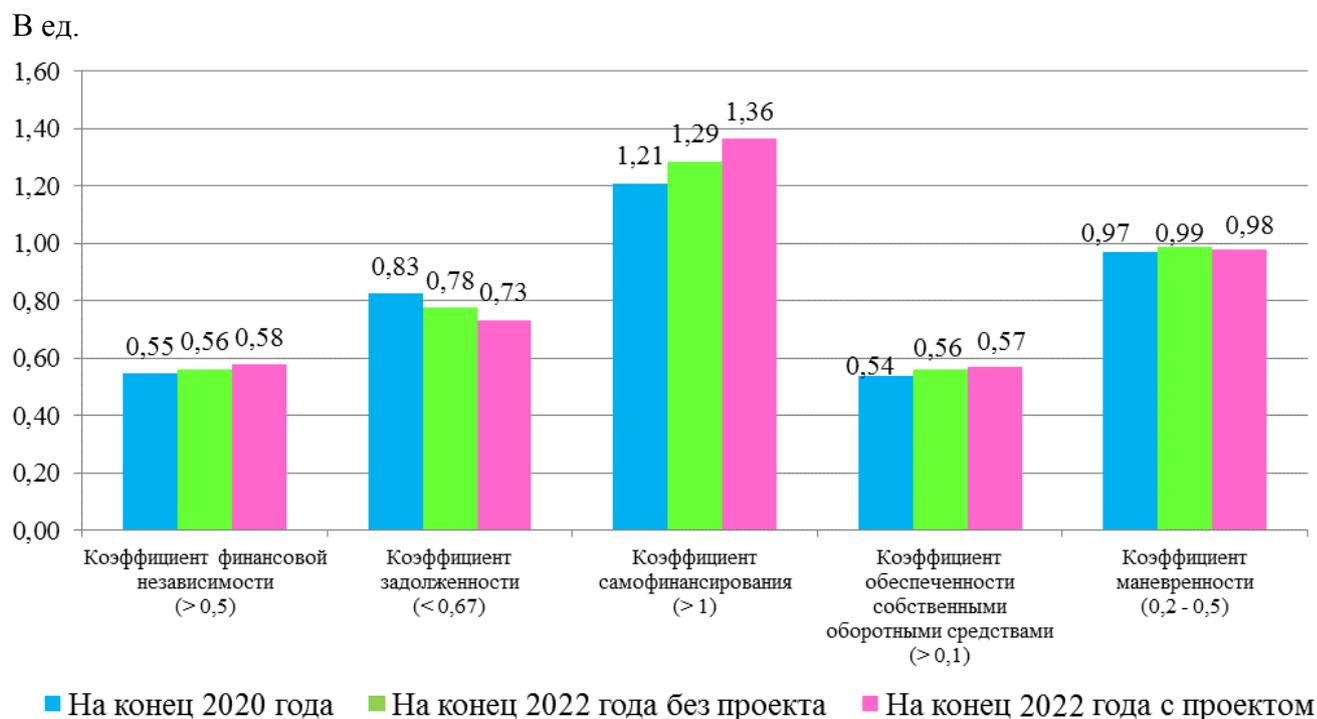


Рисунок 1.3 – Показатели финансовой устойчивости  
ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

Таким образом, финансовое состояние предприятия оценивается как устойчивое, нормативные значения показателей финансовой устойчивости свидетельствуют о достаточной доле собственных средств в валюте баланса, чтобы предприятие считалось независимым от заёмных средств. Следует отметить достаточную маневренность и обеспеченность собственными оборотными средствами.

### 3.2.4 Анализ деловой активности (оборачиваемости)

Значения показателей деловой активности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за 2020 год и за 2022 год с проектом и без проекта рассчитаны на основе данных таблицы 1.19 и формул (1.29) – (1.37), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Результаты анализа приведены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Анализ относительных показателей деловой активности

Показатель	2020 год	2022 год без проекта	2022 год с проектом
<b>Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах</b>			
Коэффициент оборачиваемости активов	0,89	0,76	0,81
Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов	45,99	96,87	45,57
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,90	0,77	0,83
Коэффициент оборачиваемости запасов	1,26	1,16	1,23
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	8,07	6,46	7,06
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	1,63	1,36	1,43
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,89	2,64	2,80
Фондоотдача (Ф), в руб./руб.	46	97	46
<b>Периоды оборачиваемости, в днях</b>			
Продолжительность одного оборота активов	412	479	449
Продолжительность одного оборота внеоборотных активов	8	4	8
Продолжительность одного оборота оборотных активов	404	476	441
Продолжительность одного оборота запасов	289	313	297
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	45	57	52
Продолжительность оборота собственного капитала	224	268	256
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	126	138	130

Наглядно значения показателей деловой активности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» отражены на рисунке 3.4.

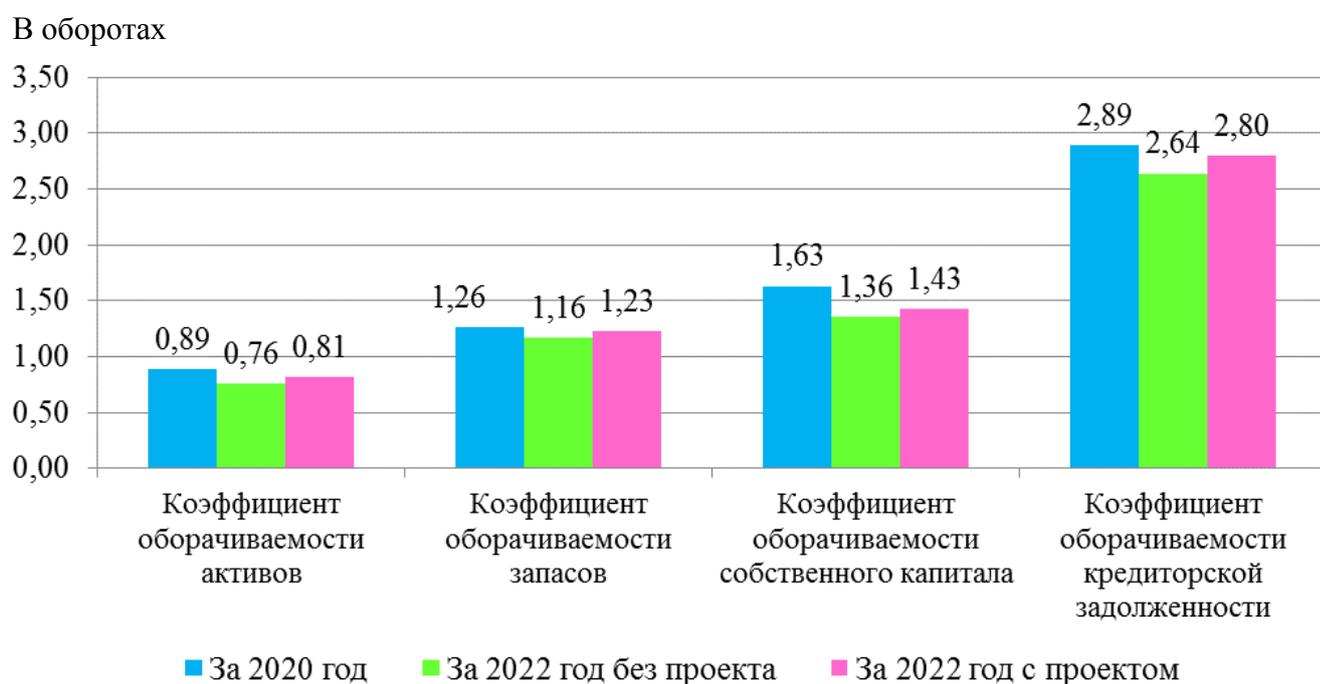


Рисунок 3.4 – Показатели оборачиваемости ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

В соответствии с данными таблицы 3.10 и рисунка 3.9 следует, что в период с 2020 года по конец 2022 года без проекта коэффициент оборачиваемости активов снизится на 0,12 оборота, а с проектом – лишь на 0,07 оборота, что свидетельствует о снижении эффективности использования ресурсов. Следовательно, увеличилась продолжительность одного оборота активов, что является негативной тенденцией. Снижение коэффициента оборачиваемости активов обусловлено преобладающей динамикой роста активов по сравнению с динамикой роста выручки. Однако, с проектом показатели лучше, чем без проекта.

За рассматриваемый период возросли показатели оборачиваемости внеоборотных активов в прогнозном периоде без проекта, а с проектом остались на уровне текущего периода, что свидетельствует о повышении эффективности использования внеоборотных активов без проекта и о стабильной динамике с проектом. Это обусловлено тем, что в прогнозном периоде с проектом происходит увеличение основных средств, тогда как без проекта они снижаются.

За рассматриваемый период немного снизились показатели оборачиваемости оборотных активов ООО «Урал БЭСТ-Инвест» на 0,14 оборота в 2022 году без проекта по сравнению со значениями 2020 года и на 0,08 оборота в 2022 году с проектом по сравнению со значениями 2020 года, что свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных активов. Снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов обусловлено преобладающей динамикой роста оборотных активов по сравнению с динамикой роста выручки. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Коэффициент оборачиваемости запасов ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за рассматриваемый период снизился на 0,10 оборота в 2022 году без проекта по сравнению со значениями 2020 года и на 0,03 оборота в 2022 году с проектом по сравнению со значениями 2020 года, это свидетельствует о том, что эффективность использования запасов снизилась. Снижение коэффициента оборачиваемости запасов обусловлено преобладающей динамикой роста запасов по сравнению с динамикой роста себестоимости. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности снизился на 1,61 оборотов в 2022 году без проекта по сравнению со значениями 2020 года и на 1,02 оборотов в 2022 году с проектом. Снижение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности говорит о снижении эффективности расчётов с дебиторами. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ООО «Урал БЭСТ-Инвест» снизился на 0,27 оборота в 2022 году без проекта по сравнению со значениями 2020 года и на 0,21 оборота в 2022 году с проектом по сравнению со значениями 2020 года, что свидетельствует о спаде эффективности использования собственного капитала. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 0,25 оборотов в 2022 году без проекта по сравнению со значениями 2020 года и на 0,09 оборота в 2022 году с проектом. Снижение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности говорит о снижении эффективности расчётов с поставщиками. С проектом показатели лучше, чем без проекта.

Анализ деловой активности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволяет сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота. При условии реализации проекта предприятие будет иметь лучшие значения показателей оборачиваемости, нежели без реализации проекта, что свидетельствует о целесообразности принятия проекта к реализации.

### 3.2.5 Анализ рентабельности

Значения показателей рентабельности за 2020 год и за 2022 год с проектом и без проекта рассчитаны на основе данных таблицы 1.20 и формул (1.38) – (1.43), представленных в первом разделе выпускной квалификационной работы. Значения показателей рентабельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в прогнозном периоде по сравнению со значениями текущего периода приведены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Показатели оценки рентабельности

Показатель	В процентах		
	2020 год	2022 год без проекта	2022 год с проектом
Рентабельность реализованной продукции ( $P_{\text{реал.прод.}}$ )	6,44	6,95	9,93
Рентабельность производства ( $P_{\text{пр-ва}}$ )	11,84	11,74	16,41
Рентабельность совокупного актива ( $P_{\text{са}}$ )	6,17	5,54	7,73
Рентабельность внеоборотных активов ( $P_{\text{вна}}$ )	320,45	553,33	769,42
Рентабельность оборотных активов ( $P_{\text{оба}}$ )	6,29	5,84	7,53
Рентабельность чистого оборотного капитала ( $P_{\text{чок}}$ )	11,79	10,04	14,01
Рентабельность собственного капитала ( $P_{\text{ск}}$ )	11,37	9,90	13,57

Исходя из полученных результатов оценки рентабельности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест», можно сделать следующие выводы:

– рентабельность продаж ООО «Урал БЭСТ-Инвест» возрастет в 2022 году без проекта по сравнению со значением 2020 года на 0,51 %, а с проектом – на 3,49 %, это связано с большей динамикой увеличения прибыли по сравнению с динамикой

кой роста выручки. Так на каждый рубль выручки приходится 6 копеек прибыли в 2020 году, 7 копеек – в 2022 году без проекта и 10 копеек в 2022 году с проектом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность производства в 2022 году без проекта снизится на 0,11 % по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году с проектом возрастёт на 4,57 % по сравнению с 2020 годом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность совокупного актива в 2022 году без проекта снизится на 0,63 % по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году с проектом возрастёт на 1,56 % по сравнению с 2020 годом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность внеоборотных активов ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в 2022 году возрастёт и с проектом, и без проекта, но с проектом возрастёт сильнее. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность оборотных активов предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в 2022 году без проекта снизится на 0,45 % по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году с проектом возрастёт на 1,24 % по сравнению с 2020 годом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность чистого оборотного капитала ООО «Урал БЭСТ-Инвест» в 2022 году без проекта снизится на 1,75 % по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году с проектом возрастёт на 2,22 % по сравнению с 2020 годом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность собственного капитала в 2022 году без проекта снизится на 1,47 % по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году с проектом возрастёт на 2,20 % по сравнению с 2020 годом. Большие значения показателя в 2022 году с проектом, чем без проекта свидетельствует о целесообразности реализации проекта;

– рентабельность инвестиций невозможно рассчитать, так как отсутствуют долгосрочные обязательства и долгосрочные финансовые вложения.

Наглядно показатели оценки рентабельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» представлены в таблице 3.11, что отражено на рисунке 1.5.

В процентах

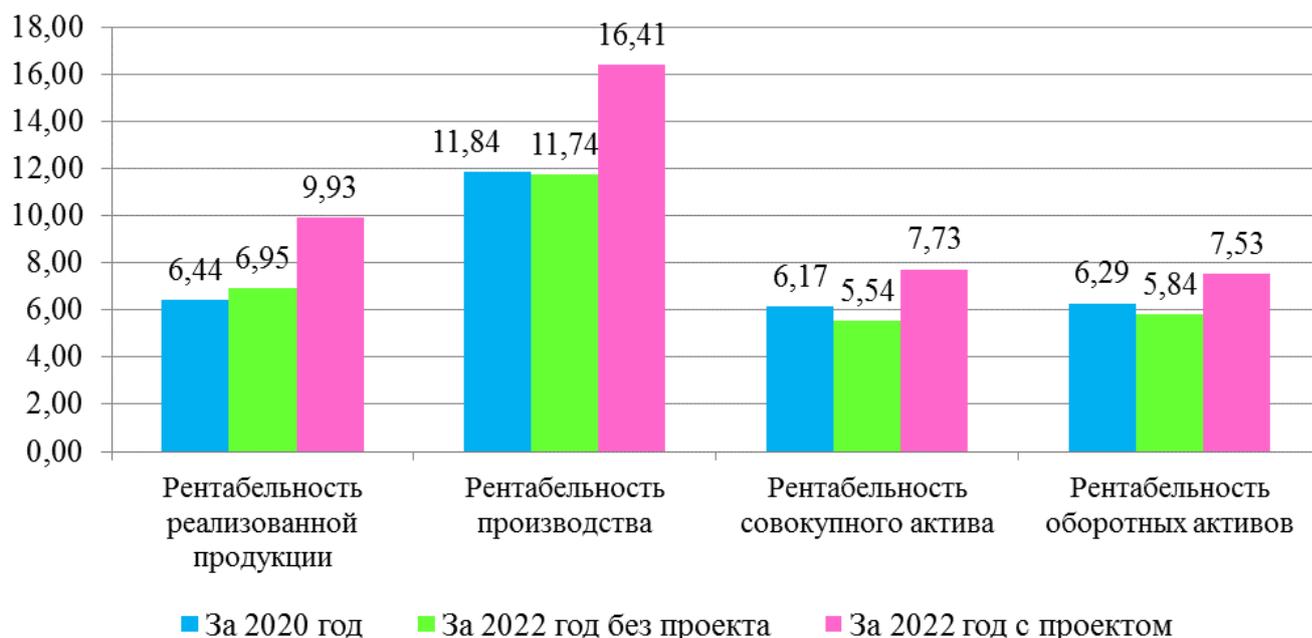


Рисунок 1.5 – Показатели рентабельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

Анализ рентабельности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показал, что оно работает достаточно эффективно, почти все показатели рентабельности снижаются без учёта реализации проекта, тогда как с реализацией проекта они имеют большие значения и растут по сравнению со значениями текущего периода, что говорит о большей доходности и прибыльности предприятия при условии реализации проекта и целесообразности его реализации.

### **Выводы по разделу три**

В третьем разделе выпускной квалификационной работы была составлена прогнозная финансовая отчётность предприятия и рассчитаны основные показатели, позволяющие оценить финансовое состояние предприятия.

Горизонтальный анализ баланса предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста оборотных активов (преимущественно запасов и денежных средств) несмотря на снижение величины основных средств. Отмечается рост величины оборотных средств за счёт увеличения всех статей в динамике. В пассиве валюта баланса предприятия возрастет в связи с ростом нераспределённой прибыли, кредиторской задолженности, заёмных средств.

Вертикальный анализ баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Доля оборотных активов в балансе растёт, что свидетельствует о повышении мобильности активов и является позитивным фактором. При этом доля финансовых вложений и денежных средств существенна, что обусловлено притоком чистой прибыли как по предприятию, так и от реализации проекта. Доля всех статей, за исключением запасов и финансовых вложений, в оборотных активах имеет тенденцию к росту, это является благоприятным фактором для предприятия. В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств за счёт притока чистой прибыли по предприятию и от реализации проекта. А также отмечается снижение доли заёмных средств за счёт снижения доли кредиторской задолженности и долгосрочных заёмных средств.

На конец 2020 года предприятию ООО «Урал БЭСТ-Инвест» не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, поэтому баланс предприятия неликвидный. Однако на конец прогнозного периода предприятия достигает абсолютной ликвидности баланса, выполняются необходимые условия.

Анализ ликвидности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволил выявить, что состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства не только для оплаты своих краткосрочных обязательств, но и для реализации новых проектов.

На конец текущего периода и на конец прогнозного периода без проекта состояние предприятия оценивается как нормальная финансовая устойчивость, для

формирования запасов достаточно собственных и долгосрочных источников финансирования. На конец прогнозного периода при условии реализации проекта отмечается абсолютная финансовая устойчивость.

Финансовое состояние предприятия оценивается как устойчивое, нормативные значения показателей финансовой устойчивости свидетельствуют о достаточной доле собственных средств в валюте баланса, чтобы предприятие считалось независимым от заёмных средств. Следует отметить достаточную маневренность и обеспеченность собственными оборотными средствами.

Анализ деловой активности предприятия позволяет сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота. При условии реализации проекта предприятие будет иметь лучшие значения показателей оборачиваемости, нежели без реализации проекта, что свидетельствует о целесообразности принятия проекта к реализации.

Анализ рентабельности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показал, что оно работает достаточно эффективно, почти все показатели рентабельности снижаются без учёта реализации проекта, тогда как с реализацией проекта они имеют большие значения и растут по сравнению со значениями текущего периода, что говорит о большей доходности и прибыльности предприятия при условии реализации проекта и целесообразности его реализации.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В работе использованы следующие методы сравнения, PEST-анализа, SWOT-анализа, финансового анализа, анализа чувствительности, безубыточности, финансового планирования и прогнозирования.

Объектом исследования в данной работе выступало ООО «Урал БЭСТ-Инвест», предприятие, работающее на рынке торговли автотранспортными средствами.

SWOT-анализ показал, что в сильных сторонах предприятия необходимо сделать акцент на большом числе клиентов.

Среди слабых сторон самая значимая – отсутствие услуги кузовного ремонта, на которую имеется спрос. В возможностях стоит максимально использовать повышение спроса потребителей на автомобили марки «Lada». Наиболее значимая угроза для предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» – сильная конкуренция на рынке г. Челябинска.

Результаты SWOT-анализа позволили выявить наиболее перспективное решение проблем – открытие цеха кузовного ремонта.

Горизонтальный анализ баланса позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста денежных средств, дебиторской задолженности и запасов в части оборотных активов при снижении величины внеоборотных активов в результате снижения величины основных средств. Нераспределённая прибыль предприятия увеличивается в динамике, что благоприятно и происходит в результате роста чистой прибыли. Также следует отметить, что растут заёмные банковские средства и кредиторская задолженность.

Вертикальный анализ баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, что обусловлено спецификой работы предприятия. Доля денежных средств ООО «Урал БЭСТ-Инвест» растёт за счёт увеличения чистой прибыли, это можно характеризовать как позитивный момент в деятельности предприятия. В пассиве баланса

ООО «Урал БЭСТ-Инвест» отмечается снижение доли собственных средств и рост доли долгосрочных займов и кредитов и кредиторской задолженности на конец 2020 года.

На конец 2018 года баланс ликвидный, а на конец 2019 и 2020 годов предприятию не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, поэтому баланс предприятия неликвидный.

Анализ ликвидности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволил выявить, что в целом, состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства для оплаты своих обязательств.

На конец всех рассматриваемых периодов состояние предприятия оценивается как нормальная финансовая устойчивость, для формирования запасов достаточно собственных и долгосрочных источников финансирования.

Нормативные значения коэффициентов финансовой независимости, задолженности и самофинансирования положительно характеризуют общее финансовое состояние предприятия. Отмечаются удовлетворительные значения других показателей финансовой устойчивости, в частности, коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов предприятия, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента маневренности, это является позитивным моментом в деятельности предприятия.

За рассматриваемые периоды предприятие ООО «Урал БЭСТ-Инвест» имело удовлетворительные показатели деловой активности, однако, скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась (за исключением оборачиваемости внеоборотных активов и кредиторской задолженности), а период оборота рос, что говорит о негативной тенденции в деятельности предприятия.

Проведя анализ рентабельности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест», можно сказать, что оно работает достаточно эффективно, показатели рентабельности растут в динамике.

Исследования, проведенные во втором разделе работы, показали, что наиболее целесообразно в настоящее время мероприятие по повышению экономической

эффективности деятельности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» за счёт открытия цеха кузовного ремонта. Инвестиции по проекту составляют 3 130 тыс. руб.

Собственных средств достаточно для реализации мероприятия и начало оказания услуг – 01.07.2021 г. Учитывая параллельное выполнение некоторых видов работ, на реализацию проекта потребуется 6 месяцев.

Планируется привлечь пять человек: 1 мастер цеха, 2 кузовщика, 2 маляра.

Ставка дисконтирования составляет 12,19 %.

Так как чистый дисконтированный доход проекта больше нуля, индекс доходности больше единицы, внутренняя норма рентабельности равна 395,20 %, простой срок окупаемости 13,5 месяцев, а дисконтированный срок окупаемости 14 месяцев, следовательно, мероприятие необходимо принять к реализации.

Проведённый анализ рисков позволил выявить высокую устойчивость проекта, что также говорит о целесообразности его реализации.

Анализ безубыточности показал, что запас финансовой прочности составил 64 – 83 %, что говорит о низком риске получения убытка.

Анализ чувствительности показал, что наихудший вариант – при снижении цены, в этом случае NPV становится минимальным, а наилучший вариант – при увеличении этого показателя.

Таким образом, наибольшего внимания заслуживают цены сложного ремонта. Менее всего на чистый дисконтированный доход влияет цена нанесения защитных средств. Проект достаточно надёжный, так как NPV в пессимистическом варианте остаётся положительным.

Предлагаемый к реализации проект обладает привлекательными характеристиками эффективности, выявленными в ходе использования метода Монте-Карло. Все показатели находятся в пределах нормативов, что свидетельствует о возможности принятия проекта к реализации.

В третьем разделе выпускной квалификационной работы была составлена прогнозная финансовая отчётность предприятия и рассчитаны основные показатели, позволяющие оценить финансовое состояние предприятия.

Горизонтальный анализ баланса предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволил выявить рост валюты баланса за счёт роста оборотных активов (преимущественно запасов и денежных средств) несмотря на снижение величины основных средств. Отмечается рост величины оборотных средств за счёт увеличения всех статей в динамике. В пассиве валюта баланса предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» возрастет в связи с ростом нераспределённой прибыли, кредиторской задолженности, заёмных средств.

Вертикальный анализ баланса ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показал, что преобладающую долю в структуре активной части баланса занимают запасы, что обусловлено спецификой деятельности предприятия. Доля оборотных активов в балансе растёт, что свидетельствует о повышении мобильности активов и является позитивным фактором. При этом доля финансовых вложений и денежных средств существенна, что обусловлено притоком чистой прибыли как по предприятию, так и от реализации проекта. Доля всех статей, за исключением запасов и финансовых вложений, в оборотных активах имеет тенденцию к росту, это является благоприятным фактором для предприятия. В пассиве баланса отмечается рост доли собственных средств за счёт притока чистой прибыли по предприятию и от реализации проекта. А также отмечается снижение доли заёмных средств за счёт снижения доли кредиторской задолженности и долгосрочных заёмных средств.

На конец 2020 года предприятию ООО «Урал БЭСТ-Инвест» не хватает наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, поэтому баланс предприятия неликвидный. Однако на конец прогнозного периода предприятия достигает абсолютной ликвидности баланса, выполняются необходимые условия.

Анализ ликвидности ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволил выявить, что состояние предприятия оценивается как ликвидное, у него имеются средства не только для оплаты своих краткосрочных обязательств, но и для реализации новых проектов.

На конец текущего периода и на конец прогнозного периода без проекта состояние предприятия оценивается как нормальная финансовая устойчивость, для

формирования запасов достаточно собственных и долгосрочных источников финансирования. На конец прогнозного периода при условии реализации проекта отмечается абсолютная финансовая устойчивость.

Финансовое состояние предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» оценивается как устойчивое, нормативные значения показателей финансовой устойчивости свидетельствуют о достаточной доле собственных средств в валюте баланса, чтобы предприятие считалось независимым от заёмных средств. Следует отметить достаточную маневренность и обеспеченность собственными оборотными средствами.

Анализ деловой активности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» позволяет сделать вывод, что за рассматриваемые периоды скорость оборачиваемости показателей в основном снижалась, что говорит об отрицательной тенденции, также как и рост периода оборота. При условии реализации проекта предприятие будет иметь лучшие значения показателей оборачиваемости, нежели без реализации проекта, что свидетельствует о целесообразности принятия проекта к реализации.

Анализ рентабельности предприятия ООО «Урал БЭСТ-Инвест» показал, что оно работает достаточно эффективно, почти все показатели рентабельности снижаются без учёта реализации проекта, тогда как с реализацией проекта они имеют большие значения и растут по сравнению со значениями текущего периода, что говорит о большей доходности и прибыльности предприятия при условии реализации проекта и целесообразности его реализации.

Цель работы достигнута путём решения поставленных задач.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Автостат. Полимеры в автомобилестроении. – <http://www.autostat.ru/news/view/13593/>
- 2 Артеменко, В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллиндир. – М.: ДИС, НГАЭиУ, 2012. – 128 с.
- 3 Афанасьев, М. П. Маркетинг: стратегия и практика фирмы / М.П. Афанасьев. – М.: Финстатинформ, 2010. – 645 с.
- 4 Басовский, Л.Е. Теория экономического анализа: учебное пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 224 с.
- 5 Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учебное пособие / Л.А. Баев. – Екатеринбург: Каменный пояс, 2008. – 272 с.
- 6 Баев, Л.А. Финансовое управление предприятием. Ч2. Стратегия финансового управления / Л.А. Баев. – Екатеринбург: ЮУрГУ, 2009. – 148 с.
- 7 Банк, В.Р. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: Проспект, 2011. – 344 с.
- 8 Бариленко, В.И. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / В.И. Бариленко. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 215 с.
- 9 Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 376 с.
- 10 Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2–х т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски, СПб. – Экономическая школа, 2011. – Т. 2. – 669 с.
- 11 Борьба с ростом тарифов, коррупцией и другие задачи, которые поставил прокуратуре В. Путин. – 15.02.2021. – <https://www.1tv.ru/news/2021-02-15/341091->

borba\_s\_rostom\_tarifov\_korrupsiey\_i\_drugie\_zadachi\_kotorye\_postavil\_prokuratu  
re\_vladimir\_putin

- 12 Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2010. – 240 с.
- 13 В 2021 году авторынок в России вырастет минимум на 10%. – 10.01.2021. – <https://www.chel.kp.ru/daily/26780.4/3813556/>
- 14 В России каждая вторая семья имеет легковой автомобиль. – 26.09.2020. – <http://infopro54.ru/news/6695/>
- 15 В январе 2021 года в Челябинской области стало меньше безработных. – 15.02.2021. – <http://vpravda.ru/obshchestvo/v-yanvare-2021-goda-v-volgogradskoy-oblasti-stalo-menshe-bezrobotnyh-50755>
- 16 Челябинск-2021: что нас ждет в новом году. – 03.01.2021. – <http://bloknot-volgograd.ru/news/volgograd-2021-chto-nas-zhdet-v-novom-godu-921464>
- 17 Голубков, Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры / Е.П. Голубков. – М.: Дело, 2011. – 688 с.
- 18 Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М., Финпресс, 2012. – 464 с.
- 19 Голубков, Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры / Е.П. Голубков. – М.: Дело, 2011. – 688 с.
- 20 Город Челябинск. – [http://xn----7sbiewбааднема7р.xn--p1ai/sity\\_id.php?id=12](http://xn----7sbiewбааднема7р.xn--p1ai/sity_id.php?id=12)
- 21 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2012. – 528 с.
- 22 Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л, 2012. – 408 с.
- 23 Инфляция в России в 2021 – 2022 годах. – 09.10.2020. – <http://www.rosbalt.ru/business/2020/10/09/1651619.html>
- 24 Ковалев, В.В. Финансы предприятия: учебное пособие / В.В. Ковалёв. – М.: Проспект, 2010. – 352 с.
- 25 Ковалев, В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 720 с.

- 26 Косилов, Д. Инновации в автомобилестроении: три функции в одной педали! – 18.03.2012. – <http://www.rusarticles.org/auto-moto/cars/2635-innovacii-v-avtomobilestrenii-tri-pedali.html>
- 27 Котлер, Ф. Стратегический менеджмент / Ф. Котлер. – СПб: Питер Ком, 2010. – 896 с.
- 28 Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг. – пер. с англ. – М.; СПб.: Вильямс, 2010. – 1056 с.
- 29 Кредиты резко подешевеют в 2021 году. – 20.12.2020. – <http://ktovkurse.com/rossiya/kredity-rezko-podesheveyut-v-2021-godu>
- 30 Кретов, И. И. Маркетинг на предприятии: практическое пособие / И.И. Кретов. – М.: Финстатинформ, 2011. – 287 с.
- 31 Крупнейшие производители повышают цены на автомобили. Машины 2021 года выпуска подорожали у большинства производителей, входящих в топ-10 российского автомобильного рынка. – 10 января 2021. – <https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2021/01/10/747314-tseni-avtomobili>
- 32 Леденев, Е.Е. Методика проведения SWOT-анализа / Е.Е. Леденев. – Пермь: РМЦПК, 2011. – 311 с.
- 33 Любушин, Н.П. Экономический анализ предприятия: учебное пособие / Н.П. Любушин, В. Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: Юнити, 2010. – 470 с.
- 34 Минпромторг обнародовал законопроект о продлении льготного автокредитования на 2021 год. – 24.11.2020. – <http://tass.ru/ekonomika/4757804>
- 35 На первой передаче: авторынок тронулся с места. Стали известные самые популярные автомобили у россиян в 2020 году. – 12.01.2021. – [https://www.gazeta.ru/auto/2021/01/12\\_a\\_11610800.shtml?updated](https://www.gazeta.ru/auto/2021/01/12_a_11610800.shtml?updated)
- 36 Официальный сайт ООО «Урал БЭСТ-Инвест». – [https://uralbest.lada.ru/ds/page\\_contacts.php](https://uralbest.lada.ru/ds/page_contacts.php)
- 37 Прогноз численности населения Челябинска. – [https://ru.wikipedia.org/wiki/Население\\_Челябинска](https://ru.wikipedia.org/wiki/Население_Челябинска)
- 38 Рейтинг ПИФов по доходности. – <http://pif.investfunds.ru/funds/rate.phtml>

- 39 Рост цен на бензин: цена бензина стремится к рекорду. – <https://74.ru/text/auto/2021/01/12/69687851/>
- 40 С 1 апреля ввоз подержанных 5-7-летних машин станет заметно дороже. Новые ставки утильсбора. – 21.03.2021. – <https://news.drom.ru/59534.html>
- 41 Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Новое знание, 2010. – 704 с.
- 42 Ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации [http://www.cbr.ru/statistics/print.asp?file=credit\\_statistics/refinancing\\_rates.htm](http://www.cbr.ru/statistics/print.asp?file=credit_statistics/refinancing_rates.htm)
- 43 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2010. – 656с.
- 44 Телевидению доверяют 60 процентов россиян. – 14.08.2016. – <http://nkpravda.ru/ru/posledniestati/item/3834-dlya-rossiyan-internet-i-televidenie-yavlyayutsya-osnovnyimi-istochnikami-novostey.html>
- 45 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев – М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.
- 46 Lada. – <https://ru.wikipedia.org/wiki/Lada>
- 47 Lada готовит новые модели для российского рынка. – 09 ноября 2020. – <http://tuladm.Lada.ru/press-center/novosti/09-11-2020>

ПРИЛОЖЕНИЕ А  
ПРИЛОЖЕНИЕ А

Организационная структура ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

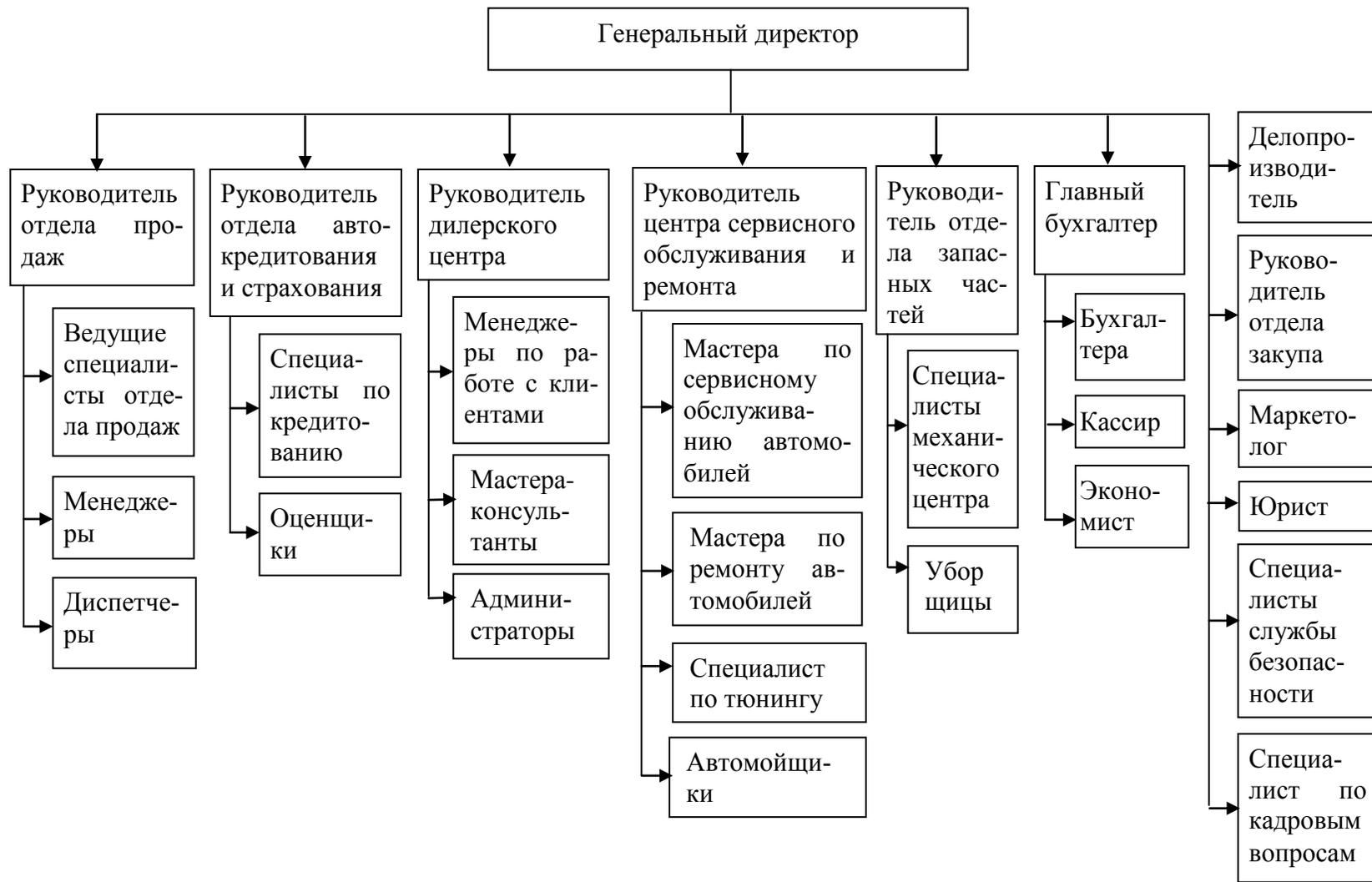


Рисунок А.1 – Организационная структура ООО «Урал БЭСТ-Инвест»

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Бухгалтерский баланс

Таблица Б.1 – Бухгалтерский баланс

В тыс. руб.

Наименование	На конец 2017 г.	На конец 2018 г.	На конец 2019 г.	На конец 2020 г.
<b>АКТИВ</b>				
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Основные средства	7 728	5 934	3 249	2 398
Итого по разделу I	7 728	5 934	3 249	2 398
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	63 524	71 015	89 434	95 876
Дебиторская задолженность	11 509	12 318	15 181	16 984
Финансовые вложения	12 274	13 982	14 467	15 816
Денежные средства	69	7 623	17 426	22 540
Прочие оборотные активы	51	22	0	0
Итого по разделу II	87 427	104 960	136 508	151 216
<b>БАЛАНС</b>	<b>95 155</b>	<b>110 894</b>	<b>139 757</b>	<b>153 614</b>
<b>ПАССИВ</b>				
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал	3 000	3 000	3 000	3 000
Нераспределенная прибыль	64 681	68 499	72 050	81 098
Итого по разделу III	67 681	71 499	75 050	84 098
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заёмные средства	11 344	18 808	25 398	27 750
Итого по разделу IV	11 344	18 808	25 398	27 750
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Заёмные средства	0	0	377	455
Кредиторская задолженность	16 130	20 587	38 932	41 311
Итого по разделу V	16 130	20 587	39 309	41 766
<b>БАЛАНС</b>	<b>95 155</b>	<b>110 894</b>	<b>139 757</b>	<b>153 614</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Отчёт о финансовых результатах

Таблица В.1 – Отчёт о финансовых результатах

В тыс. руб.

Показатели	За январь – декабрь 2017 г.	За январь – декабрь 2018 г.	За январь – декабрь 2019 г.	За январь – декабрь 2020 г.
Выручка	124 017	124 221	127 132	129 856
Себестоимость продаж	113 890	114 983	116 570	117 067
Валовая прибыль	10 127	9 238	10 562	12 789
Коммерческие расходы	275	298	301	305
Управленческие расходы	3 039	3 421	3 889	4 116
Прибыль (убыток) от продаж	6 813	5 519	6 372	8 368
Проценты к получению	2 454	2 796	2 876	3 163
Проценты к уплате	2 269	3 755	5 155	328
Прочие доходы	3 262	5 574	5 614	5 962
Прочие расходы	2 940	5 362	5 269	5 856
Прибыль (убыток) до налогообложения	7 320	4 772	4 438	11 309
Текущий налог на прибыль	1 464	954	887	2 261
Чистая прибыль (нераспределенная) прибыль	5 856	3 818	3 551	9 048

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### Описание оборудования для проекта

Покрасочная камера «SOLID EXPORT M» двух моторная с дизельной горелкой «Riello G-20» (Италия) с внутренними размерами 6900×3900×2650 мм оснащена приточным и вытяжным вентилятором, верхний ряд освещения 10 светильников, нижний ряд освещения – 8 светильника, полностью решетчатый пол.

Стапель платформенный «SIVER K-210» из высокопрочного стального профиля, грузоподъемность – 3,5 т.

Два силовых устройства башенного типа, max усилие 10 т. Фиксация силовых устройств болтами через отверстия в платформе. Стрела колонны силового устройства (для вытяжки крыши), блок для направления усилия вытяжки вниз, фиксатор цепи платформенный в комплекте.

В окрасочно-сушильных камерах «USI Chronotech EPS» воплощены самые последние достижения технической мысли в области автоматизации и контроля промышленных процессов, дизайна и экологической безопасности.

«USI Chronotech EPS» это:

- уменьшение времени цикла окраски / сушки более чем на 35% по сравнению с обычными камерами;
- увеличение производительности окрасочных работ более чем на 53%;
- потребление электроэнергии меньше на 45%;
- низкое потребление топлива – на 30% меньше по сравнению с камерами, оснащенными обычными газовыми горелками;
- комфорт и удобство работы операторов благодаря новейшей системе управления «DGTouch»;
- продуманная конструкция фильтров для простого обслуживания и легкой замены;
- экологическая безопасность.

Телескопическая измерительная линейка для жестящика «STANZANI арт.400»

Линейка «STANZANI» предназначена для измерения геометрических размеров частей кузова при работах на стапеле. Используя эту линейку, можно легко, быстро и с максимальной точностью проверить перпендикулярность частей кузова, колесную базу, измерить фасонные детали, измерить деформации кузова, моторного отсека и оконных проемов.

Пневмо молоток «JAH-6833H» с пятью насадками для производственных работ по резке, рубке, разрушению и т.п. металлов и материалов различной твердости и пластичности. Габаритные размеры мм (Д\*Ш\*В): 330.00х240.00х950.00 Вес: 3.52кг. Упаковка: пластиковый чемодан.

Угловая пневматическая отрезная шлифмашинка (болгарка) «ROTAKE RT-1106» с размером диска 175 мм и частотой вращения 7600 об/мин. Предназначена для отрезных работ по металлу.

Пневмоболгарка отрезная для слесарных работ по металлу. Для резки металла, зачистки закраин, срезания болтов и т.п. Под отрезной круг Ø 175мм (7"). Рекомендуемое применение – слесарные мастерские, автотранспортные предприятия, производственные и сборочные предприятия.

Плоскошлифовальная машина «SUMAKE ST-7718» обеспечивает высокое и равномерное качество обработанной поверхности. Применяются при обработке небольших по площади поверхностей, при требованиях максимального качества к обрабатываемой поверхности и относительно невысокой производительности.

Орбитальная пневмошлифовальная машина «SUMAKE ST-7746» с диаметром диска 152 мм, частота вращения 9 000 об. / мин., предназначена для чистовой обработки плоских и выпуклых поверхностей из дерева, металла и пластика.

Покрасочный пистолет системы HVLP и гравитационной подачи ЛКМ применяется для производства малярных работ со всеми типами лакокрасочных материалов.

Краскопульт комплектуется регулятором давления с контрольным манометром. Изделие доступно к приобретению в виде набора. Верхний бачок нейлон 0,6л, дюза 1,4 мм, расход воздуха 283л/мин, штуцер резервуара М16х1.5мм.

Финишный краскопульт (краскораспылитель) «Z3000 HVLP» с диаметром сопла 1,4мм и бачок 600 мл., предназначен для профессионального использования в автомастерских и на производствах. Эргономичный корпус, все необходимые регулировки присутствуют (регулировка формы факела, расхода краски и подачи воздуха) и высочайшая точность изготовления.

Шланг спиральный «UB-508015» 7,5 – 5 (5×8) 15 метров (соединение 1/4) 5 мм × 8 мм × 15 м. для подключения к компрессору с быстросъемным соединением, с сечением (внутренний × внешний) 5×8мм, рабочее давление до 7 Атм., Максимальное давление 20 Атм.

Аппарат точечной сварки стали «Споттер GYSPOT 2700» мощностью 2600 А, пистолет с курком (ручное управление). Предназначен для устранения вмятин с помощью инерционного молотка, приварка гребенок и тянущих сережек, осадка выпуклостей от обратного молотка, правки стали небольшой толщины используемой для кузова (капот, двери, крыша и т.п.). Оснащенный несколькими функциями аппарат является полноценным и поливалентным инструментом. Благодаря низкому потреблению энергии работает от обычной розетки на 230В.

Тиски слесарные «ТСЧ-200» поворотные чугунные с шириной губок 200 мм, предназначены для закрепления деталей при выполнении различного вида слесарных работ. Изготавливаются из высокопрочного чугуна марки СЧ-20. Изготовитель: Гомельский механический завод.

Набор общефункциональный из 144 предметов инструмента «Арсенал АА-С1412Р144» со специализацией на арматурных работах. В комплекте ключи, молоток, стамеска, головки с трещетками, пассатижи, торксы, биты и другое.

Набор инструментов для кузовных работ гидравлический усилие 4 тонны в кейсе 17 предметов «JTC-HD204». В комплект входят: ручной односторонней гидронасос, шланг соединительный: 1.5 м, рабочий гидроцилиндр: 4 т., шток: 100 мм, гидравлический расширитель: 500 кг, удлинитель: 400 мм, удлинитель: 300 мм, удлинитель: 200 мм, удлинитель: 100 мм, коннектор с наружной резьбой, плоский упор, V-образный упор 90°, клиновья головка, упор плунжера.

Набор инструментов для кузовных работ «JTC-YS900». В комплекте 9 различных захватов, что позволяет выполнять различные работы по кузовному ремонту. Захваты изготовлены из листовой стали, износостойчивы. Возможность использовать в ограниченном пространстве. Количество в оптовой упаковке: 2 шт. Упаковка: прочный переносной кейс. Габаритные размеры: 600/200/100 мм. (Д/Ш/В) Вес: 8000 гр.

Монтировка рихтовочная 900мм «JTC-2537», модель: F130. Предназначена для проведения ремонтных работ, в том числе в ходе кузовных работ, требующих больших усилий. Длина: 900 мм. Количество в оптовой упаковке: 10 шт. Габаритные размеры: 915/35/15 мм. (Д/Ш/В) Вес: 1688 гр.

Монтировка рихтовочная «JTC-2536», модель: F1VG. Предназначена для проведения ремонтных работ, в том числе в ходе кузовных работ, требующих больших усилий. Длина: 580 мм. Количество в оптовой упаковке: 10 шт. Габаритные размеры: 580/140/35 мм. (Д/Ш/В) Вес: 991 гр.

Приспособление для регулировки автомобильных дверей «JTC-2556». Предназначен для регулировки дверных панелей большинства легковых и легкогрузных автомобилей. Служит для регулировки дверей с приваренными или прикрученными болтами петлями. Вставьте инструмент в дверной замок до упора. Перемещая рукоять инструмента вверх-вниз отрегулируйте положение двери. Поставляется с двойным адаптером для больших и маленьких дверных замков.

Распорка для проемов кузова универсальная с поворотными захватами «JTC-YS102». Длина: 780-1200 мм. Каждая сторона распорки имеет захват. Применение: для восстановления геометрии дверных проемов, подкапотного пространства или багажника. Габаритные размеры: Ширина, м: 0.195 Высота, м: 0.11 Длина, м: 0.68 Вес, кг: 4.84.

Приспособления для демонтажа стекол комплект «JTC-2525». В комплекте: нож для демонтажа уплотнителя (JTC-2520), струна (JTC-2522), держатели (JTC-2522), шило для заправки струн (JTC-2523), инструмент для извлечения креплений, инструмент для снятия лобового стекла. Количество в оптовой упаковке: 6 шт. и 12 шт. Габаритные размеры: 430/270/45 мм. (Д/Ш/В) Вес: 1170 гр.

Набор инструментов для удаления уплотнителя лобового стекла 4 предмета «JTC-5232». Набор предназначен для защиты приборных панелей и торпеды автомобиля во время демонтажа лобового стекла. Материал: ПЭ высокой плотности. Размеры: 300×455 мм., 273×200 мм. Общее количество предметов: 4. Габаритные размеры: 470/310/70 мм. (Д/Ш/В) Вес: 1390 гр.

Съемник стекл фар «JTC-5002». В комплект входит 2 инструмента: прямое приспособление состоит из двух рабочих частей (пластикового и металлического ножа) предназначено для отделения стекла от герметика (образования зазора). Приспособление в форме крюка используется для отделения стекла от блока фары. Применение данного инструмента позволяет отделить стекло от блока фары без повреждений. Габаритные размеры: 380/178/45 мм. (Д/Ш/В). Вес инструмента: 3400 гр.

Лезвие ножа для демонтажа уплотнителей стекол 25 мм «JTC-2521». Применяются с «JTC-2520». Длина: 25 мм. Опционально: лезвие длиной 38 мм. (артикул JTC-2521L) Габаритные размеры: 100/40/20 мм. (Д/Ш/В) Вес: 150 гр. Характеристики Ширина, м: 0.04, Высота, м: 0.02, Длина, м: 0.1, Вес, кг: 0.15.

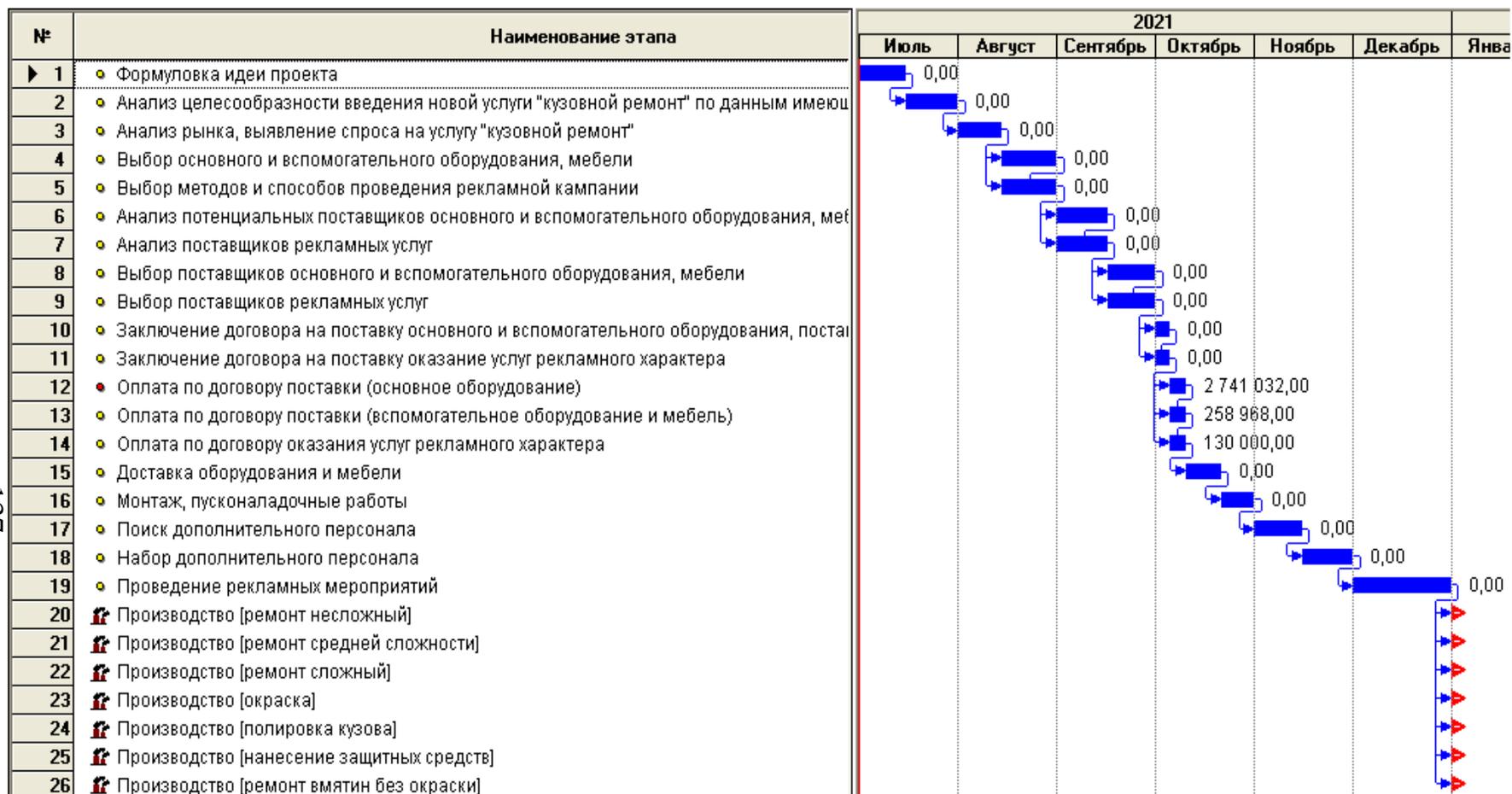
Захват для кузовных работ двухфункциональный 2-5 тонн «JTC-C101N». Максимальное осевое усилие 5 т. Максимальное поперечное усилие 2 т. Размер болта: 16 мм. Ø 70 мм. Захват двухфункциональный. Габаритные размеры: 245/150/55 мм. (Д/Ш/В) Вес: 2266 гр.

Таблица Г.1 – Оборудование по проекту

В руб.

Наименование	Цена	Количество, в шт.	Сумма
Основное оборудование:			
Покрасочная камера «SOLID EXPORT M» (под работу грунтовкой)	900 000	1	900 000
Камера окрасочно-сушильная «USI Chronotech EPS» 8×4 (верхнее, угловое, боковое освещение) (Italya) (под финишную окраску)	1 240 000	1	1 240 000
Стапель платформенный «SIVER K-210» (для вытягивания несущих элементов кузова)	200 000	1	200 000
Подъёмник четырёхстоечный «Trommelberg TST455CWA»	401 032	1	401 032
Итого основное оборудование	-	-	2 741 032
Вспомогательное оборудование:			
– телескопическая измерительная линейка для жестящика STANZANI арт.400	23 200	1	23 200
– набор пневматического инструмента пневмозубило JONNESWAY JAH-6833HK	7 200	1	7 200
– пневмоболгарка отрезная угловая RT-1106	5 900	1	5 900
– плоскошлифовальная машина SUMAKE ST-7718	4 533	1	4 533
– орбитальная шлифмашинка SUMAKE ST-7746	9 970	1	9 970
– краскопульт JA-HVLP-1080G	10 260	1	10 260
– финишный краскопульт Z3000 HVLP 1,4	23 432	1	23 432

Наименование	Цена	Количество, в шт.	Сумма
– шланг спиральный 15 метров UB-508015 15-5 (5x8)	805	1	805
– аппарат для точечной сварки для поверхностей из стали Споттер GYSPOT 2700	21 000	1	21 000
– тиски слесарные поворотные чугунные ТСЧ-200	6 600	1	6 600
– набор инструментов для арматурных работ (144 шт) АА-С1412Р144	15 372	1	15 372
– набор инструментов для кузовных работ гидравлический 17 предметов JTC-HD204	16 470	1	16 470
– монтировка рихтовочная 900мм JTC-2537	1 710	1	1 710
– приспособление для регулировки автомобильных дверей JTC-2556	3 050	1	3 050
– распорка для проемов кузова универсальная с поворотными захватами JTC-УС102	7 800	1	7 800
– приспособления для демонтажа стекол комплект JTC-2525	4 060	1	4 060
– набор инструментов для удаления уплотнителя лобового стекла JTC-5232	2 250	1	2 250
– съемник стекл фар JTC-5002	1 537	1	1 537
– лезвие ножа для демонтажа уплотнителей стекол JTC-2521	170	1	170
– захват для кузовных работ двухфункциональный 2-5т JTC-С101N	3 135	1	3 135
– регулятор давления воздуха с лубрикатором и влагоотделителем 1/2» AFRL-80	1 350	1	1 350
– компрессор поршневой ФИАК АВ-300/670	70 000	1	70 000
Итого вспомогательное оборудование	-	-	239 804
Мебель:			
– инструментальная тележка открытая PROFFI-TI	5 225	1	5 225
– верстак двухтумбовый Верстакофф PROFFI-216 Т Д5 Э	13 939	1	13 939
Итого мебель	-	-	19 164
Итого	-	-	3 000 000



ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Рисунок Д.1 – Диаграмма Ганта

## ПРИЛОЖЕНИЕ Е

### Значения $\beta$ -коэффициентов для отраслей

Сектор	Отрасли, входящие в сектор	Коэффициент $\beta$
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  $\beta$ -коэффициентов по некоторым отраслям экономики

	3кв. 2021г.	4кв. 2021г.	1кв. 2022г.	2кв. 2022г.	3кв. 2022г.	4кв. 2022г.
▶ Валовый объем продаж			4650500,00	4650500,00	4650500,00	4650500,00
Потери						
Налоги с продаж						
Чистый объем продаж			4650500,00	4650500,00	4650500,00	4650500,00
Материалы и комплектующие			1737500,00	1737500,00	1737500,00	1737500,00
Сдельная зарплата			1117701,00	1117701,00	1117701,00	1117701,00
Суммарные прямые издержки			2855201,00	2855201,00	2855201,00	2855201,00
Валовая прибыль			1795299,00	1795299,00	1795299,00	1795299,00
Налог на имущество		14656,91	13400,60	12144,29	10887,99	9631,68
Административные издержки			5000,00	5000,00	5000,00	5000,00
Производственные издержки			7500,00	7500,00	7500,00	7500,00
Маркетинговые издержки			12500,00	12500,00	12500,00	12500,00
Зарплата административного персонала			27300,00	27300,00	27300,00	27300,00
Зарплата производственного персонала			331500,00	331500,00	331500,00	331500,00
Зарплата маркетингового персонала						
Суммарные постоянные издержки			383800,00	383800,00	383800,00	383800,00
Амортизация		152279,56	228419,33	228419,33	228419,33	228419,33
Проценты по кредитам						
Суммарные непроизводственные издержки		152279,56	228419,33	228419,33	228419,33	228419,33
Другие доходы						
Другие издержки		324140,00				
Убытки предыдущих периодов			12276,91	12276,91	12276,91	12276,91
Прибыль до выплаты налога		-491076,46	1169679,07	1170935,37	1172191,68	1173447,98
Суммарные издержки, отнесенные на прибыль						
Прибыль от курсовой разницы						
Налогооблагаемая прибыль			1157402,15	1158658,46	1159914,77	1161171,07
Налог на прибыль			231480,43	231731,69	231982,95	232234,21
Чистая прибыль		-491076,46	938198,63	939203,68	940208,73	941213,77

План прибылей и убытков по проекту

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Рисунок Ж.1 – План прибылей и убытков по проекту

	3кв. 2021г.	4кв. 2021г.	1кв. 2022г.	2кв. 2022г.	3кв. 2022г.	4кв. 2022г.
▶ Поступления от продаж			5580600,00	5580600,00	5580600,00	5580600,00
Затраты на материалы и комплектующие			2088510,00	2085000,00	2085000,00	2085000,00
Затраты на сдельную заработную плату			864968,40	859770,00	859770,00	859770,00
Суммарные прямые издержки			2953478,40	2944770,00	2944770,00	2944770,00
Общие издержки			30000,00	30000,00	30000,00	30000,00
Затраты на персонал			276000,00	276000,00	276000,00	276000,00
Суммарные постоянные издержки			306000,00	306000,00	306000,00	306000,00
Вложения в краткосрочные ценные бумаги						
Доходы по краткосрочным ценным бумагам						
Другие поступления						
Другие выплаты						
Налоги			829333,94	1163379,54	1162374,49	1161369,45
Кэш-фло от операционной деятельности			1491787,66	1166450,46	1167455,51	1168460,55
Затраты на приобретение активов		2741032,00				
Другие издержки подготовительного периода		388968,00				
Поступления от реализации активов						
Приобретение прав собственности (акций)						
Продажа прав собственности						
Доходы от инвестиционной деятельности						
Кэш-фло от инвестиционной деятельности		-3130000,00				
Собственный (акционерный) капитал						
Займы						
Выплаты в погашение займов						
Выплаты процентов по займам						
Лизинговые платежи						
Выплаты дивидендов						
Кэш-фло от финансовой деятельности						
Баланс наличности на начало периода	3130000,00	3130000,00		1491787,66	2658238,12	3825693,62
Баланс наличности на конец периода	3130000,00		1491787,66	2658238,12	3825693,62	4994154,17

Кэш-фло

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Рисунок И.1 – Кэш-фло

	3кв. 2021г.	4кв. 2021г.	1кв. 2022г.	2кв. 2022г.	3кв. 2022г.	4кв. 2022г.
▶ Денежные средства	3130000,00		1491787,66	2658238,12	3825693,62	4994154,17
Счета к получению						
Сырье, материалы и комплектующие						
Незавершенное производство						
Запасы готовой продукции			8123,40	8123,40	8123,40	8123,40
Банковские вклады и ценные бумаги						
Краткосрочные предоплаченные расходы		50171,09				
Суммарные текущие активы	3130000,00	50171,09	1499911,06	2666361,52	3833817,02	5002277,57
Основные средства		2741032,00	2741032,00	2741032,00	2741032,00	2741032,00
Накопленная амортизация		152279,56	380698,89	609118,22	837537,56	1065956,89
Остаточная стоимость основных средств:		2588752,44	2360333,11	2131913,78	1903494,44	1675075,11
Земля						
Здания и сооружения						
Оборудование		2588752,44	2360333,11	2131913,78	1903494,44	1675075,11
Предоплаченные расходы						
Другие активы						
Инвестиции в основные фонды						
Инвестиции в ценные бумаги						
Имущество в лизинге						
<b>СУММАРНЫЙ АКТИВ</b>	<b>3130000,00</b>	<b>2638923,54</b>	<b>3860244,17</b>	<b>4798275,30</b>	<b>5737311,47</b>	<b>6677352,69</b>
Отсроченные налоговые платежи			283122,00	281949,44	280776,89	279604,34
Краткосрочные займы						
Счета к оплате						
Полученные авансы						
Суммарные краткосрочные обязательства			283122,00	281949,44	280776,89	279604,34
Долгосрочные займы						
Обыкновенные акции						
Привилегированные акции						
Капитал внесенный сверх номинала						
Резервные фонды						
Добавочный капитал						
Нераспределенная прибыль	3130000,00	2638923,54	3577122,17	4516325,85	5456534,58	6397748,35
Суммарный собственный капитал	3130000,00	2638923,54	3577122,17	4516325,85	5456534,58	6397748,35
<b>СУММАРНЫЙ ПАССИВ</b>	<b>3130000,00</b>	<b>2638923,54</b>	<b>3860244,17</b>	<b>4798275,30</b>	<b>5737311,47</b>	<b>6677352,69</b>

Рисунок К.1 – Бухгалтерский баланс по проекту

**Безубыточность**

Анализ | Сводные таблицы

Дата: 31.12.2022 Год | Масштаб: | Добавить | Удалить

Отчетный период - 2022 г.

Название продукта	Сбыт (шт.)	Цена (руб.)	Объем сбыта (руб.)	Объем сбыта (%)	Переменные издержки/ед.	Суммарные переменные издержки (руб.)	Постоянные издержки (руб.)	Вклад в покрытие (руб.)	Коэффициент вклада в покрытие (%)
▶ ремонт несложный	216,00	5416,67	1170000,00	6,29	2689,70	580975,20	154025,72	589024,80	50,34
ремонт средней сло	264,00	6250,00	1650000,00	8,87	3417,10	902114,40	217215,76	747885,60	45,33
ремонт сложный	480,00	7500,00	3600000,00	19,35	4850,00	2328000,00	473925,30	1272000,00	35,33
окраска	3552,00	3333,33	11840000,00	63,65	2107,10	7484419,20	1558687,65	4355580,80	36,79
полировка кузова	276,00	416,67	115000,00	0,62	96,23	26560,40	15139,28	88439,60	76,90
нанесение защитны	132,00	500,00	66000,00	0,35	141,00	18612,00	8688,63	47388,00	71,80
ремонт вмятин без	276,00	583,33	161000,00	0,87	290,30	80122,80	21194,99	80877,20	50,23
<b>ИТОГО:</b>	<b>5196,00</b>	<b>×</b>	<b>18602000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>×</b>	<b>11420804,00</b>	<b>2448877,33</b>	<b>7181196,00</b>	<b>38,60</b>

Название продукта	Балансовая прибыль (руб.)	Точка безубыточности (шт.)	Точка безубыточности (руб.)	Запас финансовой прочности (руб.)	Запас финансовой прочности (%)	Операционный рычаг
▶ ремонт несложный	348578,72	56,48	305946,53	864053,47	73,85	1,69
ремонт средней сло	425353,06	76,68	479225,71	1170774,29	70,96	1,76
ремонт сложный	640242,71	178,84	1341298,01	2258701,99	62,74	1,99
окраска	2243378,46	1271,12	4237061,05	7602938,95	64,21	1,94
полировка кузова	58697,21	47,25	19685,95	95314,05	82,88	1,51
нанесение защитны	30992,18	24,20	12101,16	53898,84	81,66	1,53
ремонт вмятин без	47825,50	72,33	42192,28	118807,72	73,79	1,69
<b>ИТОГО:</b>	<b>3804889,38</b>	<b>0,34</b>	<b>6343513,83</b>	<b>12258486,17</b>	<b>65,90</b>	<b>1,89</b>

Справка | Закрыть

Расчёт точки безубыточности

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Рисунок Л.1 – Расчёт точки безубыточности

