

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.

Разработка инвестиционного проекта открытия новой точки продаж компании
«Forest-toys»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ– 38.03.02. 2021. 301/137 ВКР

Руководитель работы,
к.э.н., доцент каф. ЭПиУП,
_____ /Л.Г. Кочегарова/
« ____ » _____ 2021 г.

Автор работы,
студент группы ЭУ-572/3
_____ /Т.В. Данканич/
« ____ » _____ 2021 г.

Нормоконтролер,
Ученый секретарь каф. ЭПиУП
_____ /А.С. Яковлева/
« ____ » _____ 2021 г.

Челябинск 2021

АННОТАЦИЯ

Данканич Т.В. Разработка инвестиционного проекта открытия новой точки продаж компании «Forest-toys»: Выпускная квалификационная работа. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ, ЭПиУП, 2021. – 158 с., 34 ил., 47 табл., библиогр. список –31 наим., 9 прил.

Актуальной темой представляется проведение экономического и стратегического анализа предприятия, оказывающего услуги в сфере реализации детских игрушек. Оценка деятельности финансово-экономического состояния предприятия позволяет не только определить насколько устойчивым и прибыльным является предприятия, кто его деловое окружение и внешние возможности и угрозы, но и предложить направления развития предприятия.

В процессе выполнения работы были использованы следующие методы: анализ библиографических источников, PEST-анализ, анализ конкурентных сил (модель пяти сил конкуренции Портера), SWOT-анализ, финансовый анализ, анализ чувствительности, безубыточности и Монте-Карло, методы планирования и прогнозирования.

Улучшить финансово-экономическое состояние предприятия поможет реализация проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) путём открытия нового магазина.

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 7 |
| 1 ДИАГНОСТИКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ | |
| 1.1 Краткая характеристика предприятия | 10 |
| 1.2 Стратегический анализ предприятия | |
| 1.2.1 Анализ внешней среды | |
| 1.2.1.1 Анализ макроэкономической среды предприятия..... | 13 |
| 1.2.1.2 Анализ микроэкономического окружения предприятия..... | 20 |
| 1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды..... | 26 |
| 1.2.2 Анализ внутренней среды | |
| 1.2.2.1 Определение факторов внутренней среды..... | 29 |
| 1.2.2.2 Оценка факторов внутренней среды..... | 32 |
| 1.2.3 SWOT-анализ..... | 33 |
| 1.3 Анализ текущего финансового состояния «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) | |
| 1.3.1 Анализ динамики, состава и структуры источников формирования капитала..... | 38 |
| 1.3.2 Анализ ликвидности баланса..... | 45 |
| 1.3.3 Анализ финансовой устойчивости..... | 50 |
| 1.3.4 Анализ деловой активности..... | 57 |
| 1.3.5 Анализ рентабельности..... | 63 |
| Выводы по разделу один..... | 67 |
| 2 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОТКРЫТИЮ МАГАЗИНА В НОВОМ МИКРОРАЙОНЕ ГОРОДА ЧЕЛЯБИНСКА | |
| 2.1 Сравнительная оценка результатов финансово-экономического и ситуационного анализа с выходом на суть проекта..... | 71 |
| 2.2 Маркетинговые исследования..... | 73 |
| 2.3 Инвестиционный план..... | 76 |
| 2.4 Финансовый план..... | 79 |
| 2.5 Календарный план..... | 80 |
| 2.6 План доходов..... | 83 |
| 2.7 План расходов..... | 84 |
| 2.8 План прибылей и убытков и кэш-фло..... | 87 |
| 2.9 Расчёт ставки дисконтирования..... | 88 |
| 2.10 Оценка эффективности проекта..... | 90 |
| 2.11 Анализ рисков | |
| 2.11.1 Анализ чувствительности..... | 93 |
| 2.11.2 Анализ безубыточности..... | 94 |
| 2.11.3 Анализ Монте-Карло..... | 98 |
| Вывод по разделу два..... | 105 |
| 3 СОПОСТАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗОВ | |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.1 Составление прогнозной отчётности..... | 106 |
| 3.2 Анализ прогнозного финансового состояния предприятия | |
| 3.2.1 Анализ динамики, состава и структуры источников формирования капитала..... | 110 |
| 3.2.2 Анализ ликвидности баланса..... | 117 |
| 3.2.3 Анализ финансовой устойчивости..... | 120 |
| 3.2.4 Анализ деловой активности..... | 124 |
| 3.2.5 Анализ рентабельности..... | 126 |
| Выводы по разделу три..... | 128 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... | 130 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... | 136 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ | |
| ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс за 2017 – 2020 года..... | 139 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах за 2017 – 2020 года..... | 140 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ В Анкета..... | 141 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Г Затраты проекта..... | 142 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Д Срок полезного использования в соответствии с амортизационной группой здания | 145 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Е Значения β -коэффициентов для отраслей..... | 146 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ Ж Расчёт среднего коэффициента динамики..... | 149 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ И Прогнозный отчет о финансовых результатах..... | 151 |
| ПРИЛОЖЕНИЕ К Прогнозный бухгалтерский баланс..... | 154 |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальной темой представляется проведение экономического и стратегического анализа предприятия, оказывающего услуги в сфере реализации детских игрушек. Оценка деятельности финансово-экономического состояния предприятия позволяет не только определить насколько устойчивым и прибыльным является предприятия, кто его деловое окружение и внешние возможности и угрозы, но и предложить направления развития предприятия.

Объектом выпускной квалификационной работы является магазин детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.).

Цель выпускной квалификационной работы - разработать инвестиционный проект, позволяющий улучшить финансово-экономическое состояние предприятия.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- провести стратегический анализ;
- провести анализ исходного финансово-экономического состояния предприятия, в разрезе на 3 года.
- разработать проект развития магазина «Forest-Toys» путём расширения сферы влияния торговой компании;
- провести анализ эффективности мероприятия по критериям эффективности;
- провести анализ рисков;
- спрогнозировать финансовую отчётность предприятия с учётом реализации проекта;
- оценить прогнозное финансовое состояние предприятия в сравнении с текущим положением.

Для решения поставленных задач использовались системный и процессный научные подходы.

В процессе выполнения работы были использованы следующие методы: анализ библиографических источников, PEST-анализ, анализ конкурентных сил

(модель пяти сил конкуренции Портера), SWOT-анализ, финансовый анализ, анализ чувствительности, безубыточности и Монте-Карло, методы планирования и прогнозирования.

Для написания выпускной квалификационной работы использовалась законодательная база, учебно-методическая и специальная научная литература по экономическим и финансовым дисциплинам, в том числе материалы периодических изданий, сведения из Интернет-данные официальных сайтов федеральных и областных госорганов.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав и заключения.

В первом разделе выпускной квалификационной работы представлена характеристика предприятия, в рамках стратегического анализа проведен анализ внешней среды, изучены политические, технологические, экономические и социальные факторы, способные оказать влияние на деятельность предприятия, анализ внутреннего окружения, SWOT-анализ и финансово-экономический анализ текущего состояния предприятия.

Во втором разделе выполняется сравнительный анализ результатов оценки стратегической позиции предприятия и финансового анализа – на его основе предлагается проект расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys», рассчитывается эффективность его реализации, проводится анализ рисков.

В третьем разделе прогнозируется будущее состояние предприятия при условиях реализации мероприятия и сравнивается с текущим состоянием при использовании методов прогнозирования и финансового планирования.

В заключении приведены выводы по главам.

В процессе написания выпускной квалификационной работы использовались нормативные документы, научно-методическая литература в области финансового анализа и финансового менеджмента, экономическая литература, материалы периодической печати, данные бухгалтерской отчетности ООО «Forest-Toys», а также материалы различных маркетинговых исследований, полученные из сети Internet.

Объём выпускной квалификационной работы составляет 156 страниц, количество рисунков – 34, таблиц – 47. Число наименований списка использованных источников и литературы – 31, количество приложений – 9.

1 ДИАГНОСТИКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Краткая характеристика предприятия

Полное название предприятия – индивидуальный предприниматель Горданова Ирина Анатольевна магазин игрушек «Forest-Toys». Сокращенное фирменное наименование – магазин детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.).

Юридический и фактический адрес предприятия: г. Челябинск, улица Зальцмана, дом 16.

Официально датой рождения торговой компании «Forest-Toys» считается 1 декабря 2017 года. Именно в этот день в Челябинске на ул. Зальцмана 16 открылся магазин, получивший название, которое впоследствии стало одним из наиболее известных и узнаваемых. Но на самом же деле история компании длиннее и началась она в 2016 году, когда будущие учредители компании «Forest-Toys» приняли решение открыть в Челябинске абсолютно уникальный для нашего города магазин. С этого момента началась новая веха в истории компании – укрепление занятого места на рынке продуктового ритейла Челябинска и становление «Forest-Toys», как крупнейшей торговой компании в южноуральском регионе.

Таким образом, предприятие успешно работает на рынке реализации детских игрушек более 3 лет.

ИП Горданова «Forest-Toys», представляет марки товаров «Полесье», «Орион», «Томик», «Logi», «Стеллар» и многие другие. Магазин ежедневно обслуживает более 100 покупателей.

«Forest-Toys.ru» – это более 2000 детских развивающих игрушек, книжек и товаров по оптимальным ценам от производителя, а также:

- быстрая доставка по Челябинску и Копейску;
- всевозможные полезности для родителей;
- обзоры и отзывы на развивающие игрушки и книжки;

- рекомендации по выбору детских игрушек;
- доставка по России и СНГ в кратчайшие сроки.

Сегодня каждому челябинцу и, пожалуй, большинству жителей нашей области, хорошо известны такие марки как «Полесье», «Орион», «Томик», «Lori», «Стеллар». Многие жители южноуральской столицы уже давно привыкли совершать свои покупки в «Forest-Toys».

Магазин «Forest-Toys» направлен на совершение крупных и мелких ежедневных покупок. Ассортимент товаров, представленный в сети, составляет свыше 10 000 наименований. Предназначение компании «Forest-Toys»: продавать товары для детей, создавать атмосферу радости и комфорта.

Организационная структура магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) представлена на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Организационная структура магазина «Forest-Toys»
(ИП Горданова И.А.)

Численность предприятия – 6 человек. Структура магазина имеет линейный характер, так как там присутствуют только линейные звенья.

Преимущества линейной структуры управления: обеспечивает единство распоряжения в системе управления, простота управления (один канал связи), четко выраженная и личная ответственность руководителя за конечные результаты деятельности своего подразделения.

Недостатки линейной структуры управления: перегрузка информацией, отсутствие звеньев по планированию и подготовке решений, высокие требования к руководителю, который должен быть подготовлен всесторонне,

затруднительные связи между инстанциями, концентрация власти в управляющей верхушке [14].

Рассмотрим функциональные обязанности элементов звеньев структуры.

Директор магазина организует полностью работу магазина, производит анализ торговой деятельности, разрабатывает и внедряет мероприятия по улучшению организации торговли, принимает меры к укомплектованию кадрами магазина, обеспечивает безопасные условия труда, осуществляет контроль за работой магазина.

Главный бухгалтер занимается подготовкой и принятием плана счетов, форм первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, разработкой форм документов внутренней бухгалтерской отчетности.

В функции главного бухгалтера входит также своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской и управленческой информации о деятельности предприятия, его имущественном положении, доходах и расходах предприятия; осуществление мероприятий, направленных на укрепление финансовой дисциплины; учет хозяйственных операций предприятия, налоговый учет, составление и своевременная сдача налоговой и иной требуемой законодательством отчетности.

Основная задача главного бухгалтера заключается в том, чтобы организовать руководство процессом функционирования и развития системы бухгалтерского дела в структуре управления предприятием.

Обязательной функцией главного бухгалтера является составление бухгалтерского баланса, другой бухгалтерской, налоговой, управленческой и статистической отчетности; расчеты по заработной плате и иным выплатам с сотрудниками предприятия.

Также главный бухгалтер при необходимости осуществляет выдачу справок сотрудникам данного предприятия по вопросам начисления заработной платы и других выплат, а также удержаний из них.

Продавцы осуществляют консультацию покупателей по реализуемой продукции, осуществляют рекламу товара путём перечисления всех достоинств и

функциональных возможностей товара, знакомят покупателей с характеристиками продукции, условиями продаж, условиями возврата товара.

Круг обязанностей, который выполняет каждый работник по своей должности, определяется должностными инструкциями. В магазине имеются должностные инструкции на весь персонал.

1.2 Стратегический анализ предприятия

1.2.1 Анализ внешней среды

1.2.1.1 Анализ макроэкономической среды предприятия

Стратегический анализ состоит из следующих этапов: анализ внешней среды (макро- и микросреда), анализ внутренней среды и SWOT-анализ. Анализ макроэкономической среды предприятия проводится обычно при использовании PEST-факторов [19]. Матрица PEST представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Матрица PEST

| Политические аспекты | Экономические аспекты |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| - ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» («Материнский капитал»); | - повышение цен на топливо; |
| - государственные программы «Жилище» и «Молодая семья»; | - стагнация экономики (некоторое снижение ВВП); |
| - нестабильная политическая ситуация в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции на жизнь населения страны. | - обесценивание рубля. |
| Социальные аспекты | Технологические аспекты |
| - низкий рост уровня средней заработной платы жителей Челябинской области; | - современное программное обеспечение, способствующее профессиональному обслуживанию клиентов; |
| - переход большей части населения | - возможность ознакомиться с |

| | |
|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| страны на товары более низкой ценовой категории; | продукцией через сайт предприятия существенно упрощает процедуру выбора у клиента; |
| - как правило, любящие родители в последнюю очередь экономят на детях. | - реклама продукции в сети Интернет достаточно дешево и результативна. |

Рассмотрим каждый из представленных факторов подробнее.

Рассмотрим политические аспекты.

ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» («Материнский капитал»).

Федеральный закон Российская Федерация от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ [2] устанавливает дополнительные меры государственной поддержки семей, имеющих детей, в целях создания условий, обеспечивающих этим семьям достойную жизнь. В свою очередь благодаря материнскому капиталу в России поддерживается достойный уровень рождаемости. Данный фактор обуславливает рост продаж в магазинах детских игрушек.

Государственные программы «Жилище» и «Молодая семья».

Снижение численности населения в РФ на протяжении нескольких последних десятилетий потребовало принятия безотлагательных мер для улучшения ситуации. Оптимальным вариантом явилась реализация программы «Молодая семья». Данный социальный проект позволяет решить сразу несколько важных задач:

- обеспечение молодых семей собственным жильем;
- улучшение демографической ситуации в регионах.

На сегодняшний день самой актуальной проблемой для молодой семьи является жилищный вопрос.

Важным аспектом программы «Молодой семье – доступное жилье» является её особенности в каждом регионе страны.

Помимо этого, предусмотрены выплаты и льготы многодетным семьям. В зависимости от демографической ситуации в отдельных регионах, предоставляется дополнительная материальная помощь, которая является прекрасным дополнением к федеральным мерам поддержки.

Размер предоставляемой субсидии не равнозначен фиксированному денежному эквиваленту.

В 2021 году для участников, вступивших в социальную программу, предусмотрен следующий объем материальной помощи [20], который представлен в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Условия получения субсидии по программе «Молодой семье – доступное жилье»

| Размер субсидии | Кто получает | Требования к размеру семейного бюджета | Градации выплат в зависимости от размера семьи |
|-----------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 35% | Семья, в которой пока нет детей. | Для семьи из двух человек – не менее 21 621 руб. | Для семьи из двух человек – порядка 600 000 руб. |
| 40 % | Семья с детьми. | Для семьи из трех человек – не менее 32 510 руб. Для семьи из четырех человек – не менее 43 350 руб. | Для семьи из трех человек – 800 000 руб. Для семьи из четырех человек – порядка 1 000 000 руб. |

Реализация данной программы способствовала стимулированию рождаемости, что привело к росту спроса на продукцию предприятия.

Нестабильная политическая ситуация в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции, негативно влияет на жизнь населения страны. Политическая ситуация в мире и стране в целом характеризуется нестабильностью. На ее формирование существенное воздействие оказывают: воздействие коронавирусной инфекции на жизнь граждан и экономику страны, стремление США установить либо упрочить свое господство в ряде регионов, имеющих особое экономическое и военно-стратегическое значение, вооруженные конфликты, острые социальные проблемы во многих странах мира, терроризм, распространение оружия массового поражения и другие [21]. Это ведёт к неуверенности людей в завтрашнем дне, а, следовательно, производительность труда снижается, поэтому данный фактор негативен для предприятия.

Рассмотрим экономические аспекты.

Повышение цен на топливо является негативным фактором.

Повышение цен на топливо (бензин, газ) является негативным фактором для предприятия, так как увеличивается себестоимость, а, следовательно, снижается прибыль. Рекордных показателей оптовые цены на бензин в России за 2020 год достигли в середине ноября, превысив средний по стране показатель инфляции – с 7 по 13-е число стоимость бензина марки АИ-95 выросла на 1,7% до 45 тыс. руб. за тонну, а АИ-92 – на 2,3% до 43 тыс. руб. за тонну. Такие скачки цен бьют не только по карману рядовых автолюбителей, но и могут способствовать росту на АЗС объемов сбыта контрафактного топлива, считают эксперты [4].

Неожиданный скачок цен на топливо эксперты считают результатом ряда факторов в совокупности: рост цены на нефть на международных рынках, остановка на Московском нефтеперерабатывающем заводе одной из главных установок и сокращение отгрузки топлива на рынок и общие проблемы, существующие в отрасли. Глава Российского топливного союза одной из проблем назвал олигополию на оптовом рынке и возможность влияния монополиста на биржевые индикаторы путем использования рычагов, что нарушает баланс спроса и предложения, вызывает ажиотажный спрос и, соответственно, рост биржевых цен [4].

Эксперты считают, что цены на бензин в 2021 году продолжат рост в результате повышения акциза на автомобильное топливо. Решением правительства РФ акцизная пошлина на бензин и дизельное топливо в 2021 году вырастет дважды – с 1 января и с 1 июля, и оба раза на 50 коп. за литр [4].

Акциз на литр бензина в 2020 году повышали также дважды – с 1 января на 1,5 руб. и с 1 апреля – на 2 руб. Акцизная пошлина на дизель тоже выросла дважды. В текущем году ставка поднялась только один раз на дизельное топливо [4].

Увеличение акциза обязательно скажется на цене на бензин, так как трейдеры, перед новогодним повышением, будут запасаться бензином, в результате чего биржевые котировки продолжат рост. Еще одним фактором роста внутренних цен

станут высокие котировки нефти на мировых биржах, которые будут стимулировать экспорт нефти и нефтепродуктов [4].

В Российском топливном союзе прогнозируют, что в 2021 году цена за литр бензина повысится на 6,5%, а на дизельное топливо – на 9%. Федеральная антимонопольная служба прогнозирует рост цен на бензин в пределах инфляции.

Прогноз цен на бензин в 2021 году, по мнению экспертов и представителей власти единый: цена на топливо вырастет. Расхождения есть лишь в том, насколько цена повысится [4].

Стагнация экономики (некоторое снижение ВВП) – негативный фактор для предприятия.

Эксперты ООН прогнозируют стагнацию российской экономики в 2021 году и отмечают резкое сокращение темпов роста в странах СНГ в результате сложной обстановки в регионе. Согласно документу, рост ВВП России по итогам уходящего года составит 0,5%, а в наступающем году – всего 0,2%. Геополитическая напряженность привела к созданию сложных внешних условий, характеризующихся высоким уровнем неопределенности. Экономическая активность в РФ замерла, что также снизило перспективы роста в других странах [31]. Стагнация экономики при прочих равных условиях приведёт к сокращению спроса на продукцию предприятий, поэтому данный фактор оценивается как негативный.

Обесценивание рубля также является негативным фактором. Девальвация рубля происходит потому, что одновременно наложились несколько негативных для рубля факторов:

- сырьевая модель экономики России;
- снижение спроса населения в целом;
- коронавирус и прочие [13].

Все эти факторы приводят к резкому росту цен на закупаемую продукцию для перепродажи из-за рубежа, поэтому предприятие постаралось быстро переориентироваться на российского производителя. В связи с вышеизложенным, данный фактор оценивается как негативный.

Рассмотрим социальные аспекты.

Низкий рост уровня средней заработной платы жителей Челябинской области является негативным фактором. По данным Минэкономразвития средняя заработная плата жителей Челябинской области выросла на 12,2%. По результатам исследования в январе 2021 года стало известно, что средняя зарплата трудящегося населения составила 36 101 рублей 30 копеек. Учитывая размер инфляции, прирост зарплаты составил лишь 1,4 % [28].

Данный фактор, с одной стороны, негативен для предприятия, так как сократился спрос на часть продукции, которая является дополнительной (игрушки), однако, на основную продукцию спрос возрос из-за перехода части населения из более обеспеченной категории граждан в менее обеспеченную категорию, а предприятие ориентируется на потребителей с низким и средним доходом.

Переход большей части населения страны на товары более низкой ценовой категории является позитивным фактором для предприятия вследствие вышеуказанных причин.

Как правило, любящие родители в последнюю очередь экономят на детях, что благоприятно для предприятия.

В последние годы рынок детских товаров в России динамично развивался. В 2019 году он вырос на 11%. Игроки надеются, что положительная динамика сохранится и в кризис. Самый пессимистичный прогноз – рост 6 – 8 % по итогам 2021 года. Взрослые стараются покупать то, что у них заказывают дети. Перед Новым годом очень много рекламы по телевизору, и дети заказывают игрушки, которые рекламируют. Большим спросом пользовались игрушки, которые являются героями мультиков и детских фильмов. Также постоянным спросом пользуются конструкторы [25]. В соответствии с приведёнными данными видно, что даже на игрушки (не обязательные к приобретению товары) спрос не сокращается в целом на рынке, поэтому данный субъективный фактор играет важную позитивную роль для предприятия.

Рассмотрим технологические аспекты.

Современное программное обеспечение, способствующее профессиональному обслуживанию клиентов, является благоприятным фактором.

На предприятии во всех ПК установлены программы, благодаря которым можно оперативно узнать наличие товара в данном магазине, в другом магазине, на складе, узнать ориентировочные сроки поставки товара в случае, если он отсутствует на прилавках магазина. Это существенно облегчает и упрощает работу персонала предприятия, поэтому данный фактор оказывает позитивное воздействие на предприятие.

Возможность ознакомиться с продукцией через сайт предприятия существенно упрощает процедуру выбора у клиента.

«Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет свой сайт (страницу в Вконтакте: <https://vk.com/foresttoys>), на котором представлена вся необходимая информация о товаре: представлены фотографии товара, цена, контактные данные, часы работы и другая информация. Это позволяет выбрать клиенту из всего перечня продукции то, что ему нужно и сэкономить время продавцов на обслуживании клиента.

Реклама продукции в сети Интернет достаточно дешево и результативна, что является благоприятным фактором для предприятия.

На сегодняшний день на рынке рекламы существует два подхода: размещение рекламы офф-лайн (газеты, баннеры, постеры, плакаты) и размещение рекламы в сети интернет. И именно интернет становится главным и приоритетным направлением для размещения рекламы производителей, на него ставится упор.

Офф-лайн реклама была единственным способом рекламирования своих товаров для большинства производителей. Однако, у нее есть достаточно много недостатков. Реклама такого вида стоит достаточно дорого. Реклама в сети интернет обходится на несколько порядков дешевле. Рекламная кампания может быть проведена путем оптимизации существующего сайта (оптимизация для поисковых систем) или путем применения контекстной рекламы, бюджет составит около 15 000 рублей.

Еще одна проблема с офф-лайн рекламой – это оценка ее отдачи. Проследить отдачу от офф-лайн рекламы – дело сложное. Контакт офф-лайн рекламы стоит дороже, чем интернет контакт или продажа. На сегодняшний день известен лишь один прием оценки отдачи от оффлайн рекламы: если человек, увидев в газете рекламу товара, придет в магазин и обменяет купон из газеты на скидку или товар. Других вариантов пока нет. Оценить и вообще следить за отдачей в интернете гораздо легче. Для этого есть так называемая посещаемость сайта. По ней очень просто сориентироваться, посмотреть сколько человек проходило на сайт. И разработаны специальные методы для оценки числа контактов с сети.

Отдельный вопрос – это качество офф-лайн рекламы. Многие рекламные проекты (щиты, вывески и т.д.) выполнены непрофессионально, а соответственно и пользы производителю такая реклама дает мало.

Еще один минус офф-лайн рекламы – это ограниченность в методах подачи, т.е. ее невозможно настроить под определенную аудиторию. Реклама в сети интернет может быть показана пользователям разных регионов по разным дням и часам. И смотреть ее могут тоже лишь те, кого заинтересуют предлагаемые товары или услуги. А офф-лайн реклама распространяется на всех, но может не задеть нужную целевую группу, тем самым потенциальные клиенты пройдут мимо, даже не узнав о товаре.

Реклама в сети интернет является самым выгодным и эффективным способом продвижения своих товаров и увеличения продаж на сегодняшний день. Возможность проведения четкого анализа и учета позволяет вовремя отреагировать на изменения и перепланировать условия размещения рекламы в интернете. Рекламодатель всегда в курсе стоимости заявки со своего сайта, количества посетителей с того или иного объявления, о времени, проведенном потенциальным клиентом на сайте. В интернете все поддается статистике и отчетности, в отличии от офф-лайн рекламы [23].

Таким образом, проведенный выше анализ внешней среды предприятия позволил выявить факторы внешней макросреды, влияющие на деятельность.

1.2.1.2 Анализ микроэкономического окружения предприятия

Анализ микроэкономики («ближнего» окружения предприятия) можно провести при помощи пятифакторной модели Портера, которая включает в себя следующие элементы:

- уровень конкуренции в отрасли;
- вероятность появления новых конкурентов;
- товары-заменители;
- покупатели;
- поставщики [19].

Основные факторы микроэкономического окружения предприятия представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Матрица микроэкономического окружения предприятия

| Конкуренты | Новые конкуренты | Покупатели | Поставщики | Товары-заменители |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| - высокий уровень конкуренции на рынке; | - угроза появления новых конкурентов низкая; | - рост спроса на дешёвую продукцию хорошего качества; | - надёжность основных поставщиков детских товаров; | - товары-заменители отсутствуют. |
| - малое число сильных игроков на рынке; | - отсутствуют административные барьеры для появления новых конкурентов; | - возможно снижение спроса в связи с повышением цен на детские товары; | - долгосрочные контракты с российскими поставщиками и продукции; | - |
| - сокращение доли с рынка игроков, ориентированных на реализацию продукции европейского производства. | - наличие небольшого экономического барьера для организации сети магазинов детских товаров. | - увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости. | - переход от европейских поставщиков к отечественным, снижение доли европейских товаров на рынке. | - |

| | | | | | | |
|------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------|--------------------------|----------------------------------------|------------------------------------|
| Вид услуги | Магазины детских товаров «Империя детства» | Магазин детских игрушек «Город Игрушек» | Магазин детских игрушек «Кроха» | Магазин «Нежный возраст» | Магазины детских товаров «Forest-Toys» | Остальные магазины детских товаров |
|------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------|--------------------------|----------------------------------------|------------------------------------|

Рассмотрим каждый фактор подробнее.

Начнём с изучения силы конкурентного влияния.

Высокий уровень конкуренции на рынке является негативным фактором для предприятия.

Продукция «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) конкурентоспособна, так как это предприятие использует стратегию профессионального подхода к оказанию консультационных услуг, что наиболее ценится среди клиентов, и влечет за собой стабильный уровень прибыли, время существования на рынке достаточно длительное (свыше 3 лет), что очень положительно сказывается на доверии клиентов к работникам и организации в целом. Приведем сравнительную таблицу конкурентов в Тракторозаводском районе города Челябинска, рассмотрим их слабые и сильные стороны (таблица 1.4).

| | | | | | | |
|-------------------------------|---------------|---------|---------------|---------------|---------|---------|
| Цена | Высокая | Средняя | Средняя | Средняя | Низкая | Средняя |
| Качество | Высокое | Среднее | Ниже среднего | Выше среднего | Хорошее | Среднее |
| Ассортимент | Очень широкий | Средний | Средний | Широкий | Широкий | Узкий |
| Время работы а рынке, в годах | 6 | 5 | 3 | 2 | 3 | 0-5 |
| Доля рынка, в процентах | 11 | 17 | 12 | 17 | 18 | 25 |

Таблица 1.4 – Анализ конкурентов

Основное преимущество магазина детских товаров «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) предоставлено низкой ценой при уровне качества продукции выше среднего.

Именно благодаря такому соотношению отмечается большая доля рынка в Тракторозаводском районе города Челябинска.

При этом недостатком магазина детских товаров «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) можно считать время присутствия на рынке, так как оно меньше, чем у некоторых конкурентов.

Сравнительная характеристика ценовой политики магазина детских товаров «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) и конкурентов предприятия, выявление его преимуществ и недостатков представлена в таблице 1.5.

Проанализировав данные таблицы 1.5, можно заметить, что цены на услуги «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) не завышены – цены низкие по сравнению с основными конкурентами. Также нужно отметить, что магазины «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) работают на рынке уже более 3 лет, что дает предприятию более 3 лет преимущество в настоящий момент.

Таблица 1.5 – Сравнительная характеристика «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) и конкурентов

| Наименование | Ценовая политика | Преимущества | Недостатки |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------|
| Магазины детских товаров «Империя | Завоевание лидерства по показателям качества товара | Высокий уровень обслуживания, высокое качество, широкий ассортимент, | Цены высокие |
| | | долгое | |

| | | | |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| детства» | | присутствие на рынке, известный бренд в Тракторозаводском районе города Челябинске | |
| Магазин детских игрушек «Город Игрушек» | Средний уровень цены при среднем качестве | Комплексный подход к оказанию консультационных услуг, подготовка продавцов на курсах и тренингах активных продаж | Средний уровень цен, средний ассортимент |
| Магазин детских игрушек «Кроха» | Средний уровень цены при среднем качестве | Есть услуга, как выезд на домашний адрес к клиенту из-за отсутствия у последнего времени | Средний уровень цен, средний ассортимент, малая известность на рынке |
| Магазин «Нежный возраст» | Средний уровень цены при среднем качестве | Широкий ассортимент продукции | Средний уровень цен, |
| Магазины детских товаров «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) | Завоевание лидерства по показателям лучшего соотношения цены и качества товара | Низкие цены, хорошее качество, небольшая наценка, прямое сотрудничество с производителями | Средний ассортимент |

Малое число сильных игроков на рынке Тракторозаводского района города Челябинска является преимуществом для предприятия.

На рынке Тракторозаводского района города Челябинска много мелких фирм, реализующих продукцию для детей, однако, сильных конкурентов, реализующих аналогичную продукцию не так уж много. В основном можно встретить большие гипермаркеты игрушек – «Детский мир», «Рич фэмили», «Союз игрушка», или магазины, специализирующиеся на каком-то конкретном виде детской продукции.

Сокращение доли с рынка игроков, ориентированных на реализацию продукции европейского производства, является позитивным фактором для

предприятия, так как оно ориентируется в основном на отечественного производителя.

Рассмотрим возможность выхода новых конкурентов на рынок.

Несмотря на то, что отсутствуют административные барьеры для появления новых конкурентов, угроза появления новых конкурентов низкая, что обусловлено рядом факторов:

- наличие небольшого экономического барьера для организации сети магазинов детских товаров;
- нестабильная политико-экономическая ситуация на рынке;
- рост курса доллара и евро по отношению к рублю.

Далее рассматривается влияние покупателей.

Предприятием ранее было проведено маркетинговое исследование. Приведем некоторые данные. Представим сегментацию клиентов предприятия по возрастному признаку (таблица 1.6) и по величине доходов (таблица 1.7), так как для данной деятельности эти критерии являются самыми значимыми.

Таблица 1.6 – Сегментация клиентов по возрастному признаку

| Сегмент | Характеристики сегмента | Доля, в процентах |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Молодежь (18-25 года) | Студенты, лица впервые нанимающиеся на работу, люди, готовящиеся вступить в брак. | 5 |
| Молодые люди недавно образовавшие семью (25-30 лет) | Люди, имеющие в основном одного ребёнка. | 40 |
| Семьи «со стажем» (30-45 лет) | Люди со сложившейся карьерой, но ограниченной свободой финансовых действий. Первоочередные цели – улучшение жилищных условий, обеспечение финансовой защиты семьи, предоставление образования детям. Такие люди имеют, как правило, двух – трёх детей. | 20 |
| Лица «зрелого возраста» (45-55 лет) | У людей этой категории наблюдается рост доходов по мере снижения финансовых обязательств. Однако, данная категория людей тратит большие денежные средства на внуков. | 30 |

Окончание таблицы 1.6

| Сегмент | Характеристики сегмента | Доля, в процентах |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Лица, готовящиеся к уходу на пенсию (55 и более лет) | Люди имеют накопленный капитал и стремятся обеспечить его сохранность и настоящий устойчивый доход. Как правило, бабушки и дедушки в преклонном возрасте, стараются порадовать внуков и правнуков, но их финансовые возможности крайне ограничены. | 5 |

В соответствии с данными таблицы 1.6 выявлено, что покупатели предприятия – частные лица, имеющие желание приобрести товары для детей. Наибольший процент покупателей (40%) – люди в возрасте 25 – 30 лет, которые имеют финансовые возможности для этого и лица «зрелого возраста» (45 – 55 лет), приобретающие продукцию для внуков.

Сегментация клиентов «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) по величине доходов представлена в таблице 1.7.

Таблица 1.7 – Сегментация клиентов по величине доходов

| Величина доходов, в тыс. руб. | < 25 | 25 – 30 | 30 – 35 | 35 – 40 | > 40 |
|---------------------------------------------------------------|------|---------|---------|---------|------|
| Процентное соотношение потребителей по сегментам, в процентах | 2 | 33 | 24 | 12 | 29 |

Из таблицы 1.7 видно, что наибольший заработок клиентов, приобретающих продукцию в магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.), составляет 25 – 30 тысяч рублей (33%). Клиентами предприятия являются физические лица, чаще всего они приобретают игрушки для детей.

Предприятие ориентирует свой сервис и свой товар на тех потребителей, кому важен хороший сервис, высокий уровень обслуживания, профессионализм, качество товара, на тех, кто ценит надежность, безопасность и комфорт, но при этом не может оплачивать слишком высокую цену. В связи с этим отмечается рост спроса на дешёвую продукцию хорошего качества.

Возможно снижение спроса в связи с повышением цен на детские товары, что обусловлено изменением курса доллара и евро по отношению к рублю в большую сторону и сильным повышением в цене импортной продукции. Однако, и стоимость игрушек для детей российского производства также возросла.

Увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости благоприятно для предприятия, так как спрос при прочих равных условиях увеличивается.

Рассмотрим основных поставщиков продукции.

В настоящее время в связи с резким повышением курса доллара в конце 2020 года отмечается переход от европейских поставщиков к отечественным и снижение доли европейских товаров на рынке. Этот фактор негативен для рынка в целом, так как очень существенная часть продукции покинула рынок в связи с неспособностью потребителей при низких доходах приобретать дорогую продукцию.

Основными поставщиками продукции для перепродажи в магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) являются ООО «Игромаркет», ООО «Маркер Урал», ООО «Сима-Ленд» и другие предприятия.

Таким образом, для магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) можно отметить два положительных фактора:

- надежность основных поставщиков детских товаров;
- долгосрочные контракты с российскими поставщиками продукции.

Товары-заменители отсутствуют, так как на рынке есть всевозможные аналоги, нет необходимости производить заменители.

1.2.1.3 Оценка факторов внешней среды

Далее необходимо оценить вес и степень воздействия каждого фактора, посчитать его средневзвешенную оценку и определить среди них те, которые будут оказывать наибольшее влияние на деятельность магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.).

В качестве балльной оценки предполагается использование пятибалльной шкалы, где наименьшее число будет означать слабое воздействие фактора на предприятие, наибольшее – наиболее сильное воздействие [19]. Результаты оценки факторов внешней среды предприятия представлены в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Оценка факторов внешней среды

| В баллах | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------|-------------------|
| Внешние факторы | Вес | Оценка | Взвешенная оценка |
| Возможности | | | |
| - ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» («Материнский капитал»); | 0,05 | 5 | 0,25 |
| - государственные программы «Жилище» и «Молодая семья»; | 0,05 | 4 | 0,2 |
| - переход большей части населения страны на товары более низкой ценовой категории; | 0,15 | 5 | 0,75 |
| - как правило, любящие родители в последнюю очередь экономят на детях; | 0,05 | 5 | 0,25 |
| - современное программное обеспечение, способствующее профессиональному обслуживанию клиентов; | 0,04 | 3 | 0,12 |
| - возможность ознакомиться с продукцией через сайт предприятия существенно упрощает процедуру выбора у клиента; | 0,02 | 4 | 0,08 |
| - реклама продукции в сети Интернет достаточно дешево и результативна; | 0,05 | 4 | 0,2 |
| - малое число сильных игроков на рынке; | 0,03 | 4 | 0,12 |
| - сокращение доли с рынка игроков, ориентированных на реализацию продукции европейского производства; | 0,05 | 4 | 0,2 |
| - угроза появления новых конкурентов низкая; | 0,04 | 3 | 0,12 |
| - наличие небольшого экономического барьера для организации сети магазинов детских товаров; | 0,05 | 2 | 0,1 |
| - рост спроса на дешёвую продукцию хорошего качества; | 0,15 | 5 | 0,75 |
| - увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости; | 0,15 | 5 | 0,75 |
| - надежность основных поставщиков детских товаров; | 0,04 | 5 | 0,2 |
| - долгосрочные контракты с российскими поставщиками продукции; | 0,05 | 5 | 0,25 |
| - товары-заменители отсутствуют. | 0,03 | 4 | 0,12 |

| | | | |
|-------|---|---|------|
| Итого | 1 | - | 4,46 |
|-------|---|---|------|

Окончание таблицы 1.8

В баллах

| Внешние факторы | Вес | Оценка | Взвешенная оценка |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------|-------------------|
| Угрозы | | | |
| - нестабильная политическая ситуация в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции на жизнь населения страны; | 0,15 | 5 | 0,75 |
| - повышение цен на топливо; | 0,1 | 4 | 0,4 |
| - стагнация экономики (некоторое снижение ВВП); | 0,15 | 5 | 0,75 |
| - обесценивание рубля; | 0,08 | 4 | 0,32 |
| - низкий рост уровня средней заработной платы жителей Челябинской области; | 0,1 | 5 | 0,5 |
| - высокий уровень конкуренции на рынке; | 0,15 | 5 | 0,75 |
| - отсутствуют административные барьеры для появления новых конкурентов; | 0,07 | 5 | 0,35 |
| - возможно снижение спроса в связи с повышением цен на детские товары; | 0,1 | 3 | 0,3 |
| - переход от европейских поставщиков к отечественным, снижение доли европейских товаров на рынке. | 0,1 | 2 | 0,2 |
| Итого | 1 | - | 4,32 |

Итак, среди возможностей для магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) наибольшую средневзвешенную оценку набрали следующие факторы внешней среды:

- переход большей части населения страны на товары более низкой ценовой категории;
- рост спроса на дешёвую продукцию хорошего качества;
- увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости.

Самыми значимыми факторами, которые будут влиять в дальнейшем на стратегию предприятия из угроз, являются следующие факторы:

- нестабильная политическая ситуация в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции на жизнь населения страны;
- стагнация экономики (некоторое снижение ВВП);

– высокий уровень конкуренции на рынке.

1.2.2 Анализ внутренней среды

1.2.2.1 Формирование факторов внутренней среды

Внутренняя среда организации – та часть общей среды, которая находится в ее пределах. Она оказывает постоянное и самое непосредственное воздействие на функционирование организации [17].

Внутренняя среда предприятия имеет несколько срезов, состояние которых в совокупности определяет тот потенциал и те возможности, которыми оно располагает [17]. Матрица внутренней среды предприятия представлена в таблице 1.9.

Таблица 1.9 – Матрица внутренней среды предприятия

| Маркетинг | Управление | Финансы | Кадры |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Качество продукции и уровень консультационных услуг превышает цену | Руководство предприятия выбрало удачный сегмент, благодаря чему были заняты свободные ниши | Выручка и прибыль растут в динамике за последние несколько лет | Профессионализм продавцов |
| Хороший имидж предприятия на рынке | Если сравнить с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое | Величина заёмных средств снижается в динамике | Постоянство персонала благодаря хорошей мотивации к труду |
| Не во всех районах известно о магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) | Не все потенциальные клиенты приобретают продукцию в «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) из-за отсутствия магазина в их районе | Наличие свободных денежных средств | Хороший психологический климат |
| Наличие большого числа клиентов | - | - | - |

Далее рассматривается каждый фактор подробнее.

Сначала рассматривается маркетинговый фактор.

Качество продукции и уровень консультационных услуг превышает цену, что является благоприятным фактором внутренней среды предприятия.

Предприятие за счёт прямых контактов с крупными поставщиками и производителями позволяет устанавливать цену, которая является очень конкурентоспособной на рынке. При этом отличительной чертой предприятия являются профессиональные консультационные услуги менеджеров по подбору товара. Это особенно важно, если в семье родился и ожидают рождения первого ребёнка.

Хороший имидж предприятия на рынке обеспечивается благодаря высокой квалификации продавцов. В результате потребители довольные приобретённой продукцией в магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.), рассказывают своим друзьям об удачной покупке или оставляют позитивные отзывы в интернете и на сайте предприятия. Это стимулирует потенциальных потребителей продукции к покупке.

Не во всех районах известно о магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.). Это обусловлено отсутствием магазинов сети в других районах города. Данный фактор негативно сказывается на деятельности предприятия.

Наличие большого числа клиентов является позитивным фактором для предприятия, так как способствует росту объёмов продаж.

Далее рассматривается управленческий фактор.

Руководство предприятия выбрало удачный сегмент, благодаря чему были заняты свободные ниши. Основной сегмент – люди со средним и ниже среднего дохода, ориентирующиеся на качественные детские вещи. При этом потребителям не столько важен бренд продукции, сколько качество исполнения (эксплуатационные свойства и другие критерии). Выбрав данный сегмент, предприятие смогло занять хорошую рыночную позицию и привлечь большое число клиентов.

Если сравнивать с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое. Такие гиганты как «Детский мир», «Рич фэмили», «Союз-Игрушка», которые занимают достаточно большую долю рынка по городу Челябинску находятся на рынке свыше 10 лет.

Не все потенциальные клиенты приобретают продукцию в «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) из-за отсутствия магазина в их районе. На сегодняшний день на рынке недостаточное количество магазинов, чтобы удовлетворить потребности всех клиентов. Данный фактор негативен для предприятия, так как клиенты, для которых важным параметром является близость расположения магазина к дому, не станут целевыми потребителями предприятия в случае, если в их районе нет магазина этой сети. Предприятие в ближайшее время планирует открытие ещё нескольких магазинов в разных районах города.

Далее следует рассмотреть финансовый фактор.

Выручка и прибыль растут в динамике за последние несколько лет, что обусловлено увеличением числа клиентов, удовлетворённостью потребителей соотношением «цена – качество» продукции и профессионализмом продавцов.

Величина заёмных средств снижается в динамике, следовательно, предприятие расплачивается с банковскими кредитами, что позволяет обрести большую независимость от внешних источников формирования имущества.

Наличие свободных денежных средств даёт возможность их использования на реализацию новых проектов, а именно: для открытия нового магазина, расширения ассортиментных групп продукции, увеличения объёмов закупаемой продукции для перепродажи и т.п.

Далее рассмотрим кадровый фактор.

Профессионализм продавцов является благоприятным фактором для предприятия. Специалисты магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) работают на рынке реализации детских игрушек более 3 лет. Предоставление клиентам полного спектра качественных консультационных услуг на рынке реализации детских игрушек – главная задача предприятия. Руководство магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) стремится находиться в постоянном развитии и

самосовершенствовании, ежедневно направляя усилия на повышение уровня оказываемых услуг, разнообразие ассортимента новыми продуктами. Успех базируется на профессионализме сотрудников, и зависит от их постоянного обучения и самосовершенствования персонала.

Постоянство персонала благодаря хорошей мотивации к труду также благоприятно для магазина. В данной организации отмечается постоянство персонала, директор походит к найму сотрудников очень тщательно. Возрастная категория сотрудников – 25 – 35 лет. За время работы предприятия сменился лишь один продавец.

Хороший психологический климат является один из факторов, обеспечивающих успех. Стиль управления предприятием демократический. Атмосфера психологически не напряжённая, руководитель прислушивается к мнению сотрудников, особенно продавцов, так как они как никто другой находятся близко к потребителю.

Таким образом, сформированы основные факторы внутренней среды предприятия.

1.2.2.2 Оценка факторов внутренней среды

Далее была проведена количественная оценка факторов внутренней среды. В качестве балльной оценки взята пятибалльная шкала, где наименьшее число означало слабое воздействие фактора, наибольшее – наиболее сильное воздействие [17]. Количественная оценка сильных и слабых сторон предприятия представлена в таблице 1.10.

Таблица 1.10 – Количественная оценка сильных и слабых сторон предприятия
В баллах

| Внутренние факторы | Вес | Оценка | Средневзвешенная оценка |
|-----------------------------------------|------|--------|-------------------------|
| Сильные стороны | | | |
| Руководство предприятия выбрало удачный | 0,10 | 3 | 0,30 |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------|------|---|------|
| сегмент, благодаря чему были заняты свободные ниши | | | |
| Качество продукции и уровень консультационных услуг превышает цену | 0,15 | 5 | 0,75 |
| Хороший имидж предприятия на рынке | 0,15 | 5 | 0,75 |
| Наличие большого числа клиентов | 0,10 | 3 | 0,30 |
| Выручка и прибыль растут в динамике за последние несколько лет | 0,10 | 4 | 0,40 |
| Величина заёмных средств снижается в динамике | 0,05 | 4 | 0,20 |
| Наличие свободных денежных средств | 0,15 | 5 | 0,75 |
| Профессионализм продавцов | 0,10 | 5 | 0,50 |

Окончание таблицы 1.10

В баллах

| Внутренние факторы | Вес | Оценка | Средневзвешенная оценка |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|--------|-------------------------|
| Постоянство персонала благодаря хорошей мотивации к труду | 0,05 | 3 | 0,15 |
| Хороший психологический климат | 0,05 | 3 | 0,15 |
| Итого | 1,00 | - | 4,25 |
| Слабые стороны | | | |
| Не все потенциальные клиенты приобретают продукцию в «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) из-за отсутствия магазина в их районе | 0,30 | 5 | 1,50 |
| Не во всех районах известно о магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) | 0,30 | 5 | 1,50 |
| Если сравнивать с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое | 0,40 | 3 | 1,20 |
| Итого | 1,00 | 13 | 4,20 |

На основе проведенной оценки сильных и слабых сторон предприятия были выявлены следующие доминирующие сильные стороны: качество продукции и уровень консультационных услуг превышает цену; хороший имидж предприятия на рынке; наличие свободных денежных средств.

Доминирующими слабыми сторонами по результатам оценки являются: не все потенциальные клиенты приобретают продукцию в «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) из-за отсутствия магазина в их районе; не во всех районах известно о

магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.); если сравнивать с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое.

1.2.3 SWOT-анализ

Результирующим этапом стратегического анализа является SWOT-анализ – методика для качественного анализа деятельности предприятия с помощью выделения возможностей и угроз из внешней среды предприятия, а также анализа сильных и слабых сторон внутренней среды.

По результатам анализа внешней и внутренней среды составлена матрица SWOT (таблица 1.11).

Таблица 1.11 – Матрица SWOT

| Угрозы | Возможности |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| - нестабильная политическая ситуация в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции на жизнь населения страны; | - переход большей части населения страны на товары более низкой ценовой категории; |
| - стагнация экономики (некоторое снижение ВВП); | - рост спроса на дешёвую продукцию хорошего качества; |
| - высокий уровень конкуренции на рынке. | - увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости. |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| - качество продукции и уровень консультационных услуг превышает цену; | - не все потенциальные клиенты приобретают продукцию в «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) из-за отсутствия магазина в их районе; |
| - хороший имидж предприятия на рынке; | - не во всех районах известно о магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.); |
| - наличие свободных денежных средств. | - если сравнивать с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое. |

Набравшие большее количество баллов угрозы и возможности, а также выявленные доминирующие сильные и слабые стороны в анализе внутреннего потенциального окружения представлены в виде обобщенной таблицы и проведен

SWOT-анализ. Следующим этапом SWOT-анализа является количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды (таблица 1.12).

При этом на пересечении строки и столбца ставится экспертная оценка значимости данного сочетания угроз и сильных сторон, возможностей и сильных сторон и прочее. Если угроза значима для сильных или слабых сторон предприятия, то оценка значимости такого сочетания будет высокой. Данный анализ позволяет, исходя из состояния внешней среды, определить насколько существенны сильные и слабые стороны магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.), а также насколько важны возможности и угрозы, исходя из состояния внутренней среды [19].

Таблица 1.12 – Количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды

В баллах

| Факторы | | Сильные стороны | | | Слабые стороны | | |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| | | - качество продукции и уровень консультационных услуг превышает цену; | - хороший имидж предприятия на рынке; | - наличие свободных денежных средств. | - не все потенциальные клиенты приобретают продукцию в «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) из-за отсутствия магазина в их | - не во всех районах известно о магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.); | - если сравнивать с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое. |
| Возможности | - переход большей части населения страны на товары более низкой ценовой категории; | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 |
| | - рост спроса на дешёвую продукцию хорошего качества; | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 |
| | - увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости. | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| Угр | - нестабильная политическая ситуация | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 |

| | | | | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|--|
| в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции на жизнь населения страны; | | | | | | | |
| - стагнация экономики (некоторое снижение ВВП); | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | |
| - высокий уровень конкуренции на рынке. | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | |

Затем, суммируя результаты оценки по пятибалльной системе, можно определить общую значимость сильных и слабых сторон, угроз и возможностей внешней среды [19] для магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.). Совокупная оценка факторов SWOT приведена в таблице 1.13.

Таблица 1.13 – Совокупная оценка факторов SWOT

| В баллах | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| Угрозы | Оценка | Возможности | Оценка |
| - нестабильная политическая ситуация в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции на жизнь населения страны; | 18 | - переход большей части населения страны на товары более низкой ценовой категории; | 23 |
| - стагнация экономики (некоторое снижение ВВП); | 18 | - рост спроса на дешёвую продукцию хорошего качества; | 25 |
| - высокий уровень конкуренции на рынке. | 30 | - увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости. | 24 |
| Сильные стороны | Оценка | Слабые стороны | Оценка |
| - качество продукции и уровень консультационных услуг превышает цену; | 25 | - не все потенциальные клиенты приобретают продукцию в «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) из-за отсутствия магазина в их районе; | 19 |
| - хороший имидж | 23 | - не во всех районах известно | 20 |

| | | | |
|---------------------------------------|----|-----------------------------------------------------------------------------|----|
| предприятия на рынке; | | о магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.); | |
| - наличие свободных денежных средств. | 24 | - если сравнивать с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое. | 27 |

После определения количественных характеристик необходимо сформулировать возникшие проблемы для каждой комбинации сильных и слабых сторон, угроз и возможностей.

Количественная оценка проблемы складывается как сумма экспертных оценок комбинаций сильных и слабых сторон с угрозами и возможностями, перекрываемых данной проблемой.

Далее составляется в рамках матрицы взаимного влияния поле решений [19] (таблица 1.14).

Таблица 1.14 – Формулирование проблемных полей матрицы SWOT

В баллах

| Факторы | | Сильные стороны | | | Слабые стороны | | |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| | | - качество продукции и уровень консультационных услуг превышает цену; | - хороший имидж предприятия на рынке; | - наличие свободных денежных средств. | - не все потенциальные клиенты приобретают продукцию в «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) из-за отсутствия магазина в их районе; | - не во всех районах известно о магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.); | - если сравнивать с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое. |
| Возможности | - переход большей части населения страны на товары более низкой ценовой категории; | Осуществление новых проектов с учётом потребностей рынка (26) | Разработка проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» путём открытия нового магазина (62) | | | Разрабатывать новые предложения для развития | |
| | - рост спроса на дешёвую | | | | | | |

| | | | | |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--|-----------------------------------------------------------------------|
| | продукцию хорошего качества; - увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости. | | | деятельности с учётом опыта передовых предприятий данной отрасли (27) |
| Угрозы | - нестабильная политическая ситуация в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции на жизнь населения страны; | Диверсификация бизнеса (22) | | |
| | - стагнация экономики (некоторое снижение ВВП); | | | |
| | - высокий уровень конкуренции на рынке. | | | |

После обнаружения проблемных полей матрицы SWOT и предложенных решений, были проранжированы данные мероприятия [19] и представлены в таблице 1.15.

Таблица 1.15 – Количественная оценка проблем и решений предприятия

В баллах

| Ранг | Проблема / решение | Оценка |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1 | Разработка проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» путём открытия нового магазина | 68 |
| 2 | Разрабатывать новые предложения для развития деятельности с учётом опыта передовых предприятий данной отрасли | 27 |
| 3 | Осуществление новых проектов с учётом потребностей рынка | 26 |
| 4 | Диверсификация бизнеса | 22 |

В итоге, после проведения количественной оценки проблем, можно увидеть, что решение проблем должно начаться с разработки проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) путём открытия нового магазина, что позволит предприятию расширяться.

1.3 Анализ текущего финансового состояния ООО «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.)

1.3.1 Анализ динамики и структуры баланса

Финансово-экономический анализ предприятия является основой для разработки мер по улучшению состояния предприятия, а также позволяет провести диагностику текущего состояния предприятия и проследить динамику изменения показателей деятельности.

Цель анализа структуры и динамики (вертикального и горизонтального анализа соответственно) баланса заключается в том, чтобы показать все изменения, которые произошли в основных статьях баланса [8]. При анализе структуры и динамики баланса использованы данные бухгалтерской отчетности по форме № 1 «Бухгалтерский баланс» предприятия за 2018 – 2020 гг. (таблица Б.1 приложения Б). Горизонтальный анализ (анализ динамики) баланса магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) представлен в таблице 1.16.

Таблица 1.16 – Горизонтальный анализ баланса

В тыс. руб.

| Наименование | На конец 2018 г. | На конец 2019 г. | На конец 2020 г. | Отклонение | | | |
|-------------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|------------------|------------------|-------------------------------|------------------|
| | | | | абсолютное | | относительное, в процентах | |
| | | | | 2019/ 2018гг. | 2020/ 2019гг. | 2019/ 2018гг. | 2020/ 2019гг. |
| Актив | | | | | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | | | | | |
| Основные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |

| | | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------|-----|-----|------|-----|-----|--------|-------|
| Итого по разделу I | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |
| II. Оборотные активы | | | | | | | |
| Запасы | 254 | 296 | 322 | 42 | 26 | 16,54 | 8,78 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 73 | 85 | 97 | 12 | 12 | 16,44 | 14,12 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |
| Денежные средства и их эквиваленты | 59 | 334 | 653 | 275 | 319 | 466,10 | 95,51 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |
| Итого по разделу II | 386 | 715 | 1072 | 329 | 357 | 85,23 | 49,93 |
| Баланс | 386 | 715 | 1072 | 329 | 357 | 85,23 | 49,93 |
| Пассив | | | | | | | |
| III. Капитал и резервы | | | | | | | |
| Уставный капитал | 10 | 10 | 10 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Нераспределенная прибыль | 264 | 573 | 919 | 309 | 346 | 117,05 | 60,38 |
| Итого по разделу III | 274 | 583 | 929 | 309 | 346 | 112,77 | 59,35 |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |
| Итого по разделу IV | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |
| V. Краткосрочные обязательства | | | | | | | |
| Кредиторская задолженность | 112 | 132 | 143 | 20 | 11 | 17,86 | 8,33 |
| Итого по разделу V | 112 | 132 | 143 | 20 | 11 | 17,86 | 8,33 |
| Баланс | 386 | 715 | 1072 | 329 | 357 | 85,23 | 49,93 |

Данные таблицы 1.16 свидетельствуют о том, что валюта баланса магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличилась на 85,23%, тогда как в 2020 году по сравнению с 2019 годом возросла на 49,93%, что информирует об увеличении масштабов деятельности предприятия в 2019 году и повышении эффективности хозяйственной деятельности предприятия в 2020 году.

Нулевое значение внеоборотных активов свидетельствует о том, что основные средства магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) находятся в аренде, а полезный срок использования оборудования истёк.

Изменение суммы оборотных активов магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2019 году по сравнению с 2018 годом произошло благодаря росту запасов, НДС и денежных средств (на 16,54%, на 16,44% и 466,1%). Увеличение суммы

оборотных активов в 2020 году связано с ростом запасов (на 8,78%), НДС (на 14,12%) и денежных средств (на 95,51%).

На рисунке 1.2 изображена динамика актива баланса магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) с указанием размера валюты баланса в период с 2018 по 2020 год.

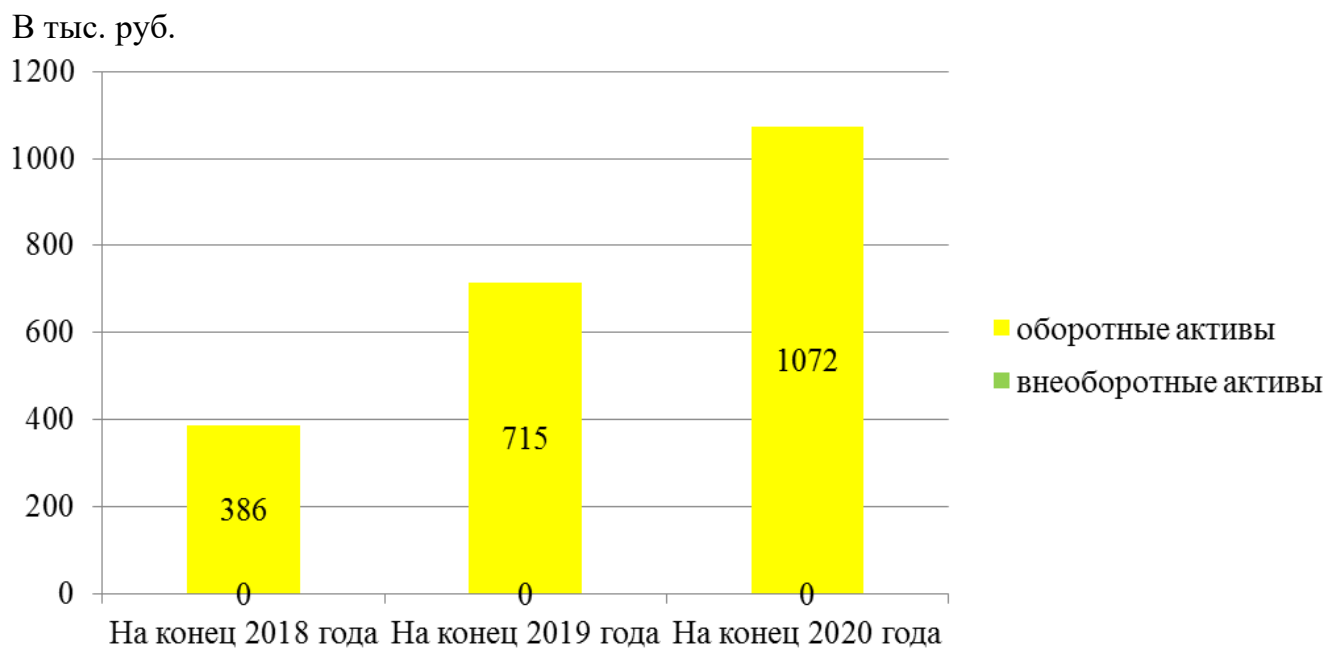


Рисунок 1.2 – Динамика актива баланса магазина «Forest-Toys»
(ИП Горданова И.А.)

По рисунку 1.2 видно, что темпы развития оборотных активов магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2020 году возросли по сравнению с 2018 годом, что благоприятно для предприятия. По результатам анализа динамики актива баланса следует отметить отсутствие внеоборотных активов предприятия, наряду с ростом оборотных активов к концу рассматриваемого периода.

Рассмотрим результаты анализа динамики пассивов баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) (рисунок 1.3).

В тыс. руб.

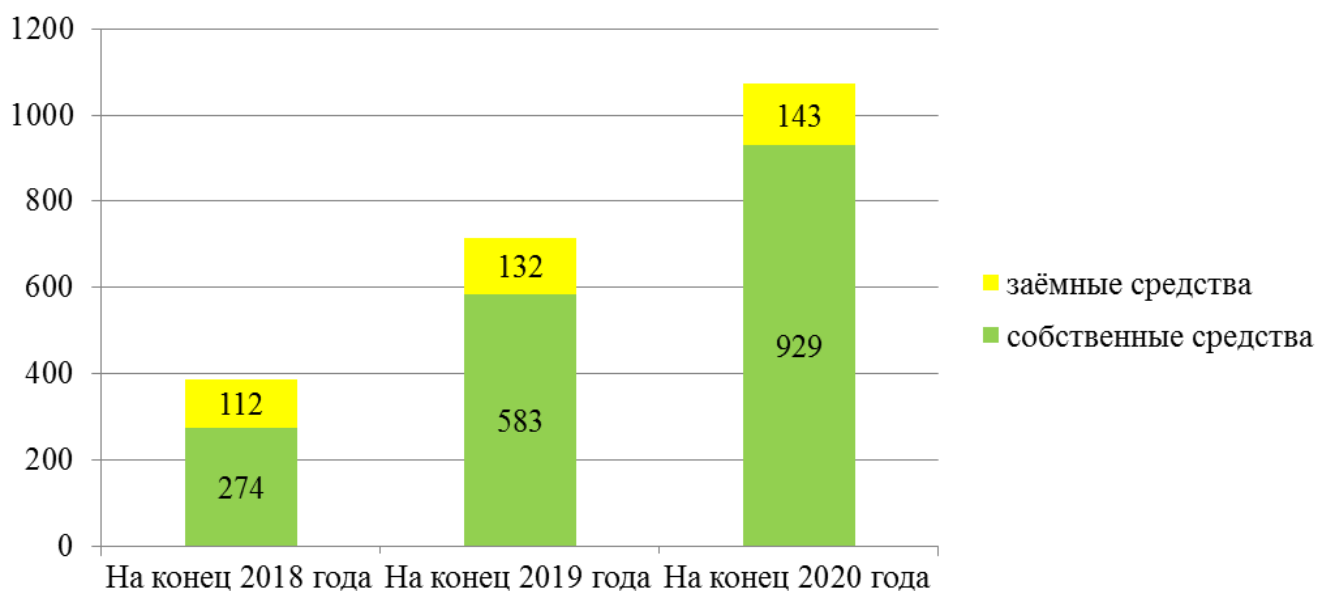


Рисунок 1.3 – Динамика пассива баланса магазина «Forest-Toys»
(ИП Горданова И.А.)

Как видно из рисунка 1.3, собственные средства магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2019 году по сравнению с 2018 годом увеличились на 309 тыс. руб. по абсолютному значению, что является следствием роста прибыли предприятия. Изменения статей собственного капитала в 2020 году по сравнению с 2019 годом составили 346 тыс. руб. и связаны с ростом прибыли.

Сумма заемных средств на предприятии имеет несущественную величину. Сумма кредиторской задолженности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2019 году увеличилась на 20% по сравнению с 2018 годом, в 2020 году – на 11% – по сравнению с предшествующим периодом.

При вертикальном анализе баланса приоритетное внимание уделяется изучению относительных показателей [8]. Проведем вертикальный анализ (анализ структуры) баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на основе данных бухгалтерской отчетности и представим результаты анализа в таблице 1.17.

Таблица 1.17 – Вертикальный анализ баланса

| Наименование | На | На | На | На | На | На | Изменение | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|--------|
| | конец | конец | конец | конец | конец | конец | 2018 – | 2019 – |
| | | | | | | | | |

| | 2018г. | 2019г. | 2020г. | 2018г. | 2019г. | 2020г. | 2019гг. | 2020гг. |
|---------------------------------------|------------|--------|--------|-------------|--------|--------|---------|---------|
| | в тыс.руб. | | | В процентах | | | | |
| Актив | | | | | | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | | | | | | |
| Основные средства | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Итого по разделу I | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| II. Оборотные активы | | | | | | | | |
| Запасы | 254 | 296 | 322 | 65,80 | 41,40 | 30,04 | -24,40 | -11,36 |
| НДС | 73 | 85 | 97 | 18,91 | 11,89 | 9,05 | -7,02 | -2,84 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Денежные средства и их эквиваленты | 59 | 334 | 653 | 15,28 | 46,71 | 60,91 | 31,43 | 14,20 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Итого по разделу II | 386 | 715 | 1072 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 0,00 |
| Баланс | 386 | 715 | 1072 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 0,00 |
| Пассив | | | | | | | | |
| III. Капитал и резервы | | | | | | | | |
| Уставный капитал | 10 | 10 | 10 | 2,59 | 1,40 | 0,93 | -1,19 | -0,47 |
| Нераспределенная прибыль | 264 | 573 | 919 | 68,39 | 80,14 | 85,73 | 11,75 | 5,59 |
| Итого по разделу III | 274 | 583 | 929 | 70,98 | 81,54 | 86,66 | 10,55 | 5,12 |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | | | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Итого по разделу IV | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| V. Краткосрочные обязательства | | | | | | | | |
| Кредиторская задолженность | 112 | 132 | 143 | 29,02 | 18,46 | 13,34 | -10,55 | -5,12 |
| Итого по разделу V | 112 | 132 | 143 | 29,02 | 18,46 | 13,34 | -10,55 | -5,12 |
| Баланс | 386 | 715 | 1072 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 0,00 |

На основе данных таблицы 1.17 можно также сделать вывод, что магазин «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) работает в сфере перепродажи готовой продукции, поэтому основные средства представлены только лишь оборудованием, балансовая стоимость которого равна нулю. При этом доля оборотных активов за рассматриваемый период времени составила 100% валюты баланса (рисунок 1.4).

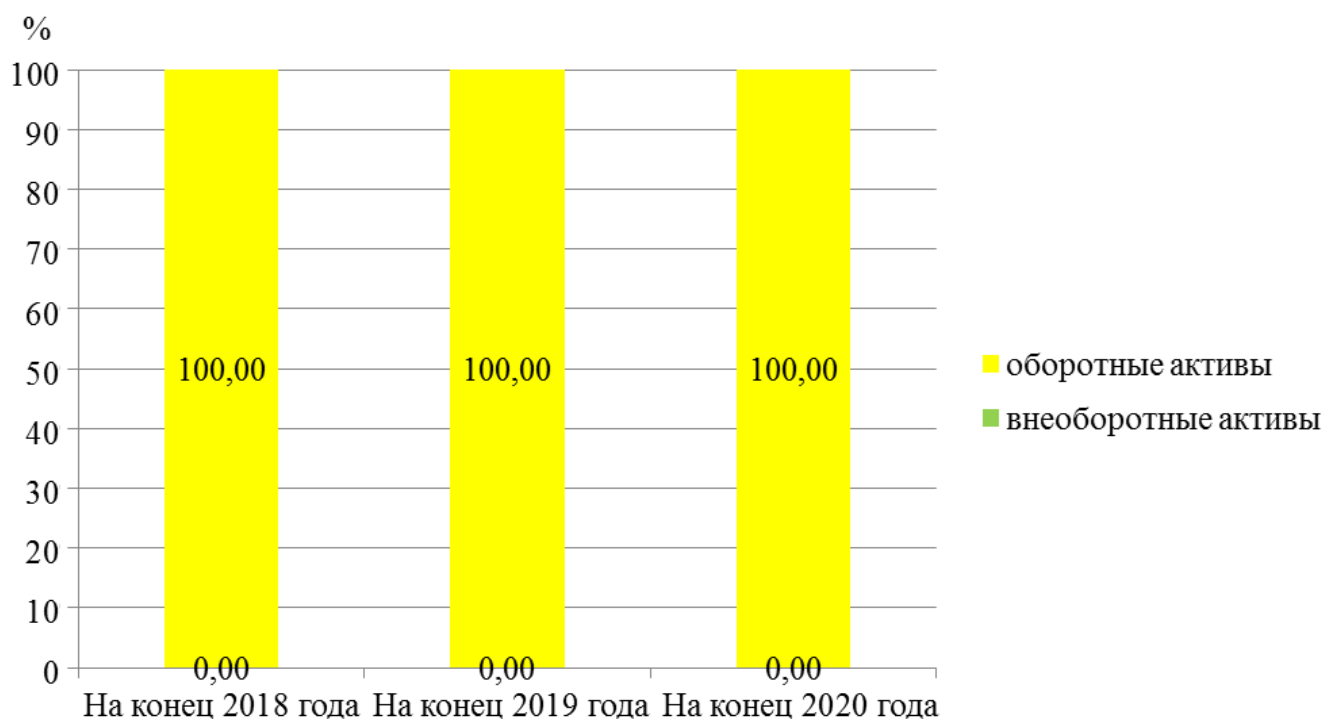


Рисунок 1.4 – Структура актива магазина «Forest-Toys»
(ИП Горданова И.А.)

Согласно рисунку 1.4, удельный вес оборотных активов на 2020 год свидетельствует о формировании мобильной структуры активов, так как оборотные активы занимают меньшую долю в валюте баланса, чем внеоборотные активы.

Изменения в структуре пассивов предприятия за 2018 – 2020 гг. представлены на рисунке 1.5.

Рассматривая структуру пассивов магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) (рисунок 1.5), следует отметить, что удельный вес собственных средств в структуре баланса к концу 2020 г. увеличивается. Это связано с ростом прибыли. В части заёмных средств краткосрочные заёмные средства отсутствуют, а заёмные средства в целом занимают небольшую долю в общем объёме источников формирования имущества в 2019 и 2020 гг.

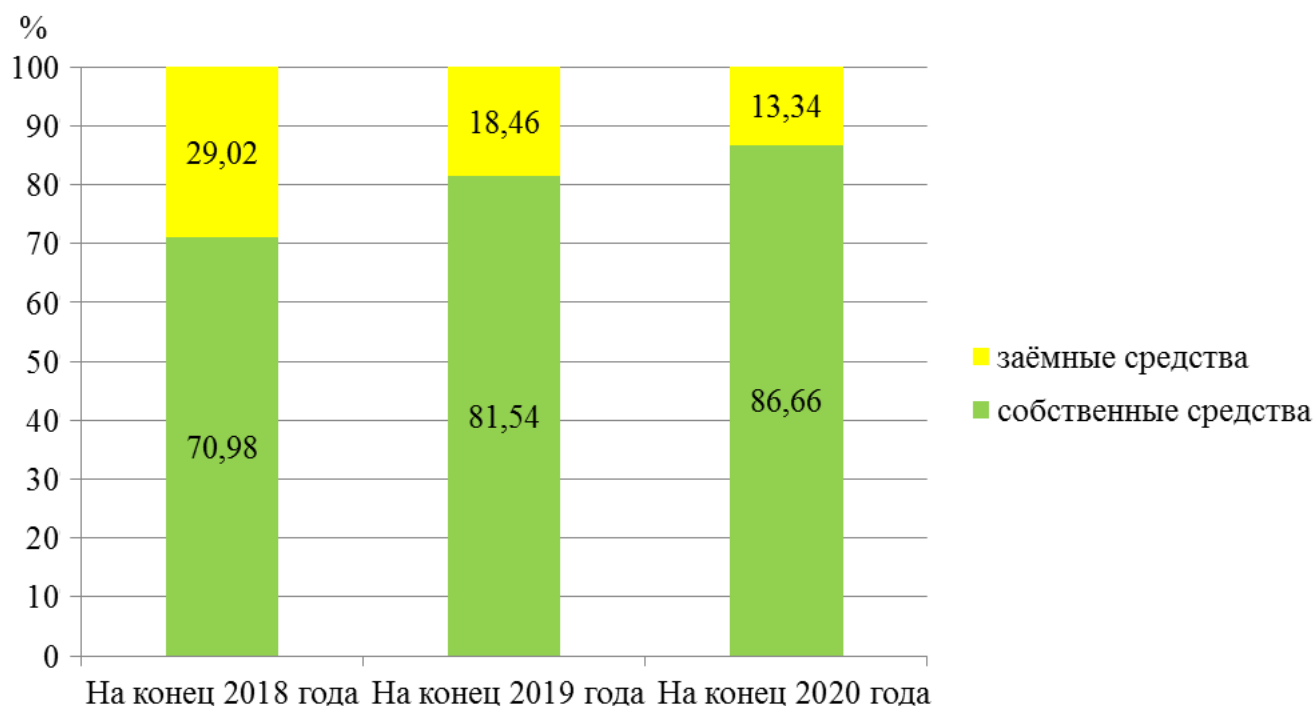


Рисунок 1.5 – Структура пассива магазина «Forest-Toys»
(ИП Горданова И.А.)

На конец 2019 и 2020 гг. увеличение доли собственного капитала и уменьшение заемного способствовало росту финансовой устойчивости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) и снижению степени его финансовых рисков и зависимости от внешних источников финансирования.

Таким образом, в результате проведенного анализа динамики и структуры баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) можно сделать выводы о том, что стоимость имущества предприятия и источников его формирования за отчетный период растёт в активах за счёт увеличения величины запасов, НДС и денежных средств, а в пассивах – за счёт роста нераспределённой прибыли.

Собственный капитал магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) увеличился благодаря росту нераспределённой прибыли. В структуре заёмного капитала кредиторская задолженность мала и несущественно растёт в абсолютном выражении, что приводит к её снижению в относительных величинах.

1.3.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств

предприятия ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств. Для проведения анализа ликвидности баланса использованы данные бухгалтерской отчетности по форме № 1 «Бухгалтерский баланс» магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) за 2018 – 2020 гг. [8] (таблица Б.1 приложения Б). Для осуществления анализа активы и пассивы баланса классифицируются по следующим признакам: по степени убывания ликвидности (актив) и по степени срочности оплаты обязательств. Такая группировка статей актива и пассива баланса предприятия представлена в таблице 1.18.

Таблица 1.18 – Группировка статей баланса по степени ликвидности

| Активы | | Пассивы | |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------------------------------------------------------|----------------|
| Наиболее ликвидные активы (денежные средства, финансовые вложения) | A ₁ | Наиболее срочные обязательства (кредиторская задолженность) | П ₁ |
| Быстро реализуемые активы (дебиторская задолженность) | A ₂ | Краткосрочные обязательства | П ₂ |
| Медленно реализуемые активы (запасы, налог на добавленную стоимость) | A ₃ | Долгосрочные обязательства | П ₃ |
| Труднореализуемые активы (внеоборотные активы) | A ₄ | Постоянные (фиксированные) пассивы (капитал и резервы) | П ₄ |
| Валюта баланса | ВБ | Валюта баланса | ВБ |

Показатели ликвидности характеризуют способность предприятия удовлетворять претензии держателей краткосрочных долговых обязательств.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков исполнения обязательств. Используя обозначения видов активов и пассивов, сформируем условие абсолютной ликвидности, которое определяется по формуле (1.1):

$$\left\{ \begin{array}{l} A_1 \geq P_1 \\ 47 \end{array} \right. \quad (1.1)$$

$$A_2 \geq П_2$$

$$A_3 \geq П_3$$

$$A_4 \leq П_4$$

Если выполняются все четыре или хотя бы первое условие, то баланс является абсолютно ликвидным. Если не выполняется первое, но выполняются остальные условия, то говорят о текущей ликвидности баланса, которая свидетельствует о платежеспособности предприятия на ближайшее время. Выполнение третьего условия выражает перспективную ликвидность, что является базой для прогноза долгосрочной платежеспособности [5].

Итак, сгруппируем статьи баланса по степени ликвидности за анализируемый период (2018 – 2020 гг.) в таблице 1.19 и проведем анализ ликвидности баланса.

Таблица 1.19 – Группировка статей баланса по степени ликвидности

В тыс.руб.

| Актив | | | | Пассив | | | |
|----------------|------------------|------------------|------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|
| Статьи | На конец 2018 г. | На конец 2019 г. | На конец 2020 г. | Статьи | На конец 2018 г. | На конец 2019 г. | На конец 2020 г. |
| A ₁ | 59 | 334 | 653 | П ₁ | 112 | 132 | 143 |
| A ₂ | 0 | 0 | 0 | П ₂ | 0 | 0 | 0 |
| A ₃ | 327 | 381 | 419 | П ₃ | 0 | 0 | 0 |
| A ₄ | 0 | 0 | 0 | П ₄ | 274 | 583 | 929 |
| ВБ | 386 | 715 | 1 072 | ВБ | 386 | 715 | 1 072 |

Сравнение результатов расчета анализа ликвидности баланса, приведены в таблице 1.20.

Таблица 1.20 – Анализ ликвидности баланса

| Норматив | На конец 2018 г. | На конец 2019 г. | На конец 2020 г. |
|----------------|------------------|------------------|------------------|
| $A_1 \geq П_1$ | $A_1 < П_1$ | $A_1 > П_1$ | $A_1 > П_1$ |
| $A_2 \geq П_2$ | $A_2 > П_2$ | $A_2 > П_2$ | $A_2 > П_2$ |
| $A_3 \geq П_3$ | $A_3 > П_3$ | $A_3 > П_3$ | $A_3 > П_3$ |
| $A_4 \leq П_4$ | $A_4 < П_4$ | $A_4 < П_4$ | $A_4 < П_4$ |

По данным таблицы 1.20 на конец 2018 года баланс магазина «Forest-Toys»

(ИП Горданова И.А.) является неликвидным, однако, в течение остальных рассматриваемых промежутков выполняются все условия ликвидности баланса, что говорит о том, что магазин «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) обладает абсолютно ликвидным балансом в 2019 и 2020 годах, это дает возможность предприятию успешно продолжать работать на рынке и реализовывать проекты, требующие использование денежных средств как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Оценка показателей ликвидности позволяет установить степень обеспеченности краткосрочных обязательств наиболее ликвидными средствами.

Для проведения оценки показателей ликвидности предприятия использованы данные бухгалтерской отчетности по форме № 1 «Бухгалтерский баланс» «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) за 2018 – 2020 гг. [8] (таблица Б.1 приложения Б).

Чистый оборотный капитал (ЧОК), который характеризует свободные средства, находящиеся в обороте у предприятия, определяется по формуле (1.2):

$$\text{ЧОК} = \text{ОА} - \text{КО}, \quad (1.2)$$

где ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{\text{АЛ}}$) позволяет определить, какую часть краткосрочных обязательств предприятие сможет погасить в ближайшее время. Коэффициент абсолютной ликвидности определяется по формуле (1.3):

$$K_{\text{АЛ}} = \frac{\text{ДС}}{\text{КО}}, \quad (1.3)$$

где ДС – денежные средства.

Коэффициент срочной ликвидности ($K_{\text{СЛ}}$) определяет возможность предприятия погашать свои текущие обязательства в ближайшее время за счет наиболее ликвидных активов. Коэффициент определяется по формуле (1.4):

$$K_{\text{сл}} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ}}{\text{КО}}, \quad (1.4)$$

где ФВ – финансовые вложения.

Коэффициент промежуточной ликвидности ($K_{\text{пл}}$) прогнозирует платежные возможности предприятия в условиях своевременного проведения расчетов, определяется по формуле (1.5):

$$K_{\text{пл}} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ} + \text{ДЗ}}{\text{КО}}, \quad (1.5)$$

где ДЗ – дебиторская задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$) характеризует запас финансовой прочности вследствие превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами. Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле (1.6):

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{ДС} + \text{ФВ} + \text{ДЗ} + \text{З}}{\text{КО}}, \quad (1.6)$$

где З – запасы.

Коэффициент собственной платежеспособности ($K_{\text{сп}}$), который позволяет определить способность предприятия возместить за счет чистых оборотных активов краткосрочные обязательства, определяются по формуле (1.7) [7]:

$$K_{\text{сп}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{КО}}. \quad (1.7)$$

В таблице 1.21 приведены расчетные и нормативные значения показателей ликвидности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на конец 2018 – 2020 годов.

Таблица 1.21 – Коэффициенты ликвидности предприятия

В единицах

| Наименование | Нормативное значение | На конец 2018 года | На конец 2019 года | На конец 2020 года |
|---------------------------------------------------|----------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Чистый (собственный) оборотный капитал, тыс. руб. | > 0 | 274 | 583 | 929 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,15 - 0,2 | 0,53 | 2,53 | 4,57 |
| Коэффициент срочной ликвидности | 0,5 – 0,8 | 0,53 | 2,53 | 4,57 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности | 0,5 – 0,8 | 0,53 | 2,53 | 4,57 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1 – 2 | 3,45 | 5,42 | 7,50 |
| Коэффициент собственной платежеспособности | > 0,1 | 2,45 | 4,42 | 6,50 |

Коэффициенты ликвидности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) за 2018 – 2020 гг. наглядно представлены на рисунке 1.6.

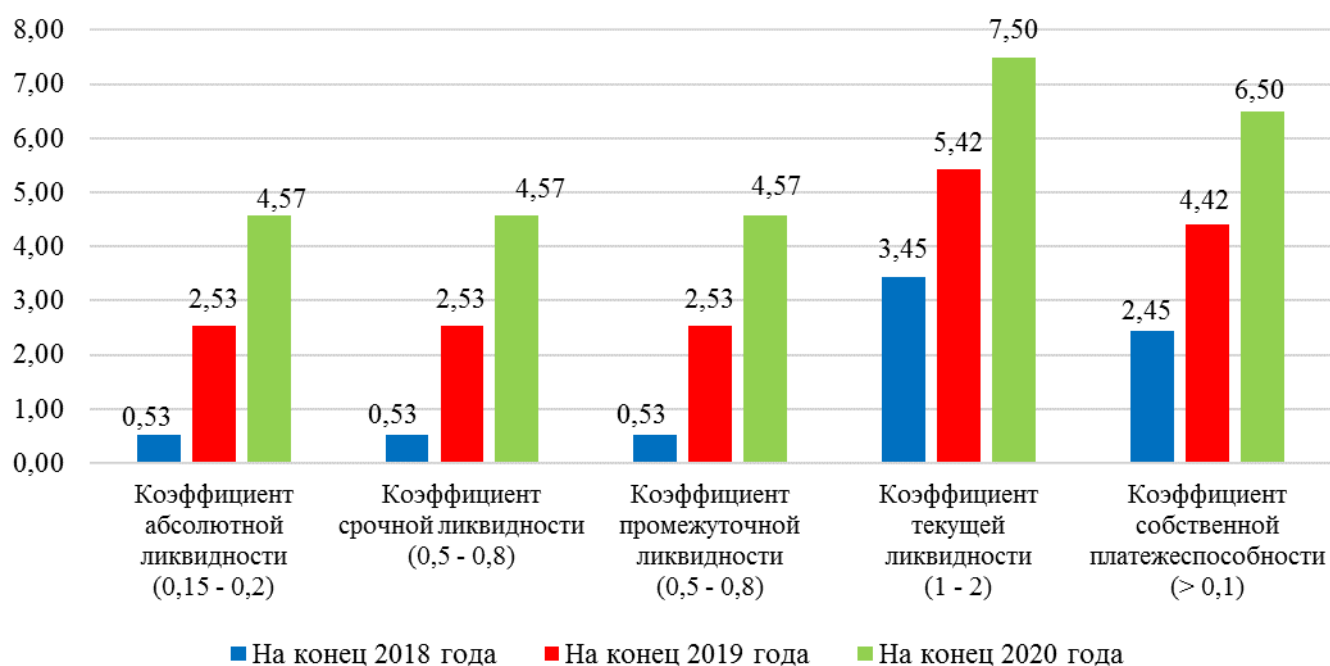


Рисунок 1.6 – Коэффициенты ликвидности магазина «Forest-Toys»

(ИП Горданова И.А.)

Значение чистого оборотного капитала магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на протяжении рассматриваемых периодов является положительной величиной, что говорит о наличии свободных средств в обороте у предприятия.

Почти все значения коэффициентов ликвидности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеют значения выше нормативных, что объясняется малой величиной краткосрочных обязательств, представленных кредиторской задолженностью. Коэффициент собственной платёжеспособности также соответствует нормативному значению и растёт в динамике, что говорит о платёжеспособности предприятия.

Таким образом, результаты проведенной оценки коэффициентов ликвидности предприятия свидетельствуют о высоком уровне ликвидности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.), особенно высокие значения наблюдаются на конец 2020 года. Столь большое превышение результатов над нормативными значениями объясняется спецификой деятельности предприятия и малой кредиторской задолженностью.

1.3.3 Анализ финансовой устойчивости

Анализ финансовой устойчивости посредством построения трехфакторной модели позволяет установить, насколько рационально магазин «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) управляет собственными и заемными средствами в течение анализируемого периода [8].

Наличие собственных оборотных средств (СОС) (чистый оборотный капитал) устанавливается по формуле (1.8):

$$\text{СОС} = \text{СК} - \text{ВОА}, \quad (1.8)$$

где СК – собственный капитал;

ВОА – внеоборотные активы.

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов (СДИ) определяется по формуле (1.9):

$$\text{СДИ} = \text{СОС} + \text{ДКЗ}, \quad (1.9)$$

где ДКЗ – долгосрочные заёмные средства.

Общая величина основных источников формирования запасов (ОИЗ) рассчитывается по формуле (1.10):

$$\text{ОИЗ} = \text{СДИ} + \text{ККЗ}, \quad (1.10)$$

где ККЗ – краткосрочные заёмные средства.

В результате можно определить три показателя обеспеченности запасов источниками их финансирования. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ($\Delta\text{СОС}$) определяется по формуле (1.11):

$$\Delta\text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}, \quad (1.11)$$

где З – запасы (раздел II баланса).

Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников финансирования запасов ($\Delta\text{СДИ}$) определяется по формуле (1.12):

$$\Delta\text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З}. \quad (1.12)$$

Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов ($\Delta\text{ОИЗ}$) определяется с учетом величины запасов по формуле (1.13):

$$\Delta\text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{З}. \quad (1.13)$$

Показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования трансформируются в трехфакторную модель М по формуле (1.14):

$$\text{М} = (\Delta\text{СОС}; \Delta\text{СДИ}; \Delta\text{ОИЗ}). \quad (1.14)$$

Данная модель характеризует тип финансовой устойчивости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.). На практике встречаются четыре типа финансовой устойчивости:

Абсолютная финансовая устойчивость предприятия (M_1) рассчитывается по формуле (1.15):

$$M_1 = (1; 1; 1), \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} \geq 0; \Delta\text{СДИ} \geq 0; \Delta\text{ОИЗ} \geq 0. \quad (1.15)$$

Нормальная финансовая устойчивость предприятия (M_2) рассчитывается по формуле (1.16):

$$M_2 = (0; 1; 1), \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} \geq 0; \Delta\text{ОИЗ} \geq 0. \quad (1.16)$$

Неустойчивое финансовое состояние предприятия (M_3) рассчитывается по формуле (1.17):

$$M_3 = (0; 0; 1), \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} \geq 0. \quad (1.17)$$

Кризисное (критическое) финансовое состояние предприятия (M_4) рассчитывается по формуле (1.18):

$$M_4 = (0; 0; 0), \text{ т.е. } \Delta\text{СОС} < 0; \Delta\text{СДИ} < 0; \Delta\text{ОИЗ} < 0. \quad (1.18)$$

Определение трехфакторной модели финансовой устойчивости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на конец 2018 – 2020 гг. представлено в таблице 1.22.

По данным, представленным в таблице 1.22, во всех периодах финансовая устойчивость магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) оценивается как абсолютная финансовая устойчивость предприятия, при этом вид трёхфакторной

модели $M = (1;1;1)$. Модель абсолютной финансовой устойчивости свидетельствует о том, что запасы предприятия сформированы за счет большой величины собственных средств.

Таблица 1.22 – Определение трехфакторной модели финансовой устойчивости
В тыс. руб.

| Наименование | На конец 2018 года | На конец 2019 года | На конец 2020 года |
|---------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| Собственный капитал (СК) | 274 | 583 | 929 |
| Внеоборотные активы (ВОА) | 0 | 0 | 0 |
| Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал) (СОС) | 274 | 583 | 929 |
| Долгосрочные заёмные средства (ДКЗ) | 0 | 0 | 0 |
| Собственные и долгосрочные заемные источники финансирования запасов (СДИ) | 274 | 583 | 929 |
| Краткосрочные заёмные средства (ККЗ) | 112 | 132 | 143 |
| Основные источники формирования запасов (ОИЗ) | 386 | 715 | 1 072 |
| Запасы (З) | 254 | 296 | 322 |
| Прирост (излишек) собственных оборотных средств (ΔСОС) | 20 | 287 | 607 |
| Прирост (излишек) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (ΔСДИ) | 20 | 287 | 607 |
| Прирост (излишек) основных источников покрытия запасов (ΔОИЗ) | 132 | 419 | 750 |
| Вид трехфакторной модели | $M = (1;1;1)$ | $M = (1;1;1)$ | $M = (1;1;1)$ |
| Тип финансовой устойчивости | Абсолютная финансовая устойчивость | Абсолютная финансовая устойчивость | Абсолютная финансовая устойчивость |

Таким образом, на конец всех рассматриваемых периодов магазин «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет абсолютную финансовую устойчивость,

которая характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. С целью извлечения выгоды от имеющихся ресурсов, следует реинвестировать капитал в новые бизнес-проекты, например, в открытие нового магазина.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов [7].

Коэффициент финансовой независимости ($K_{\text{ФН}}$) указывает долю собственного капитала в валюте баланса. Коэффициент финансовой независимости (автономии) определяется по формуле (1.19):

$$K_{\text{ФН}} = \frac{\text{СК}}{\text{ВБ}}, \quad (1.19)$$

где СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса.

Коэффициент задолженности определяет соотношение между заемными и собственными средствами предприятия. Коэффициент задолженности ($K_{\text{З}}$) рассчитывается по формуле (1.20):

$$K_{\text{З}} = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}, \quad (1.20)$$

где ЗК – заемный капитал.

Также соотношение собственных и заемных средств можно определить по коэффициенту самофинансирования.

Коэффициент самофинансирования ($K_{\text{СФ}}$) характеризует возможность покрытия собственным капиталом заемных средств. Коэффициент самофинансирования определяется по формуле (1.21):

$$K_{\text{СФ}} = \frac{\text{СК}}{\text{ЗК}}. \quad (1.21)$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{осос}}$) показывает достаточность у предприятия собственных средств для финансирования текущей деятельности и определяется по формуле (1.22):

$$K_{\text{осос}} = \frac{\text{СОС}}{\text{ОА}}, \quad (1.22)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ОА – оборотные активы.

Собственные оборотные средства (СОС) рассчитываются по формуле (1.23):

$$\text{СОС} = \text{ОА} - \text{КО}, \quad (1.23)$$

где КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{осос}}$) определяет долю чистого оборотного капитала в оборотных активах. Его можно рассчитать и по формуле (1.24):

$$K_{\text{осос}} = \frac{\text{ОА} - \text{КО}}{\text{ОА}}. \quad (1.24)$$

Коэффициент маневренности ($K_{\text{м}}$) указывает долю собственных оборотных средств в собственном капитале. Он определяется по формуле (1.25):

$$K_{\text{м}} = \frac{\text{СОС}}{\text{СК}}. \quad (1.25)$$

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов ($K_{\text{смиа}}$) рассчитывается по формуле (1.26):

$$K_{\text{смиа}} = \frac{\text{ОА}}{\text{ВОО}}, \quad (1.26)$$

где ВОА – внеоборотные активы.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов позволяет определить, сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных [7].

В таблице 1.23 представлены расчетные и нормативные значения вышеописанных коэффициентов магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.), определяющих финансовую устойчивость предприятия.

Таблица 1.23 – Коэффициенты финансовой устойчивости

| Наименование показателя | Нормативное значение | В единицах | | |
|---------------------------------------------------------------|----------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | | На конец 2018 года | На конец 2019 года | На конец 2020 года |
| Коэффициент финансовой независимости (автономии) | > 0,5 | 0,71 | 0,82 | 0,87 |
| Коэффициент самофинансирования | > 1 | 2,45 | 4,42 | 6,50 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | > 0,1 | 0,71 | 0,82 | 0,87 |
| Коэффициент маневренности | 0,2 – 0,5 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов | - | - | - | - |

Коэффициенты финансовой устойчивости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) наглядно представлены на рисунке 1.7.

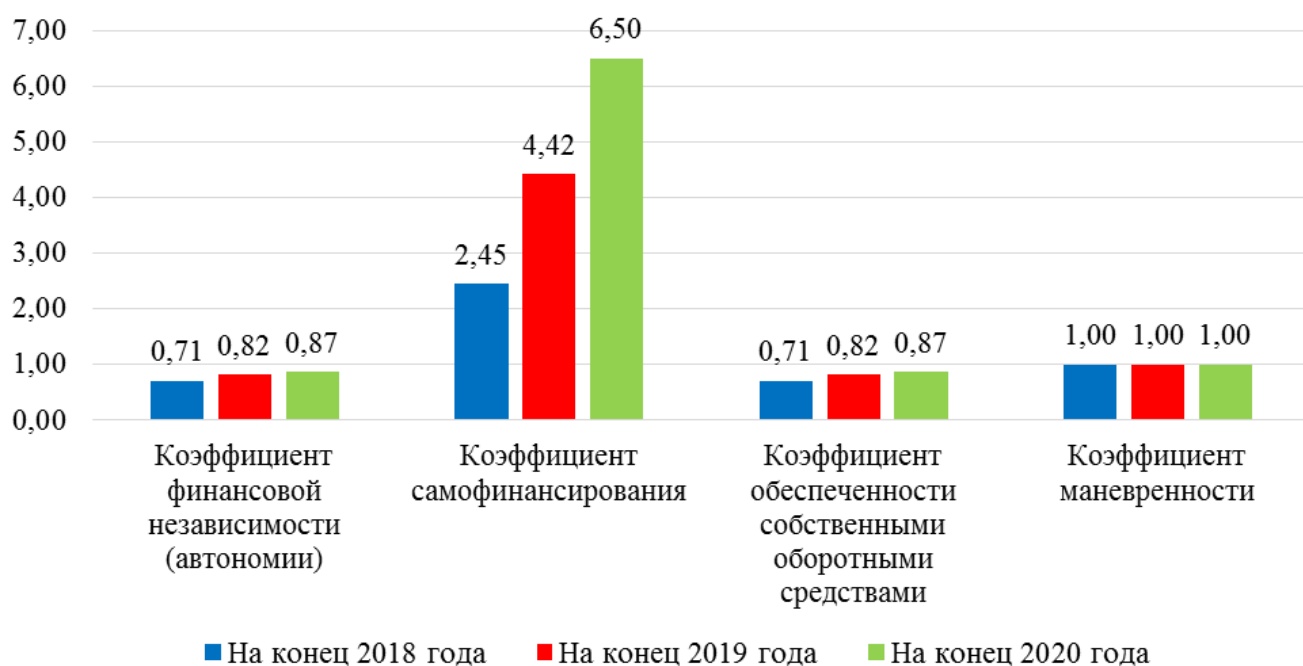


Рисунок 1.7 – Коэффициенты финансовой устойчивости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.)

Проанализируем полученные расчетные значения показателей финансовой устойчивости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) из таблицы 1.23.

Расчетное значение коэффициента финансовой независимости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) соответствует нормативному ($> 0,5$) во всех периодах. Динамика роста свидетельствует об укреплении независимости от внешних источников финансирования.

Коэффициент самофинансирования магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) соответствует нормативному значению (>1), превышение собственного капитала над заемным во много раз свидетельствует о том, что предприятие способно покрыть свои обязательства имеющимися собственными средствами.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами соответствует нормативному значению ($>0,1$), что говорит о возможности предприятия проводить независимую финансовую политику.

Коэффициент маневренности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) выше норматива, у предприятия отсутствуют возможности для маневра в ходе реализации финансовой политики.

Значение коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) невозможно рассчитать, так как внеоборотные активы отсутствуют.

Таким образом, рассчитанные значения коэффициентов финансовой устойчивости в целом соответствуют нормативным, тогда как коэффициент манёвренности выше нормы. Проведенный анализ подтверждает улучшение финансового состояния «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.).

1.3.4 Анализ деловой активности

Количественные критерии деловой активности характеризуются совокупностью показателей оборачиваемости [7].

Коэффициент оборачиваемости активов ($КО_A$), характеризующий скорость оборота всего авансируемого капитала, определяется по формуле (1.27):

$$КО_A = \frac{ВР}{\bar{A}}, \quad (1.27)$$

где $ВР$ – выручка от реализации;

\bar{A} – средняя стоимость активов за расчетный период.

Продолжительность одного оборота активов ($П_A$) (продолжительность одного оборота всего авансируемого капитала в днях) определяется по формуле (1.28):

$$П_A = \frac{Д}{КО_A}, \quad (1.28)$$

где $Д$ – длительность расчетного периода.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($КО_{OA}$), который позволяет определить скорость оборота мобильных активов за анализируемый период, рассчитывается по формуле (1.29):

$$KO_{OA} = \frac{BP}{\overline{OA}}, \quad (1.29)$$

где \overline{OA} – средняя стоимость оборотных активов за расчетный период.

Продолжительность одного оборота оборотных активов (P_{OA}) определяется по формуле (1.30) и выражает длительность производственного цикла предприятия.

$$P_{OA} = \frac{D}{KO_{OA}}. \quad (1.30)$$

Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов (KO_{BOA}) определяется по формуле (1.31) и позволяет определить скорость оборота немобильных активов.

$$KO_{BOA} = \frac{BP}{\overline{BOA}}, \quad (1.31)$$

где \overline{BOA} – средняя стоимость внеоборотных активов за расчетный период.

Продолжительность одного оборота внеоборотных активов (P_{BOA}) определяется по формуле (1.32):

$$P_{BOA} = \frac{D}{KO_{BOA}}. \quad (1.32)$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($KO_{ДЗ}$) определяется по формуле (1.35). Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности указывает число оборотов, совершенных дебиторской задолженностью за анализируемый период.

$$КО_{ДЗ} = \frac{ВР}{\overline{ДЗ}}, \quad (1.33)$$

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

Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности ($П_{КЗ}$) определяется по формуле (1.36) [7].

$$П_{ДЗ} = \frac{Д}{КО_{ДЗ}}. \quad (1.34)$$

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($КО_{СК}$) определяется по формуле (1.37) и характеризует активность собственного капитала.

$$КО_{СК} = \frac{ВР}{\overline{СК}}, \quad (1.35)$$

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

Продолжительность одного оборота собственного капитала ($П_{СК}$) рассчитывается по формуле (1.38) и показывает скорость оборота собственного капитала за анализируемый период.

$$П_{СК} = \frac{Д}{КО_{СК}}. \quad (1.36)$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($КО_{КЗ}$) определяется по формуле (1.39) и указывает скорость оборота кредиторской задолженности за анализируемый период.

$$КО_{КЗ} = \frac{СРТ}{\overline{КЗ}}, \quad (1.37)$$

где $\overline{КЗ}$ – средний остаток кредиторской задолженности за расчетный период.

Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности ($\Pi_{\text{кз}}$) рассчитывается по формуле (1.40) и характеризует период времени, за который предприятие покрывает срочную задолженность.

$$\Pi_{\text{кз}} = \frac{Д}{\text{КО}_{\text{кз}}}. \quad (1.38)$$

Фондоотдача (Φ) определяется по формуле (1.41) и позволяет определить, сколько рублей выручки приходится на рубль, вложенный в основные средства.

$$\Phi = \frac{ВР}{\overline{\text{ОС}}}, \quad (1.39)$$

где $\overline{\text{ОС}}$ – средняя стоимость основных средств за расчетный период.

Значения вышеописанных показателей оборачиваемости активов за отчетный период представлены в таблице 1.24.

Таблица 1.24 – Показатели оборачиваемости активов

| Наименование | За 2018 г. | За 2019 г. | За 2020 г. |
|--------------------------------------------------------|------------|------------|------------|
| Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах | | | |
| Коэффициент оборачиваемости активов | 19,90 | 15,35 | 10,75 |
| Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов | - | - | - |
| Коэффициент оборачиваемости запасов | 26,54 | 25,78 | 25,87 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | 19,90 | 15,35 | 10,75 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | - | - | - |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | 27,98 | 19,72 | 12,70 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | 57,12 | 58,11 | 58,14 |
| Фондоотдача | - | - | - |
| Периоды оборачиваемости, в днях | | | |
| Продолжительность одного оборота активов | 18 | 24 | 34 |

| | | | |
|-------------------------------------------------------------|----|----|----|
| Продолжительность одного оборота внеоборотных активов | - | - | - |
| Продолжительность одного оборота запасов | 14 | 14 | 14 |
| Продолжительность одного оборота оборотных активов | 18 | 24 | 34 |
| Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности | - | - | - |
| Продолжительность одного оборота собственного капитала | 13 | 19 | 29 |
| Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности | 6 | 6 | 6 |

Из таблицы 1.24 видно, что оборачиваемость активов магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) снижается в 2020 году, так как полный цикл производства обращения активов в 2020 году совершался чуть меньше 11 раз, а в 2018 году почти 20 раз. Из этого можно сделать вывод, что эффективность использования всех имеющихся ресурсов магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) снижается на конец рассматриваемого периода.

Оборачиваемость внеоборотных активов магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) невозможно рассчитать, так как внеоборотные активы отсутствуют в структуре баланса предприятия.

Оборачиваемость запасов магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) находится примерно на одном уровне, сначала немного снижается, затем – растёт. Рост оборачиваемости обусловлен большей динамикой прироста себестоимости по сравнению с запасами.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет тенденцию к снижению, так как выручка растёт медленнее, чем текущие активы, что негативно характеризует состояние предприятия. Снижение оборачиваемости оборотных активов на конец периода свидетельствует о том, что они стали медленнее обращаться, следовательно, эффективность их использования на конец 2020 года снизилась по сравнению с 2019 годом. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности

невозможно рассчитать, так как она отсутствует.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) снижается, значит, выручка растёт медленнее, чем собственный капитал, что негативно характеризует состояние предприятия. Снижение оборачиваемости собственного капитала на конец периода свидетельствует о том, что он стал использоваться с меньшей отдачей.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет тенденцию к росту за счёт того, что себестоимость растёт быстрее, чем кредиторская задолженность. Оборачиваемость кредиторской задолженности возросла с 57,12 до 58,14 оборота, что свидетельствует о том, что снижается период её погашения, это ведёт к улучшению финансово-экономического состояния предприятия.

Фондоотдачу магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) невозможно рассчитать, так как отсутствуют основные средства.

Таким образом, в соответствии с данными таблицы 1.9 можно отметить, что почти все коэффициенты оборачиваемости, кроме оборачиваемости кредиторской задолженности снижаются на конец периода, что свидетельствует о снижении эффективности использования имущества предприятия и источников его формирования. При этом соответствующие периоды оборачиваемости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.), за исключением периода оборачиваемости кредиторской задолженности, растут, что негативно для предприятия.

1.3.5 Анализ рентабельности

Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, денежных и других ресурсов.

Экономическая эффективность деятельности предприятия выражается показателями рентабельности [7].

Рентабельность реализованной продукции ($R_{рп}$), которая показывает, сколько прибыли от реализации приходится на один рубль полных затрат, определяется по

формуле (1.42):

$$P_{\text{рп}} = \frac{\Pi_{\text{р}}}{\text{ПС}_{\text{рп}}} \cdot 100\%, \quad (1.42)$$

где $\Pi_{\text{р}}$ – прибыль от реализации товаров (работ, услуг);

$\text{ПС}_{\text{рп}}$ – полная себестоимость реализации продукции.

Рентабельность производства ($P_{\text{п}}$) характеризует величину прибыли, приходящейся на каждый рубль ресурсов. Она определяется по формуле (1.43):

$$P_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{н}}}{\overline{\text{ОС}} + \bar{З}} \cdot 100\%, \quad (1.43)$$

где $\Pi_{\text{н}}$ – прибыль до налогообложения;

$\overline{\text{ОС}}$ – средняя стоимость основных средств за расчетный период;

$\bar{З}$ – средняя стоимость материально-производственных запасов за расчетный период.

Рентабельность активов ($P_{\text{а}}$) характеризует величину прибыли, приходящейся на каждый рубль совокупных активов и определяется по формуле (1.44):

$$P_{\text{а}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{А}} \cdot 100\%, \quad (1.44)$$

где ЧП – чистая прибыль;

$\bar{А}$ – средняя стоимость активов за расчетный период.

Рентабельность внеоборотных активов ($P_{\text{воа}}$), которая позволяет определить величину прибыли, приходящейся на каждый рубль внеоборотных активов, рассчитывается по формуле (1.45):

$$P_{\text{воа}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВОА}} \cdot 100\%, \quad (1.45)$$

где $\overline{\text{ВOA}}$ – средняя стоимость внеоборотных активов за расчетный период.

Рентабельность оборотных активов (P_{OA}) рассчитывается по формуле (1.46). Рентабельность оборотных активов определяет величину прибыли, приходящейся на каждый рубль оборотных активов.

$$P_{\text{OA}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{OA}}} \cdot 100\%, \quad (1.46)$$

где $\overline{\text{OA}}$ – средняя стоимость оборотных активов за расчетный период.

Рентабельность чистого оборотного капитала ($P_{\text{ЧOK}}$) рассчитывается по формуле (1.47):

$$P_{\text{ЧOK}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{ЧOK}}} \cdot 100\%, \quad (1.47)$$

где $\overline{\text{ЧOK}}$ – средняя стоимость чистого оборотного капитала предприятия за расчетный период.

Чистый (собственный) оборотный капитал предприятия (ЧOK) определяется по формуле (1.48):

$$\text{ЧOK} = \text{OA} - \text{КО}, \quad (1.48)$$

где OA – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Рентабельность чистого оборотного капитала ($P_{\text{ЧOK}}$), характеризующая величину чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль чистого оборотного капитала, можно определить и по формуле (1.49):

$$P_{\text{ЧOK}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{OA} + \text{КО}}} \cdot 100\%, \quad (1.49)$$

где $\overline{КО}$ – средняя стоимость краткосрочных обязательств за расчетный период.

Рентабельность собственного капитала ($P_{СК}$), характеризующая величину чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль собственного капитала, определяется по формуле (1.50):

$$P_{СК} = \frac{\overline{ЧП}}{\overline{СК}} \cdot 100\%, \quad (1.50)$$

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

Рентабельность инвестиций ($P_{И}$) – это показатель, позволяющий определить отношение дохода на рубль инвестиций. Данный коэффициент определяется по формуле (1.51):

$$P_{И} = \frac{\overline{ЧП}}{\overline{И}} \cdot 100\%, \quad (1.51)$$

где $\overline{И}$ – средняя стоимость инвестиций за расчетный период.

Значение стоимости инвестиционных затрат предприятия ($И$) определяется по формуле (1.52):

$$И = СК + ДО, \quad (1.52)$$

где $ДО$ – долгосрочные обязательства.

Рентабельность инвестиций ($P_{И}$) указывает величину чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль инвестиций [7]. Рентабельность инвестиций можно рассчитать и по формуле (1.53):

$$P_{И} = \frac{\overline{ЧП}}{\overline{СК + ДО}} \cdot 100\%, \quad (1.53)$$

где $\overline{ДО}$ – средняя стоимость долгосрочных обязательств за расчетный период.

Значения показателей рентабельности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) за 2018 – 2020 гг. представлены в таблице 1.25.

Таблица 1.25 – Показатели рентабельности

| Наименование | В процентах | | |
|--------------------------------------------|-------------|------------|------------|
| | За 2018 г. | За 2019 г. | За 2020 г. |
| Рентабельность реализованной продукции | 5,52 | 5,43 | 5,42 |
| Рентабельность производства | 146,46 | 140,00 | 140,13 |
| Рентабельность совокупных активов | 72,90 | 56,13 | 38,72 |
| Рентабельность внеоборотных активов | - | - | - |
| Рентабельность оборотных активов | 72,90 | 56,13 | 38,72 |
| Рентабельность чистого оборотного капитала | 102,51 | 72,11 | 45,77 |
| Рентабельность собственного капитала | 102,51 | 72,11 | 45,77 |
| Рентабельность инвестиций | 102,51 | 72,11 | 45,77 |

Проведя анализ рентабельности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.), можно сказать, что все показатели рентабельности снизились, что говорит о снижении эффективности его функционирования. Это объясняется тем, что прибыль предприятия из года в год увеличивается не существенно, имеет приблизительно одинаковую величину, тогда как выручка, себестоимость, активы, оборотные активы, чистый оборотный капитал, собственный капитал и инвестиции магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) растут более быстрыми темпами.

Наглядно показатели рентабельности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) представлены на рисунке 1.8.

В процентах

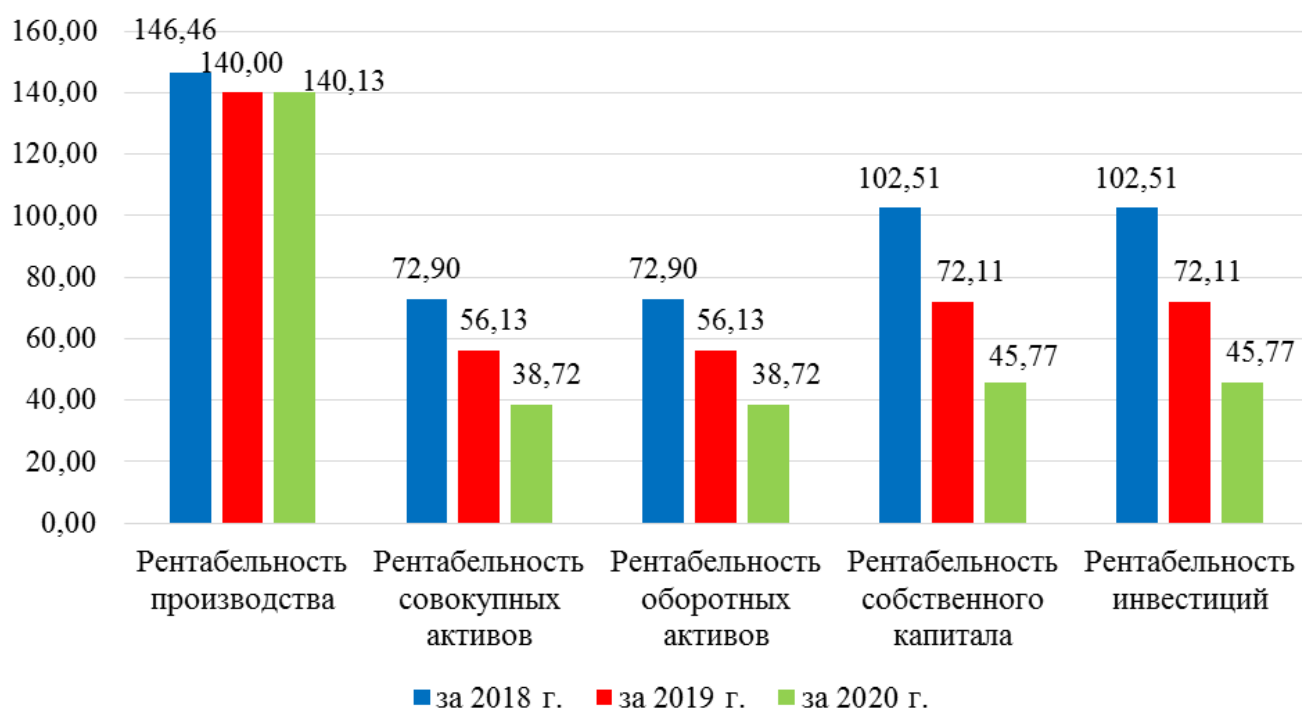


Рисунок 1.8 – Показатели рентабельности магазина «Forest-Toys»
(ИП Горданова И.А.)

Таким образом, можно сделать вывод о том, что показатели рентабельности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) свидетельствуют об ухудшении эффективности деятельности, так как имеют тенденцию к снижению.

Выводы по разделу один

Магазин детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) реализует детские игрушки. Предприятие предлагает широкий выбор продукции.

Анализ стратегической позиции показал, что среди возможностей наибольшую средневзвешенную оценку набрали следующие факторы внешней среды:

- переход большей части населения страны на товары более низкой ценовой категории;
- рост спроса на дешёвую продукцию хорошего качества;
- увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости.

Самыми значимыми факторами, которые будут влиять в дальнейшем на стратегию предприятия, являются следующие угрозы:

- нестабильная политическая ситуация в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции на жизнь населения страны;
- стагнация экономики (некоторое снижение ВВП);
- высокий уровень конкуренции на рынке.

На основе проведенной оценки сильных и слабых сторон магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) были выявлены следующие доминирующие сильные стороны:

- качество продукции и уровень консультационных услуг превышает цену;
- хороший имидж предприятия на рынке;
- наличие свободных денежных средств.

Доминирующими слабыми сторонами магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) по результатам оценки являются:

- не все клиенты могут воспользоваться услугами объекта исследования, некоторые потенциальные клиенты существенно удалены;
- не во всех районах известно о магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.);
- если сравнивать с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое.

В итоге, после проведения количественной оценки проблем, можно увидеть, что решение проблем должно начаться с разработки проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) путём открытия нового магазина, что позволит предприятию расширяться.

В результате проведенного анализа динамики и структуры баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) можно сделать выводы о том, что стоимость имущества предприятия и источников его формирования за отчетный период растёт в активах за счёт увеличения величины запасов, НДС и денежных средств, а в пассивах – за счёт роста нераспределённой прибыли.

Собственный капитал магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) увеличился благодаря росту нераспределённой прибыли, в структуре заемного капитала

кредиторская задолженность мала и несущественно растёт в абсолютном выражении, что приводит к её снижению в относительных величинах.

Предприятие неликвидно в 2018 году, однако, в течение остальных рассматриваемых промежутков выполняются все условия ликвидности баланса, что говорит о том, что «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) обладает абсолютно ликвидным балансом в 2019 и 2020 годах, это дает возможность предприятию успешно продолжать работать на рынке и реализовывать проекты, требующие использование денежных средств как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Результаты проведенной оценки коэффициентов ликвидности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) свидетельствуют о высоком уровне ликвидности предприятия, особенно высокие значения наблюдаются на конец 2020 года. Столь большое превышение результатов над нормативными значениями объясняется спецификой деятельности предприятия и малой кредиторской задолженностью.

Во всех периодах наблюдается абсолютная финансовая устойчивость предприятия, что свидетельствует о том, что запасы магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) сформированы за счет большой величины собственных средств.

Магазин «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет абсолютную финансовую устойчивость, которая характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. С целью извлечения выгоды от имеющихся ресурсов, следует реинвестировать капитал.

Рассчитанные значения коэффициентов финансовой устойчивости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в целом соответствуют нормативным, тогда как коэффициент манёвренности выше нормы.

Почти все коэффициенты оборачиваемости, кроме оборачиваемости кредиторской задолженности снижаются на конец периода, что свидетельствует о снижении эффективности использования имущества предприятия и источников его формирования. При этом соответствующие периоды оборачиваемости, за исключением периода оборачиваемости кредиторской задолженности, растут, что

негативно для предприятия.

Показатели рентабельности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) свидетельствуют об ухудшении эффективности деятельности, так как имеют тенденцию к снижению.

Улучшить финансово-экономическое состояние предприятия сможет реализация проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) путём открытия нового магазина, что позволит предприятию расширяться.

2 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЯ ПО ОТКРЫТИЮ МАГАЗИНА В НОВОМ МИКРОРАЙОНЕ ГОРОДА ЧЕЛЯБИНСКА

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

По результатам проведённого анализа стратегической среды магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) выявлено, что среди возможностей наибольшую средневзвешенную оценку набрали следующие факторы внешней среды: переход большей части населения страны на товары более низкой ценовой категории; рост спроса на дешёвую продукцию хорошего качества и увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости. Самыми значимыми факторами, которые будут влиять в дальнейшем на стратегию предприятия, являются следующие угрозы: нестабильная политическая ситуация в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции на жизнь населения страны, стагнация экономики (некоторое снижение ВВП) и высокий уровень конкуренции на рынке.

На основе проведенной оценки сильных и слабых сторон магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) были выявлены следующие доминирующие сильные стороны: качество продукции и уровень консультационных услуг превышает цену, хороший имидж предприятия на рынке и наличие свободных денежных средств. Доминирующими слабыми сторонами магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) по результатам оценки являются: не все клиенты могут воспользоваться услугами объекта исследования, некоторые потенциальные клиенты существенно удалены, не во всех районах известно о магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.), если сравнивать с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое.

В итоге, после проведения количественной оценки проблем, можно увидеть, что решение проблем должно начаться с разработки проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) путём открытия нового магазина в новом микрорайоне г. Челябинска, что позволит предприятию расширяться.

По результатам анализа текущего состояния магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) выявлены как положительные, так и отрицательные моменты.

К положительным моментам следует отнести:

– стоимость имущества предприятия и источников его формирования за отчетный период растёт в активах за счёт увеличения величины запасов, НДС и денежных средств, а в пассивах – за счёт роста нераспределённой прибыли;

– собственный капитал магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) увеличился благодаря росту нераспределённой прибыли;

– в структуре заемного капитала кредиторская задолженность мала и несущественно растёт в абсолютном выражении, что приводит к её снижению в относительных величинах;

– в 2019 и 2020 годах выполняются все условия ликвидности баланса, что говорит о том, что «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) обладает абсолютно ликвидным балансом, это дает возможность предприятию успешно продолжать работать на рынке и реализовывать проекты, требующие использование денежных средств как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе;

– оценка коэффициентов ликвидности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) свидетельствует о высоком уровне ликвидности предприятия, особенно высокие значения наблюдаются на конец 2020 года, большое превышение результатов над нормативными значениями объясняется спецификой деятельности предприятия и малой кредиторской задолженностью;

– во всех периодах наблюдается абсолютная финансовая устойчивость предприятия, что свидетельствует о том, что запасы магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) сформированы за счет большой величины собственных средств;

– рассчитанные значения коэффициентов финансовой устойчивости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в целом соответствуют нормативным, тогда как коэффициент манёвренности выше нормы.

Однако, наряду с положительными моментами есть и ряд негативных. Среди отрицательных моментов можно выявить следующие:

- предприятие неликвидно в 2018 году;
- почти все коэффициенты оборачиваемости, кроме оборачиваемости кредиторской задолженности снижаются на конец периода, что свидетельствует о снижении эффективности использования имущества предприятия и источников его формирования, при этом соответствующие периоды оборачиваемости, за исключением периода оборачиваемости кредиторской задолженности, растут, что негативно для предприятия;
- показатели рентабельности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) свидетельствуют об ухудшении эффективности деятельности, так как имеют тенденцию к снижению.

Улучшить финансово-экономическое состояние предприятия сможет реализация проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) путём открытия нового магазина в новом микрорайоне г. Челябинска, что позволит предприятию расширяться и увеличить число постоянных клиентов.

2.2 Маркетинговые исследования

Магазином детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в течение месяца в новых микрорайонах города Челябинска проводилось анкетирование с целью изучения мнений потребителей о необходимости открытия ещё одного магазина.

За это время удалось опросить 4 000 человек.

Опрос проходил методом анкетирования.

Основным моментом было определение места, в котором посетители бы хотели видеть ещё один магазин детских игрушек «Forest-Toys».

Результаты опроса по приоритетности открытия новой точки приведены на рисунке 2.1.

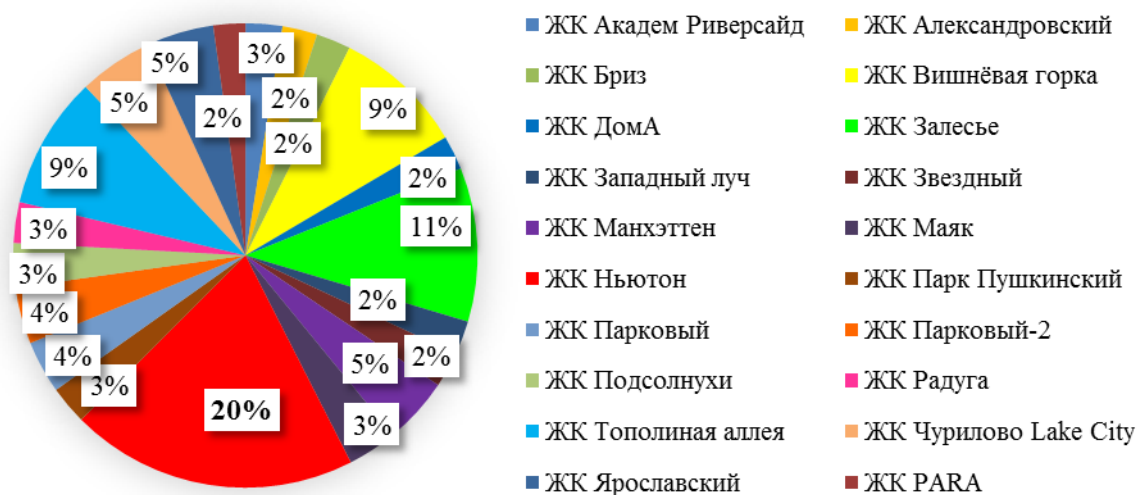


Рисунок 2.1 – Результаты опроса по приоритетности открытия новой точки

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

В результате первого этапа анкетирования было выявлено, что в ЖК «Ньютон» больше всего людей, которые хотели бы, чтобы в их микрорайоне открылся новый магазин детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.).

Далее ещё в течение недели проводился опрос жителей микрорайона ЖК «Ньютон» с целью определения потенциального объёма продаж и выявления спроса на продукцию магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.).

На всей территории ЖК «Ньютон» будут расположены более 30 домов, с разной высотой – от 13 до 23 этажей. Стоит отметить, что все на сегодняшний день сдано 10 домов тридцатого микрорайонам или 6 231 квартир.

Был проведён поквартирный опрос жителей микрорайона, который проходил методом анкетирования. Каждому опрашиваемому предлагалось заполнить анкету, состоящую из нескольких вопросов.

Всего было опрошено 4 000 человек, из каждой квартиры опрашивался один человек (желательно женского пола). Его мнение представляло мнение семьи. Половина жителей в опросе не участвовала в силу разных причин. Полученные

результаты были обработаны. Пример анкеты представлен в Приложении В на рисунке В.1.

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

Таблица 2.1 – Расчёт ожидаемого объёма продаж

| Показатели | Количество |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Общее число опрошенных | 4 000 |
| Число опрошенных, кто знает о магазине детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) и бывал в нём хоть раз | 263 |
| Число опрошенных, кто хотел бы, чтобы в микрорайоне ЖК «Ньютон» был открыт магазин детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) | 936 |
| Средний чек на человека (в том числе и исходя из данных по существующему магазину), в руб. | 800 |
| Средняя частота посещения магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.), в разгах в месяц | 1 |
| Годовой объём продаж, в тыс. руб. | 8 986 |

Таким образом, согласно проведённому анкетированию прогнозный объём продаж составит 8 986 тыс. руб. в год.

Далее следует рассмотреть инвестиционный план проекта.

2.3 Инвестиционный план

Для увеличения доли рынка предлагается проект по открытию магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в микрорайоне ЖК «Ньютон» по адресу: проспект Родионова, дом 17.

Данное местоположение магазина выбрано не случайно. Схема микрорайона ЖК «Ньютон» представлена на рисунке 2.2.

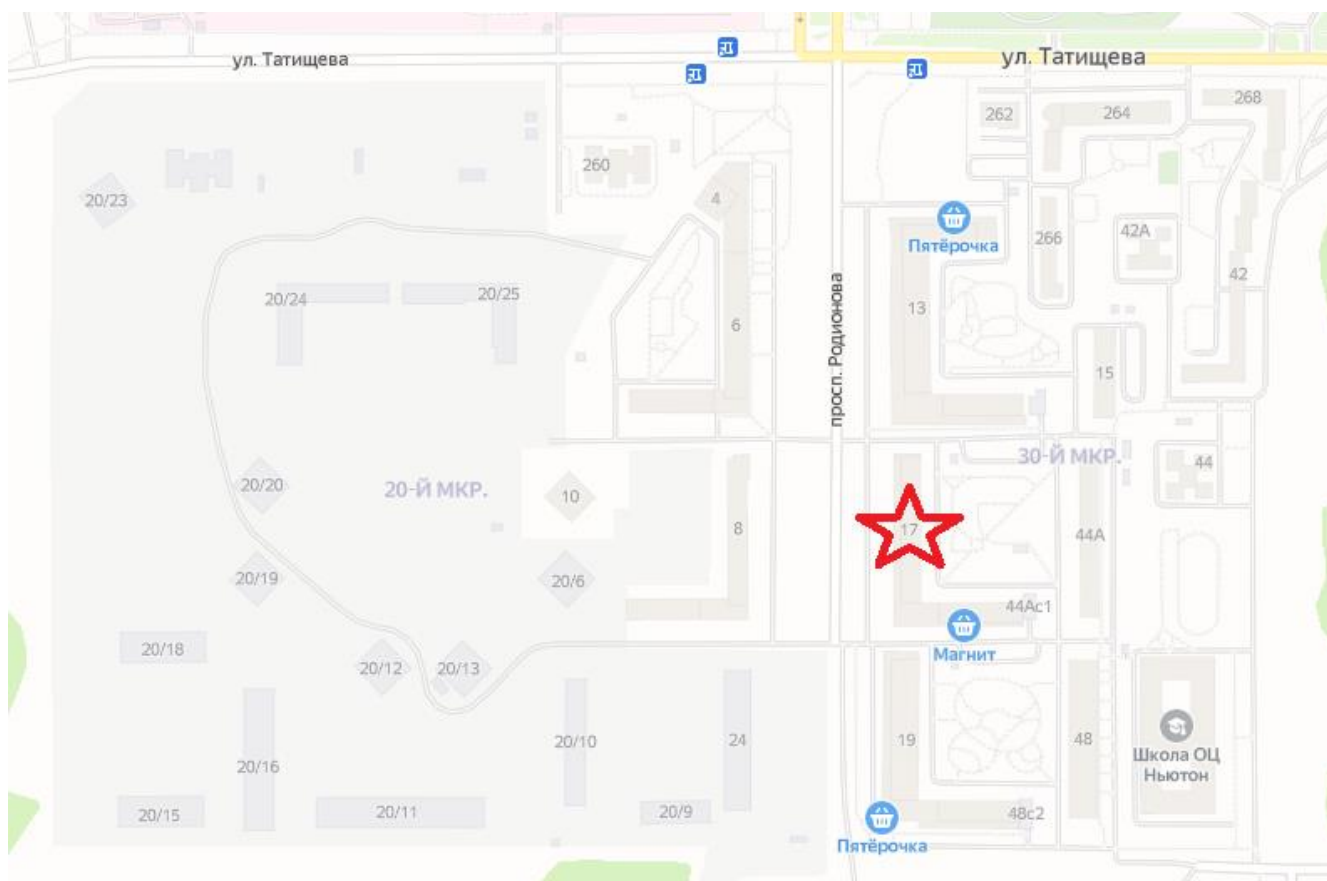


Рисунок 2.2 – Схема расположения магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в ЖК «Ньютон»

Были проведены переговоры с представителями организации «Quick-Step», которая реализует ламинат и паркет, в результате выявлено, что она терпит убытки и выставила помещение 100 кв.м. на продажу за 4 млн. руб. В результате руководство магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) предложило в срочном порядке выкупить помещение за 3 200 тыс. руб., при этом все расходы по его переоформлению оно берёт на себя. Организация «Quick-Step» согласилась на эти условия, так как у неё были долги по кредитам, необходимо было срочно их погасить.

План реализации инвестиционного проекта по открытию магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в новом микрорайоне города Челябинска включает следующие этапы:

– выбор микрорайона для открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.);

- выбор нежилого помещения под новый магазин детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.);
- покупка помещения, оформление документов;
- разработка дизайн-проекта и технического проекта магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.);
- отделка входной группы (в том числе размещение рекламной вывески);
- внутренняя отделка (черновая и чистовая);
- приобретение мебели и оборудования;
- приобретение оборотных активов;
- поиск персонала;
- доставка мебели, оборудования, оборотных активов;
- найм персонала;
- установка «тревожной кнопки».

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

Таблица 2.2 – Единовременные затраты

В руб.

| Наименование | Цена | Количество, в ед. | Сумма |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------|-----------|
| Разработка мероприятия | 0 | 1 | 0 |
| Проведение маркетинговых исследований (первый этап) | 8 000 | 2 | 16 000 |
| Проведение маркетинговых исследований (второй этап) | 2 000 | 2 | 4 000 |
| Покупка нежилого помещения площадью 100 квадратных метров | 3 200 000 | 1 | 3 200 000 |
| Создание дизайн-проекта нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в г. Челябинске | 15 000 | 1 | 15 000 |
| Создание технического проекта магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в г. Челябинске | 30 000 | 1 | 30 000 |

Окончание таблицы 2.2

В руб.

| Наименование | Цена | Количество, в ед. | Сумма |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------|-----------|
| Утверждение проектно всех инстанциях, оплата государственных пошлин (плюс услуги риелтора) | 20 000 | 1 | 20 000 |
| Отделка входной группы (в том числе размещение рекламной вывески) | 50 000 | 1 | 50 000 |
| Ремонтные работы по черновой отделке помещения (материалы и работа) | 55 000 | 1 | 55 000 |
| Оформление нежилого помещения (услуги фирм, получение разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, получение свидетельства о государственной регистрации права собственности здания) (плюс услуги риелтора) | 30 000 | 1 | 30 000 |
| Ремонтные работы по чистовой отделке помещения (материалы и работа) | 40 000 | 1 | 40 000 |
| Оплата по договорам поставки мебели и оборудования | 465 500 | 1 | 465 500 |
| Оплата по договорам поставки оборотных активов | 637 200 | 1 | 637 200 |
| Доставка мебели и оборудования | 4 500 | 1 | 4 500 |
| Доставка оборотных активов (2% от объемов оборотных активов) | 0 | 1 | 0 |
| Поиск персонала | 0 | 1 | 0 |
| Установка тревожной кнопки | 10 000 | 1 | 10 000 |
| Найм персонала | 0 | 1 | 0 |
| Обучение персонала особенностям работы | 0 | 1 | 0 |
| Празднование открытия ещё одного магазина магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в г. Челябинске | 20 000 | 1 | 20 000 |
| Итого | - | - | 4 597 200 |

Проект открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в г. Челябинске будет реализован за счет собственных и заёмных средств предприятия.

Денежные средства предприятия на конец 2020 года составили 653 тыс. руб., нераспределенная прибыль за 2020 год составила 919 тыс. руб., на реализацию

проекта требуется 4 597 200 руб., следовательно, собственных средств недостаточно для реализации проекта, требуются заёмные средства.

2.4 Финансовый план

Источником формирования инвестиционных затрат являются собственные и заёмные средства предприятия, т.е. осуществление мероприятия выделены средства из наличных денежных средств, находящихся на расчётном счёте предприятия, а также заёмных банковских средств. Для реализации мероприятия помимо собственных средств, необходимы заёмные средства, поэтому в таблице 2.3 представлена сравнительная характеристика процентных ставок банков по кредитам.

Таблица 2.3 – Сравнительная характеристика процентных ставок банков

В процентах

| Сумма кредита, руб. | «Сбербанк» | «Альфа-банк» | «Челябинвестбанк» | «Райффайзен банк» |
|-----------------------|------------|--------------|-------------------|-------------------|
| < 500 000 | 11,5 | 12,5 | 12,5 | 12,5 |
| 500 000 – 999 999 | 10,5 | 11,3 | 11,5 | 11,3 |
| 1 000 000 – 1 999 999 | 9,5 | 9,5 | 9,5 | 9,5 |
| > 2 000 000 | 9,2 | 9,2 | 9,2 | 9,2 |

По итогам таблицы 2.3 следует отметить, что процентные ставки по интересующему сроку и сумме кредита одинаковые во всех трёх рассматриваемых банках, поэтому можно выбрать любой: процентная ставка – 9,2 % годовых, начисление процентов на остаток долга. В кредит планируется взять 4 000 000 рублей на 2 лет 3 месяца. Схема погашения кредита представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – График погашения кредита

В руб.

| Дата | Основная сумма | Остаток долга | Проценты | Всего |
|----------------------|----------------|---------------|----------|-----------|
| 2021 год (9 месяцев) | 1 090 909 | 2 909 091 | 276 000 | 1 366 909 |

| | | | | |
|----------|-----------|-----------|---------|-----------|
| 2022 год | 1 454 545 | 1 454 545 | 267 636 | 1 722 182 |
| 2023 год | 1 454 545 | 0 | 133 818 | 1 588 364 |
| Итого | 4 000 000 | - | 677 455 | 4 677 455 |

Погашение кредита происходит ежемесячно, проценты начисляются на остаток долга. По данным таблицы 2.9 общая сумма платежей по кредиту составит 4 677 455 руб., из них процентные выплаты за 2 лет 3 месяца – 677 455 руб.

Структура финансирования проекта представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Источники инвестиционных затрат

| Источник | Сумма, в руб. | Доля, в процентах |
|----------------------|---------------|-------------------|
| Собственные средства | 597 200 | 13,0 |
| Заёмные средства | 4 000 000 | 87,0 |
| Итого | 4 597 200 | 100,0 |

Таким образом, мероприятие будет реализовано на 13 % за счёт собственных средств и за счёт заёмных средств на 87 %.

2.5 Календарный план

Календарный план реализации проекта предназначен для определения последовательности и сроков выполнения работ. Календарный план проекта открытия магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Календарный план проекта открытия магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.)

| Наименование работы | Сроки | | Длительность, в днях | Сумма, в руб. |
|-----------------------------------------------------------|-------------|----------------|----------------------|---------------|
| | Дата начала | Дата окончания | | |
| Подготовительный этап | | | | |
| Проведение анализа внешней и внутренней среды предприятия | 01.01.2021 | 15.01.2021 | 15 | 0 |
| Проведение анализа финансового | 01.01.2021 | 15.01.2021 | 15 | 0 |

| | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|----|---|
| состояния предприятия | | | | |
| Разработка проекта открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в г. Челябинске | 16.01.2021 | 31.01.2021 | 16 | 0 |

Окончание таблицы 2.6

| Наименование работы | Сроки | | Длительность, в днях | Сумма, в руб. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------|----------------------|---------------|
| | Дата начала | Дата окончания | | |
| Анализ источников финансирования проекта | 16.01.2021 | 31.01.2021 | 16 | 0 |
| Проведение маркетинговых исследований (первый этап) | 01.02.2021 | 28.02.2021 | 28 | 16 000 |
| Проведение маркетинговых исследований (второй этап) | 01.03.2021 | 07.03.2021 | 7 | 4 000 |
| Поиск помещения для приобретения под новый магазин | 08.03.2021 | 15.03.2021 | 8 | 0 |
| Поиск банка для кредитования, подача документов, выбор банка, одобрение кредита | 08.03.2021 | 15.03.2021 | 8 | 0 |
| Инвестиционный этап | | | | |
| Получение кредита | 16.03.2021 | 21.03.2021 | 6 | 0 |
| Покупка нежилого помещения | 22.03.2021 | 31.03.2021 | 10 | 3 200 000 |
| Создание дизайн-проекта магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) | 01.04.2021 | 15.04.2021 | 15 | 15 000 |
| Создание технического проекта магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) | 01.04.2021 | 15.04.2021 | 15 | 30 000 |
| Утверждение проекта во всех инстанциях, оплата государственных пошлин и услуг риелтора | 16.04.2021 | 30.04.2021 | 15 | 20 000 |
| Оформление нежилого помещения | 01.05.2021 | 15.05.2021 | 15 | 30 000 |
| Поиск поставщика ремонтных услуг, заключение протоколов о намерениях / договоров | 01.05.2021 | 15.05.2021 | 15 | 0 |
| Отделка входной группы нового магазина | 16.05.2021 | 31.05.2021 | 16 | 50 000 |
| Ремонтные работы по черновой отделке помещения нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП | 16.05.2021 | 31.05.2021 | 16 | 55 000 |

| | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------|----|---|
| Горданова И.А.) | | | | |
| Выбор мебели и оборудования, поиск поставщиков мебели и оборудования, заключение протоколов о намерениях / договоров | 16.05.2021 | 31.05.2021 | 16 | 0 |

Окончание таблицы 2.6

| Наименование работы | Сроки | | Длительность, в днях | Сумма, в руб. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------|----------------------|---------------|
| | Дата начала | Дата окончания | | |
| Выбор оборотных активов, поиск поставщиков оборотных активов, заключение протоколов о намерениях / договоров | 16.05.2021 | 31.05.2021 | 16 | 0 |
| Выбор поставщика охранных услуг в ночное время, заключение протоколов о намерениях / договоров | 16.05.2021 | 31.05.2021 | 16 | 0 |
| Ремонтные работы по чистовой отделке помещения | 01.06.2021 | 15.06.2021 | 15 | 40 000 |
| Оплата по договорам поставки мебели и оборудования | 01.06.2021 | 15.06.2021 | 15 | 465 500 |
| Оплата по договорам поставки оборотных активов | 01.06.2021 | 15.06.2021 | 15 | 637 200 |
| Доставка мебели и оборудования в новый магазин | 16.06.2021 | 25.06.2021 | 10 | 4 500 |
| Доставка оборотных активов в новый магазин | 16.06.2021 | 25.06.2021 | 10 | 0 |
| Поиск персонала | 16.06.2021 | 25.06.2021 | 10 | 0 |
| Установка тревожной кнопки в новом магазине | 26.06.2021 | 29.06.2021 | 4 | 10 000 |
| Найм персонала | 26.06.2021 | 29.06.2021 | 4 | 0 |
| Обучение персонала особенностям работы (стажировка в существующем магазине) | 26.06.2021 | 29.06.2021 | 4 | 0 |
| Празднование открытия ещё одного магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в г. Челябинске | 30.06.2021 | 30.06.2021 | 1 | 20 000 |
| Эксплуатационный этап | | | | |
| Работа магазина (реализация продукции) | 01.07.2022 | - | - | - |

Полный срок инвестиций составит 6 месяцев (с 1 января 2021 года по 1 июля 2021 года). Инвестиционные издержки составят 4 597 200 руб.

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

Для того чтобы визуально оценить последовательность работ, их относительную длительность, представлена диаграмма Гантта.

Диаграмма Гантта – это популярный тип столбчатых диаграмм (гистограмм), который используется для иллюстрации плана, графика работ по проекту, она является одним из методов планирования проектов.

Диаграмма Гантта по предлагаемому к реализации проекту представлена на рисунке 2.3.

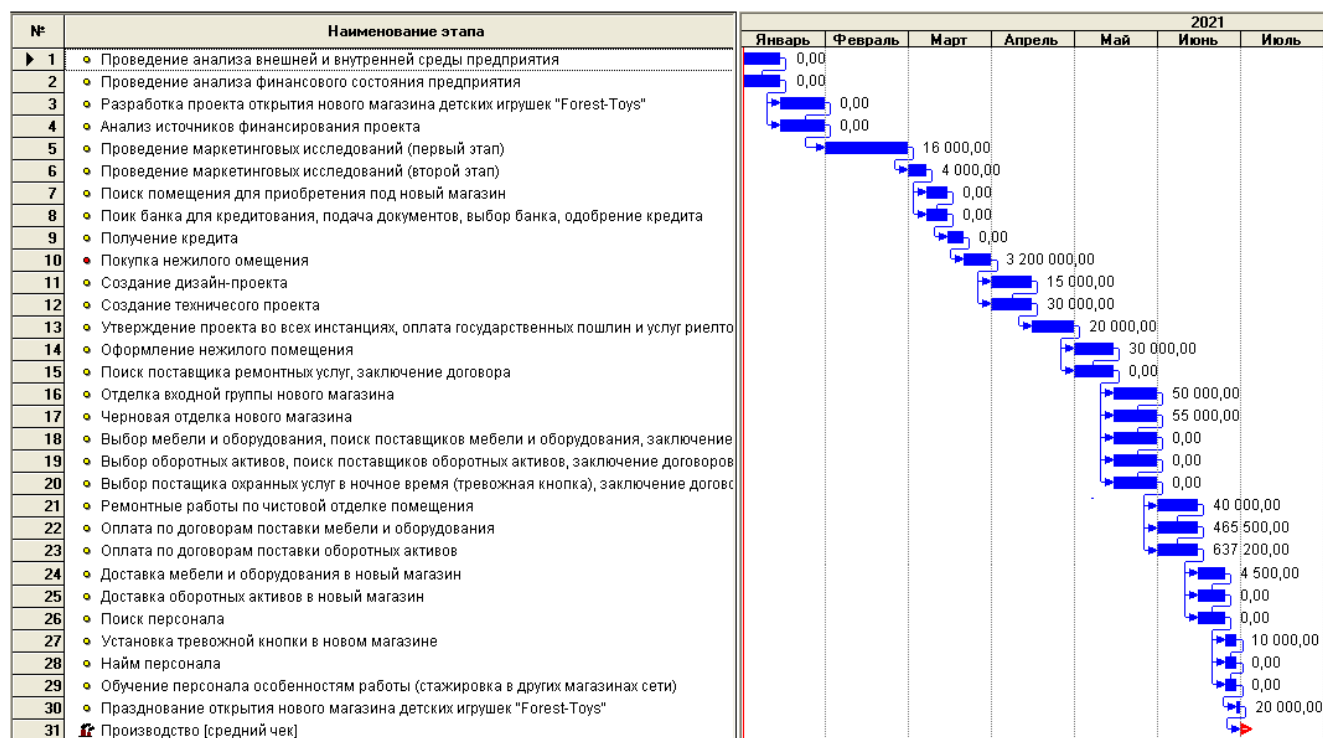


Рисунок 2.3 – Диаграмма Гантта

Далее рассчитываются доходы и расходы предприятия на весь период реализации проекта.

2.6 План доходов

Доходы предприятия – это финансовые поступления от всех видов деятельности [22]. Прогнозируется, что доходы будут ежегодно увеличиваться с учётом инфляции (на 5 % [14]), они представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Доходы по проекту (с НДС)

В руб.

| Наименование | Сумма в год | | |
|------------------------------------------|-----------------------------|-----------|-----------|
| | 2021 г. (III и IV кварталы) | 2022 г. | 2023 г. |
| Средний чек (с НДС) | 800 | 840 | 882 |
| Число посещений магазина в год, в разгах | 6 | 12 | 12 |
| Число клиентов, в чел. | 936 | 936 | 936 |
| Итого | 4 492 800 | 9 434 880 | 9 906 624 |

Таким образом, доходы по проекту будет ежегодно увеличиваться за счёт увеличения цены при постоянном объёме продаж и с учётом инфляции 5 % и достигнут своего максимума в 2023 году.

2.7 План расходов

Имитационное моделирование проекта открытия нового магазина проводилось с помощью программного продукта «ProjectExpert».

Одной из важных составляющих расходных статей проекта являются налоги. Основные налоги, которые уплачивает предприятие, представлены на рисунке 2.4.

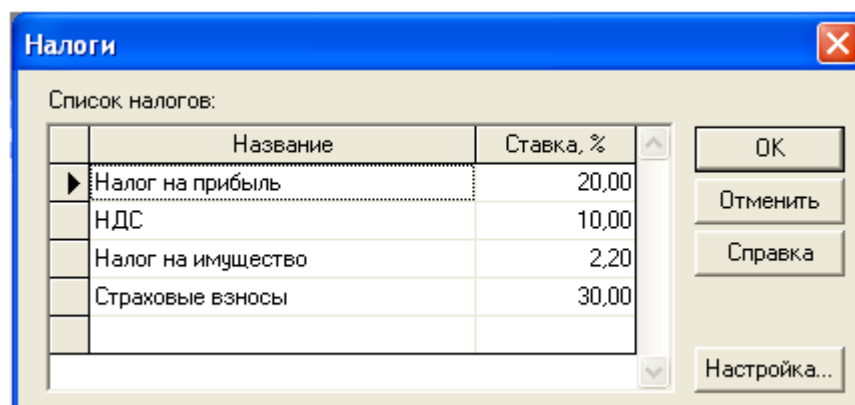


Рисунок 2.4 – Налоги проекта [40]

Основной валютой в проекте являются рубли.

Учетная ставка (ставка рефинансирования) в проекте учтена в размере 4,5 % (на 25.04.2021 г.) [30].

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

Стоимость нежилого помещения составила 3 200 тыс. руб. Амортизация в данном случае будет начисляться только на него, так как оборудования, стоимость единицы которой составляла бы свыше 100 тыс. руб. в проекте нет. Срок полезного использования помещения составляет не менее 30 лет, так как помещение относится к X группе (приложение Е таблица Е.1). Следовательно, ежегодная сумма амортизационных отчислений составит 106 667 руб.

В реализации проекта будут участвовать следующие сотрудники:

- индивидуальный предприниматель – 1 человек (доплата);
- главный бухгалтер – 1 человек (доплата);
- продавцы – 4 человека.

Все сотрудники находятся на окладной системе оплаты труда. Продавцы-консультанты помимо окладной части получают ещё и переменную часть.

Социальные отчисления с 01.01.2011 года составляют 30% от суммы заработной платы и выплачиваются предприятием за всех сотрудников, работающих по трудовому договору, НДФЛ выплачивается работником, поэтому отдельно не выделяется. Затраты на заработную плату персоналу, находящемуся на окладной системе оплаты труда, представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Суммарные затраты на выплату заработной платы

В руб.

| Наименование должности | Сумма с учётом НДФЛ | Социальные отчисления в мес. | Количество, чел. | Итоговая сумма в год |
|------------------------------------------|---------------------|------------------------------|------------------|----------------------|
| Индивидуальный предприниматель (доплата) | 2 000 | 600 | 1 | 31 200 |
| Главный бухгалтер (доплата) | 2 000 | 600 | 1 | 31 200 |

| | | | | |
|------------------------------|--------|-------|---|-----------|
| Продавец-консультант (оклад) | 25 000 | 7 500 | 4 | 1 560 000 |
| Итого | - | - | 6 | 1 622 400 |

Помимо заработной платы сотрудников, находящихся на окладной системе оплаты труда, существует и другие постоянные затраты. В таблице 2.9 представлены общие издержки по проекту открытия нового магазина.

Таблица 2.9 – Общие издержки по проекту

В руб.

| Наименование | Сумма в месяц | Сумма в год |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-------------|
| Управление | | |
| Коммунальные услуги | 3 000 | 36 000 |
| Электроэнергия на освещение помещения | 1 000 | 12 000 |
| Тревожная кнопка | 5 000 | 60 000 |
| Антисептическая обработка помещения 1 раза в месяц по 2 000 руб. | 2 000 | 24 000 |
| Производство | | |
| Кассовые ленты к кассовому аппарату (1 ленты хватает примерно на месяц) | 250 | 3 000 |
| Канцелярские принадлежности | 500 | 6 000 |
| Антисептик (в месяц требуется 1 флакон) | 600 | 7 200 |
| Маски одноразовые (1 упаковка по 100 шт. на месяц по 500 руб. за упаковку) | 500 | 6 000 |
| Перчатки латексные неплотные (1 упаковка по 50 шт. на месяц по 200 руб. за упаковку) | 200 | 2 400 |
| Продление ПО (Антивирусник – 3 000 руб. в год или 250 руб. в месяц, 1 С – 2 000 руб. в месяц) | 2 250 | 27 000 |
| Маркетинг | | |
| Затраты на рекламу | 2 000 | 24 000 |
| Итого | 17 300 | 207 600 |

Сумма общих издержек составляет 207 600 рублей в год.

Постоянным затратам противопоставляются переменные.

Наценка на товары составляет от 55 до 65 %. В среднем, по всей номенклатуре продукции она составляет 60 %. Следовательно, удельные затраты на приобретение продукции для перепродажи составляют в среднем 40 % от цены реализации.

Транспортные расходы по договорённости с поставщиками составляют 2 % от объёмов закупаемой продукции для перепродажи.

Продавцам со всего ассортимента продукции начисляется дополнительно 3,0 % от объёмов продаж (процент высчитывается каждый день и делится на количество консультантов на смене), т.е. каждый продавец-консультант получает по 1,5 % (в смене 2 продавца-консультанта). В таблице 2.10 представлены удельные переменные затраты по проекту открытия нового магазина.

Таблица 2.10 – Удельные переменные затраты

| Наименование статьи | Величина | | |
|----------------------------------------------|----------|----------|----------|
| | 2021 год | 2022 год | 2023 год |
| Оборотные активы (продукция для перепродажи) | 320,00 | 336,00 | 352,80 |
| Заработная плата (сдельная часть) | 24,00 | 25,20 | 26,46 |
| Транспортные расходы | 6,40 | 6,72 | 7,06 |
| Итого | 350,40 | 367,92 | 386,32 |

Переменные затраты по проекту будут ежегодно увеличиваться с учётом инфляции на 5 %. Общие затраты останутся неизменными, так как нельзя достоверно утверждать о их изменении.

2.8 План прибылей и убытков и кэш-фло

На рисунке 2.5 представлен план прибылей и убытков по проекту открытия нового магазина игрушек.

| | 1 кв. 2021г. | 2 кв. 2021г. | 3 кв. 2021г. | 4 кв. 2021г. | 2022 год | 2023 год |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------|----------|
| ▶ Валовый объем продаж | | | 2 042,18 | 2 042,18 | 8 354,28 | 8 771,99 |
| Чистый объем продаж | | | 2 042,18 | 2 042,18 | 8 354,28 | 8 771,99 |
| Материалы и комплектующие | | | 833,21 | 833,21 | 3 408,55 | 3 578,97 |
| Сдельная зарплата | | | 87,61 | 87,61 | 358,40 | 376,32 |
| Суммарные прямые издержки | | | 920,82 | 920,82 | 3 766,94 | 3 955,29 |
| Валовая прибыль | | | 1 121,36 | 1 121,36 | 4 587,33 | 4 816,70 |
| Налог на имущество | 5,33 | 15,91 | 15,78 | 15,64 | 61,24 | 59,11 |
| Административные издержки | | | 30,00 | 30,00 | 120,00 | 120,00 |
| Производственные издержки | | | 11,73 | 11,73 | 46,91 | 46,91 |
| Маркетинговые издержки | | | 5,45 | 5,45 | 21,82 | 21,82 |
| Зарплата административного персонала | | | 15,60 | 15,60 | 62,40 | 62,40 |
| Зарплата производственного персонала | | | 390,00 | 390,00 | 1 560,00 | 1 560,00 |
| Суммарные постоянные издержки | | | 452,78 | 452,78 | 1 811,13 | 1 811,13 |
| Амортизация | | 24,24 | 24,24 | 24,24 | 96,97 | 96,97 |
| Проценты по кредитам | 15,33 | 91,01 | 83,10 | 74,19 | 207,74 | 65,29 |
| Суммарные непроизводственные издержки | 15,33 | 115,25 | 107,34 | 98,44 | 304,71 | 162,26 |
| Другие издержки | 18,18 | 1 252,00 | | | | |
| Убытки предыдущих периодов | | | | | 322,05 | |
| Прибыль до выплаты налога | -38,85 | -1 383,16 | 545,46 | 554,50 | 2 410,25 | 2 784,20 |
| Прибыль от курсовой разницы | | | | | | |
| Налогооблагаемая прибыль | | | | | 2 088,20 | 2 784,20 |
| Налог на прибыль | | | | | 417,64 | 556,84 |
| Чистая прибыль | -38,85 | -1 383,16 | 545,46 | 554,50 | 1 992,61 | 2 227,36 |

Рисунок 2.5 – План прибылей и убытков по проекту, в тыс. руб.

Чистый денежный поток получается путём сложения чистой прибыли и амортизации. По результатам исследований, проведенных ранее, составим исходный прогноз потоков денежных средств проекта и проанализируем целесообразность его реализации. Исходный прогноз потоков денежных средств по проекту представлен наглядно на рисунке 2.6.

| | 1 кв. 2021г. | 2 кв. 2021г. | 3 кв. 2021г. | 4 кв. 2021г. | 2022 год | 2023 год |
|-------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------|-----------|
| ▶ Поступления от продаж | | | 2 246,40 | 2 246,40 | 9 189,71 | 9 649,19 |
| Затраты на материалы и комплектующие | | | 916,53 | 916,53 | 3 749,40 | 3 936,87 |
| Затраты на сдельную заработную плату | | | 67,39 | 67,39 | 275,69 | 289,48 |
| Суммарные прямые издержки | | | 983,92 | 983,92 | 4 025,09 | 4 226,35 |
| Общие издержки | | | 51,90 | 51,90 | 207,60 | 207,60 |
| Затраты на персонал | | | 312,00 | 312,00 | 1 248,00 | 1 248,00 |
| Суммарные постоянные издержки | | | 363,90 | 363,90 | 1 455,60 | 1 455,60 |
| Налоги | -1,45 | -304,12 | 100,16 | 245,77 | 1 410,38 | 1 576,05 |
| Кэш-фло от операционной деятельности | 1,45 | 304,12 | 798,41 | 652,80 | 2 298,63 | 2 391,20 |
| Затраты на приобретение активов | 3 200,00 | | | | | |
| Другие издержки подготовительного периода | 20,00 | 1 377,20 | | | | |
| Кэш-фло от инвестиционной деятельности | -3 220,00 | -1 377,20 | | | | |
| Займы | 4 000,00 | | | | | |
| Выплаты в погашение займов | | 129,03 | 387,10 | 387,10 | 1 548,39 | 1 548,39 |
| Выплаты процентов по займам | 15,33 | 91,01 | 83,10 | 74,19 | 207,74 | 65,29 |
| Кэш-фло от финансовой деятельности | 3 984,67 | -220,04 | -470,19 | -461,29 | -1 756,13 | -1 613,68 |
| Баланс наличности на начало периода | 653,00 | 1 419,12 | 126,00 | 454,22 | 645,73 | 1 188,23 |
| Баланс наличности на конец периода | 1 419,12 | 126,00 | 454,22 | 645,73 | 1 188,23 | 1 965,75 |

Рисунок 2.6 – Поток денежных средств по проекту, в тыс. руб.

Потоки по годам неотрицательные, кассовых разрывов нет (о чём свидетельствуют положительные значения итогового сальдо на 2021 – 2023 гг.), следовательно, можно рассчитать показатели эффективности. Однако, прежде, следует определить ставку дисконтирования.

2.9 Расчёт ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования при участии в проекте не только собственных, но и заёмных средств определяется как средневзвешенная стоимость капитальных активов (WACC), которая учитывает стоимость собственного (акционерного) капитала и стоимость заёмных средств [2]. Формула средневзвешенной стоимости капитала выглядит следующим образом (формула 2.1).

$$WACC = \sum SK \cdot D1 + \sum ZK \cdot D2, \quad (2.1)$$

где $\sum SK$ – ставка по собственному капиталу;

$\sum ZK$ – ставка по заёмному капиталу;

Д1 – доля собственного капитала;

Д2 – доля заёмного капитала.

Рассчитаем ставку собственного капитала по модели оценки стоимости капитальных активов (САРМ) согласно формуле (2.2) [2].

Распространенным подходом к оценке уровня премий за рыночный риск, применяемым на практике основными инвестбанками и аудиторами, является модель САРМ. Модель САРМ применяется для оценки активов путём соотношения риска и ожидаемого дохода. Ставка рассчитана следующим образом:

$$r = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f), \quad (2.2)$$

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

R_m – средняя доходность отрасли;

R – безрисковая ставка доходности.

В качестве безрисковых активов возьмём ставку рефинансирования, которая составляет 4,5 % годовых [28].

β -коэффициент приведён в соответствии со спецификой отрасли (бытовое обслуживание) и равен 0,88 (данные для расчёта приведены в приложении Ж).

Рыночная доходность (R_m) быть взята как средняя доходность по индексу ММВБ (индексу МосБиржи). По данным на 23 апреля 2020 года значения индекса ММВБ составило 22,67 % [6].

Ставка доходности отрасли 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;

i – темп инфляции, 5 % годовых [7].

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

$$R_m = \frac{1+0,2267}{1+0,05} - 1 = 0,1683 \text{ или } 16,83\%.$$

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

$$r = 4,5 + 0,88 \cdot (16,83 - 4,5) = 15,35 \%.$$

Подставив все значения в формулу получим ставку доходности собственных средств, равную 15,35 %. Ставка по заёмному капиталу составляет 9,2 %.

Тогда ставка дисконтирования составляет (формула 2.2):

$$WACC(r) = 15,35 \cdot 0,13 + 9,20 \cdot 0,87 = 10,00 \%.$$

Таким образом, ставка дисконтирования по мероприятию составляет 10,00 %.

С помощью расчета интегральных показателей и рассчитанной ставки дисконта проведем оценку эффективности проекта.

2.10 Оценка эффективности проекта

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

Чистый дисконтированный (приведённый) доход по проекту рассчитывается по формуле (2.4) [1]:

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

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

I_i – отток денежных средств в i -ом году;

n – срок инвестиционного проекта;

r – ставка дисконтирования;

t – момент времени.

Подставляя значения из рисунка 2.6 в формулу (2.4) получается, что чистый дисконтированный доход по проекту составит 1 225 452 руб. за 3 года реализации проекта.

Индекс доходности есть отношение суммы дисконтированных притоков к сумме дисконтированных оттоков денежных средств по проекту, представлен формулой (2.5).

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{S_i}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{I_i}{(1+r)^t}}. \quad (2.5)$$

где S_t – притоки денежных средств;

I_t – вложения или инвестиции.

Индекс доходности отражает эффективность дисконтированных потоков к первоначальным инвестициям и равен 1,27. Это значение индекса доходности свидетельствует о том, что дисконтированных притоков за 3 года в 1,27 раза больше, чем инвестиций.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) показывает значение ставки дисконтирования, при котором доходы от проекта равны инвестициям (формула 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 составит 40,75 %. Согласно данному методу должны приниматься все проекты, индекс доходности которых превышает единицу, поэтому по данному критерию и, учитывая, что $NPV > 0$ и $IRR = 40,75\%$, проект стоит принимать. При ставке дисконтирования равной 40,75 %, величина доходов по проекту будет равна капитальным затратам.

Простой срок окупаемости проекта можно определить как время, которое требуется, чтобы инвестиция обеспечила достаточные поступления денег для возмещения инвестиционных расходов. Он рассчитывается по формуле (2.7):

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

где I_0 – первоначальные инвестиции по проекту;

NP – чистая прибыль.

Простой срок окупаемости составляет 27 месяцев. Это число свидетельствует о том, что по истечении 2 лет и 3 месяцев проект окупится.

Дисконтированный срок окупаемости рассчитывается по формуле (2.8):

$$\sum^{DPP} CF_t \geq I_0, \quad (2.8)$$

где CF_t – дисконтированные притоки по мероприятию.

Дисконтированный срок окупаемости равен 29 месяцев или 2 года 5 месяцев.

На рисунке 2.7 представлены показатели эффективности предложенного мероприятия.

| Показатель | Рубли |
|------------------------------------------------------------|-----------|
| ▶ Ставка дисконтирования, % | 10,00 |
| Период окупаемости - РВ, мес. | 27 |
| Дисконтированный период окупаемости - DPВ, мес. | 29 |
| Средняя норма рентабельности - ARR, % | 46,99 |
| Чистый приведенный доход - NPV | 1 225 452 |
| Индекс прибыльности - PI | 1,27 |
| Внутренняя норма рентабельности - IRR, % | 40,75 |
| Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, % | 15,44 |

Рисунок 2.7 – Показатели эффективности

Так как чистый дисконтированный поток больше нуля, индекс доходности больше единицы, внутренняя норма рентабельности равна 40,75 %, простой срок окупаемости составляет 2 лет 3 месяца, а дисконтированный срок окупаемости – 2 года 5 месяцев, следовательно, проект необходимо принять к реализации.

2.11 Анализ рисков

2.11.1 Анализ чувствительности

Анализ чувствительности применяется, если нужно выявить стабильность и силу влияния одной из составляющих проекта [2].

Были рассмотрены и введены данные, которые непосредственно связаны с проектом, реализуемым магазином детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.). Расчет производился в диапазоне изменений от -30 % до +30 % с шагом расчета 15 %.

Чтобы проанализировать чувствительность, использованы следующие параметры: цена сбыта, объём сбыта, зарплата персонала, общие и прямые издержки (рисунок 2.8). Анализ чувствительности показал, что проект наиболее чувствителен к изменению цены сбыта.

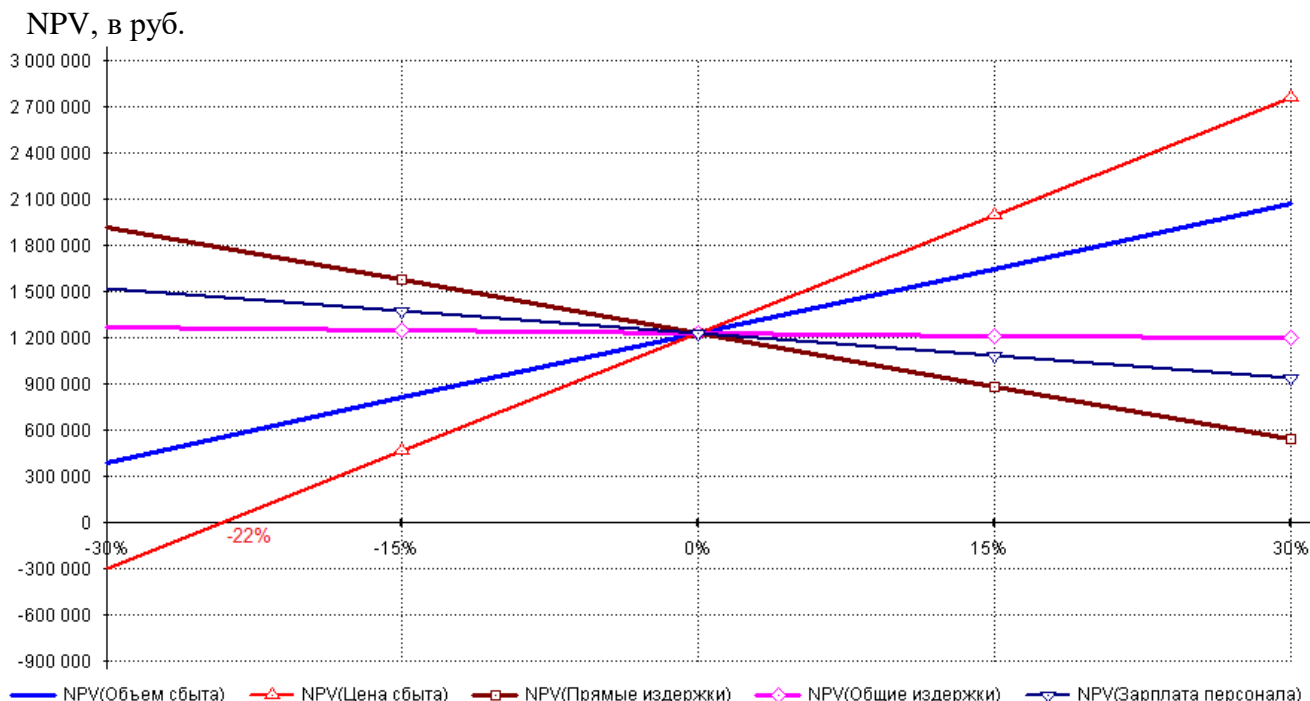


Рисунок 2.8 – Анализ чувствительности проекта

При уменьшении цены сбыта на 22 % NPV проекта станет отрицательным. Снижение цены невозможно, так как цены на рынке будут минимальные при высоком качестве реализуемой продукции. Что касается остальных параметров проекта, то при снижении объёма продаж на 50 % или при увеличении прямых издержек более, чем на 50 % проект станет убыточным. Остальные показатели не влияют существенным образом на изменение NPV. Проект можно признать как проект с приемлемым уровнем риска и принять к реализации.

2.11.2 Анализ безубыточности

Точка безубыточности по предлагаемому к реализации проекту (Тб/у) рассчитывается по формуле (2.9):

$$Тб/у = \frac{ПЗ}{В - ПерЗ} \cdot 100\%, \quad (2.9)$$

где ПЗ – сумма постоянных расходов на весь объем реализации продукции;

В – выручка от реализации продукции;

ПерЗ – переменные расходы на продукцию.

Маржинальная прибыль по проекту (МП) рассчитывается как разница между выручкой и переменными затратами по формуле (2.10):

$$МП = В - ПерЗ. \quad (2.10)$$

Определение запаса финансовой прочности (ЗФП) или резерва прибыльности (РП), характеризует на сколько процентов можно снизить плановый объем продаж до безубыточного состояния – формула (2.11) [13]:

$$ЗФП = \frac{(В - Тб/у)}{В} \cdot 100\%. \quad (2.11)$$

Расчет точки безубыточности проекта за год на 31.12.2021 г. – 31.12.2023 г. приведен в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Расчет точки безубыточности (без НДС) за год на 31.12.2023 г.
В руб.

| Показатель | На конец 2021 года | На конец 2022 года | На конец 2023 года |
|-------------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Объем сбыта, в количестве выбитых чеков (числе посетителей) | 5 616,00 | 11 232,00 | 11 232,00 |
| Цена (без НДС) | 717,27 | 743,79 | 780,98 |
| Выручка | 4 084 363,64 | 8 354 278,23 | 8 771 992,14 |
| Объем сбыта, в процентах | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Удельные переменные затраты | 327,93 | 335,38 | 352,14 |
| Суммарные переменные затраты | 1 841 639,56 | 3 766 944,05 | 3 955 291,26 |
| Постоянные затраты | 1 111 338,81 | 2 115 838,91 | 1 973 387,29 |
| Маржинальная прибыль | 2 242 724,07 | 4 587 334,18 | 4 816 700,89 |
| Доля маржинального дохода в выручке, в процентах | 54,91 | 54,91 | 54,91 |
| Балансовая прибыль | 1 131 385,27 | 2 026 813,38 | 2 286 473,10 |
| Точка безубыточности, в шт. | 2 782,90 | 5 180,59 | 4 601,72 |
| Точка безубыточности, в руб. | 2 023 927,90 | 3 853 285,20 | 3 593 857,75 |
| Запас финансовой прочности, в руб. | 2 060 435,74 | 4 500 993,03 | 5 178 134,39 |
| Запас финансовой прочности, в процентах | 50,45 | 53,88 | 59,03 |
| Операционный рычаг | 2,24 | 2,26 | 2,11 |

Как видно из полученных данных, запланированный объем продаж нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) превышает безубыточный объем продаж, что говорит о том, что проект будет приносить прибыль.

Следует отметить, что объём продаж может только возрастать по мере того как новые клиенты будут узнавать о новом магазине.

В течение всего срока проекта цена будет увеличиваться с учётом инфляции на 5 % ежегодно.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по предлагаемому проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2021 году наглядно представлены на рисунке 2.9.

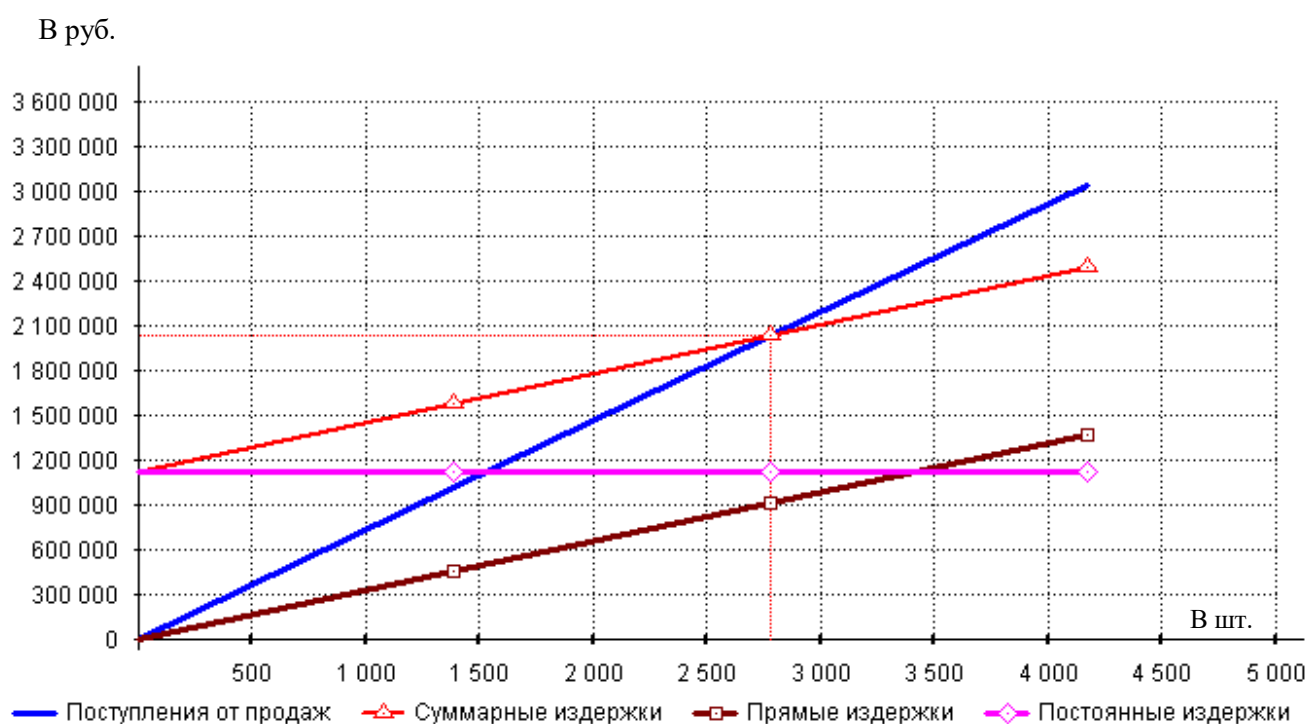


Рисунок 2.9 – Анализ безубыточности в денежном выражении в 2021 году по проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys»

Таким образом, снижение объёма продаж по проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на 50,45 % по

сравнению с прогнозным значением даст нулевую доходность в 2021 году.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по предлагаемому проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2022 году наглядно представлены на рисунке 2.10.

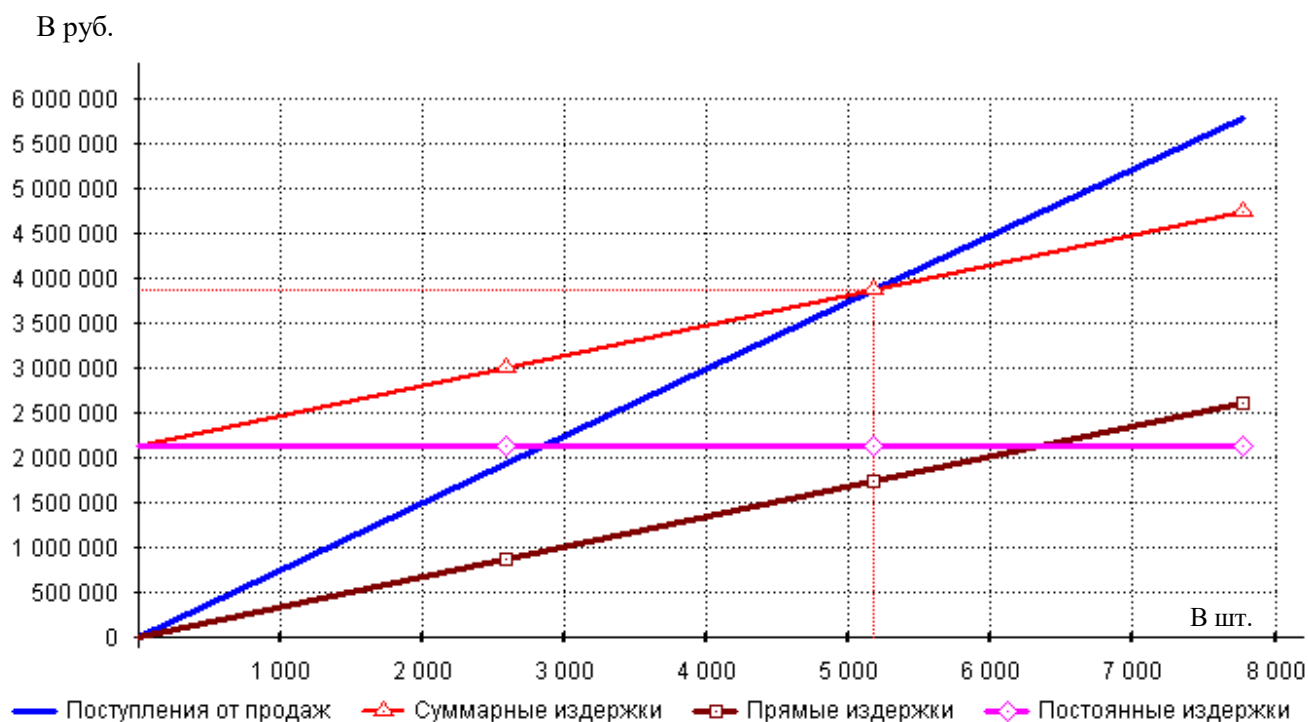


Рисунок 2.10 – Анализ безубыточности в денежном выражении в 2022 году по проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys»

Таким образом, снижение объема продаж по проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на 53,88 % по сравнению с прогнозным значением даст нулевую доходность в 2022 году.

Результаты расчета анализа безубыточности в денежном выражении по предлагаемому проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2023 году наглядно представлены на рисунке 2.11.

В соответствии с данными рисунка 2.11 видно, что снижение объема продаж по проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на 59,03 % по сравнению с прогнозным значением даст нулевую

доходность в 2023 году.

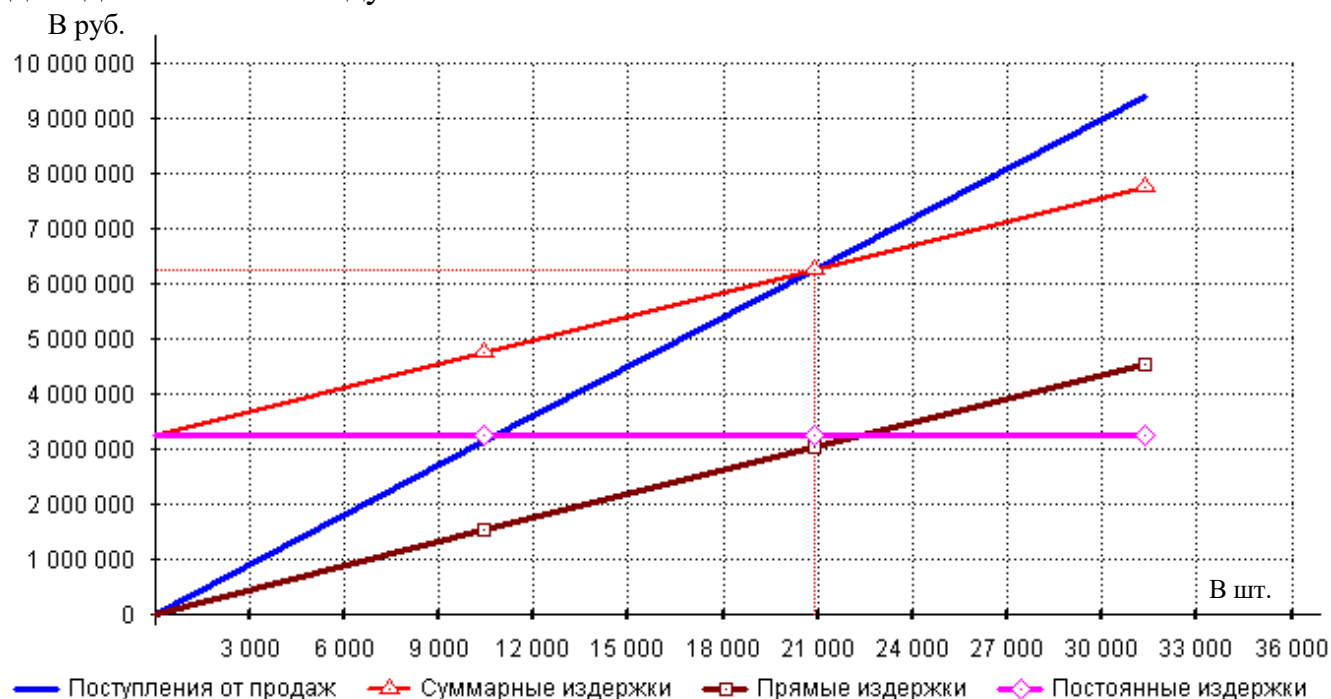


Рисунок 2.11 – Анализ безубыточности в денежном выражении в 2023 году по проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys»

Таким образом, снижение объёма продаж по проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на 50 – 59 % по сравнению с прогнозным значением даст нулевую доходность в 2021 – 2023 годах.

2.11.3 Анализ Монте-Карло

Анализ Монте-Карло показывает как изменяются показатели проекта при изменении сразу нескольких рыночных параметров [2]. В качестве входных параметров были использованы цена сбыта, объём сбыта, зарплата персонала, общие и прямые издержки. Диапазон изменений параметров – от +30% до -30%. Число расчетов – 1 000. По результатам проведённого анализа устойчивости проекта – 100 %. Данные статистического анализа проекта по методу Монте-Карло показаны на рисунке 2.12. Следует отметить, что все значения, которые

получились в результате расчета анализа Монте-Карло, похожи с расчетами в общем анализе эффективности инвестиций.

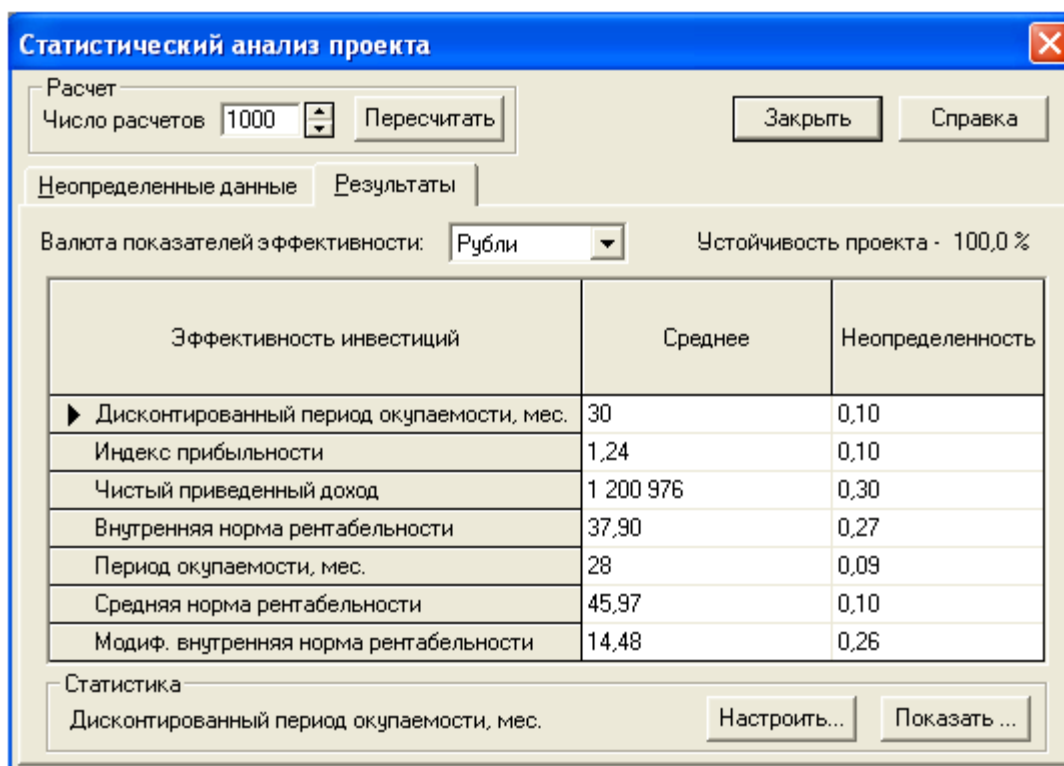


Рисунок 2.12 – Эффективность инвестиций по результатам анализа Монте-Карло

Результаты анализа Монте-Карло проекта открытия нового магазина по параметру «Дисконтированный срок окупаемости» представлены на рисунке 2.13.

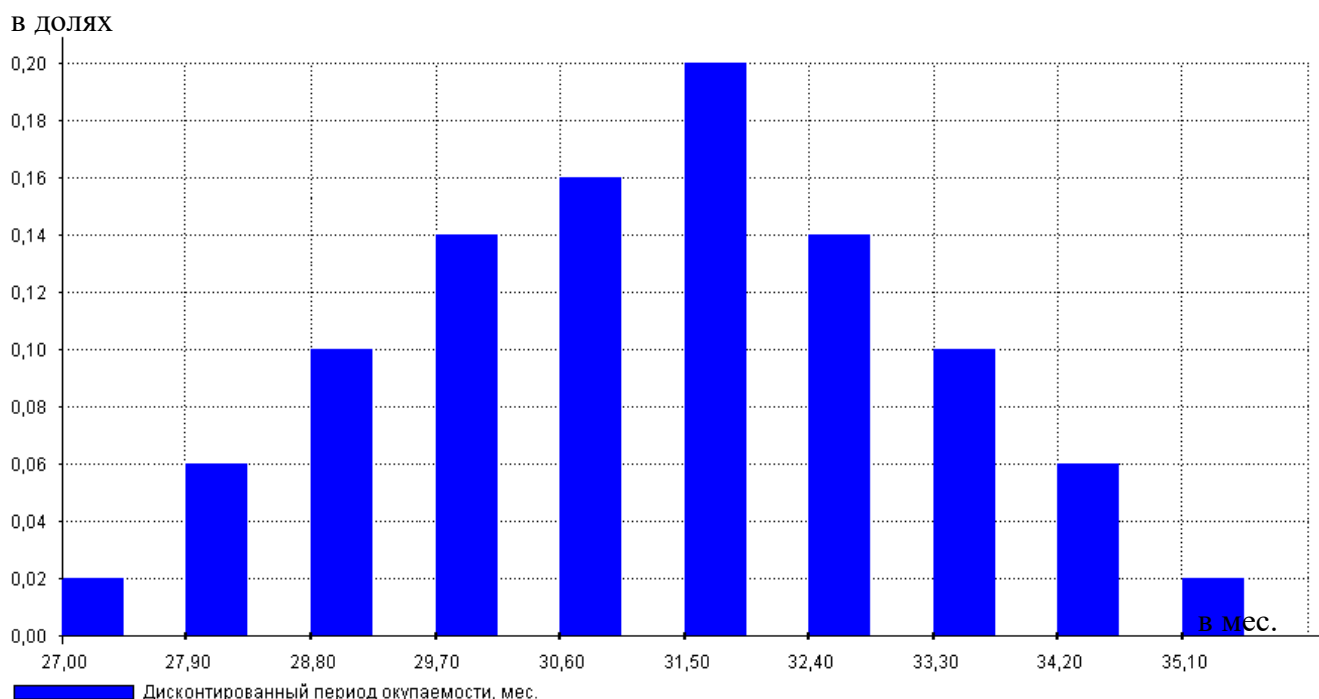


Рисунок 2.13 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру
«Дисконтированный срок окупаемости»

Анализ показал, что 100 % значений попали в диапазон от 27 до 35,10 месяцев при исходном значении 29 месяцев. Полученные данные, при условии, что срок проекта 36 месяцев говорят о низком риске получения убытков от реализации проекта. С вероятностью 90 % проект окупиться в срок, так как неопределённость составляет 10 %, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 30 месяцев.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Период окупаемости» представлены на рисунке 2.14.

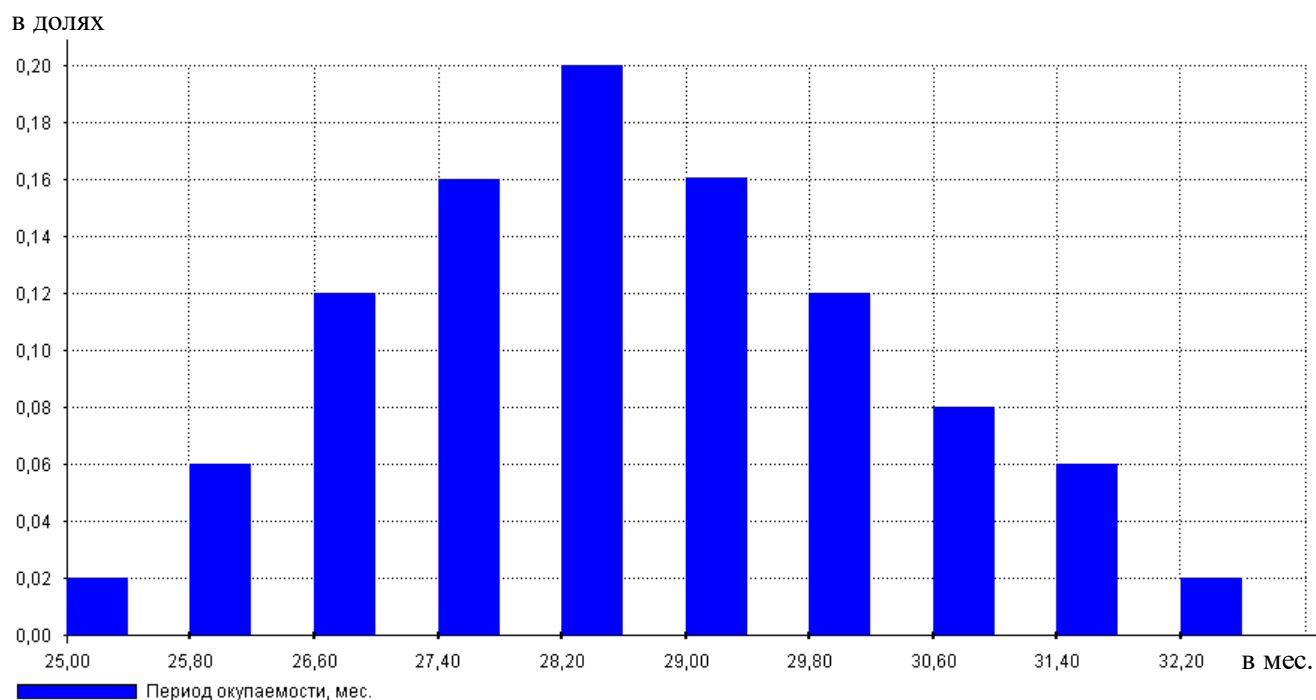


Рисунок 2.14 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру
«Простой срок окупаемости»

Анализ показал, что около 98 % значений попали в диапазон от 25 до 31,4 месяца при исходном значении 27 месяцев. Полученные данные, при условии, что срок проекта 36 месяцев говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта. С вероятностью 91 % проект окупиться в срок, так как неопределённость составляет 9 %, а среднее значение в соответствии с

расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 28 месяцев.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Средняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.15.

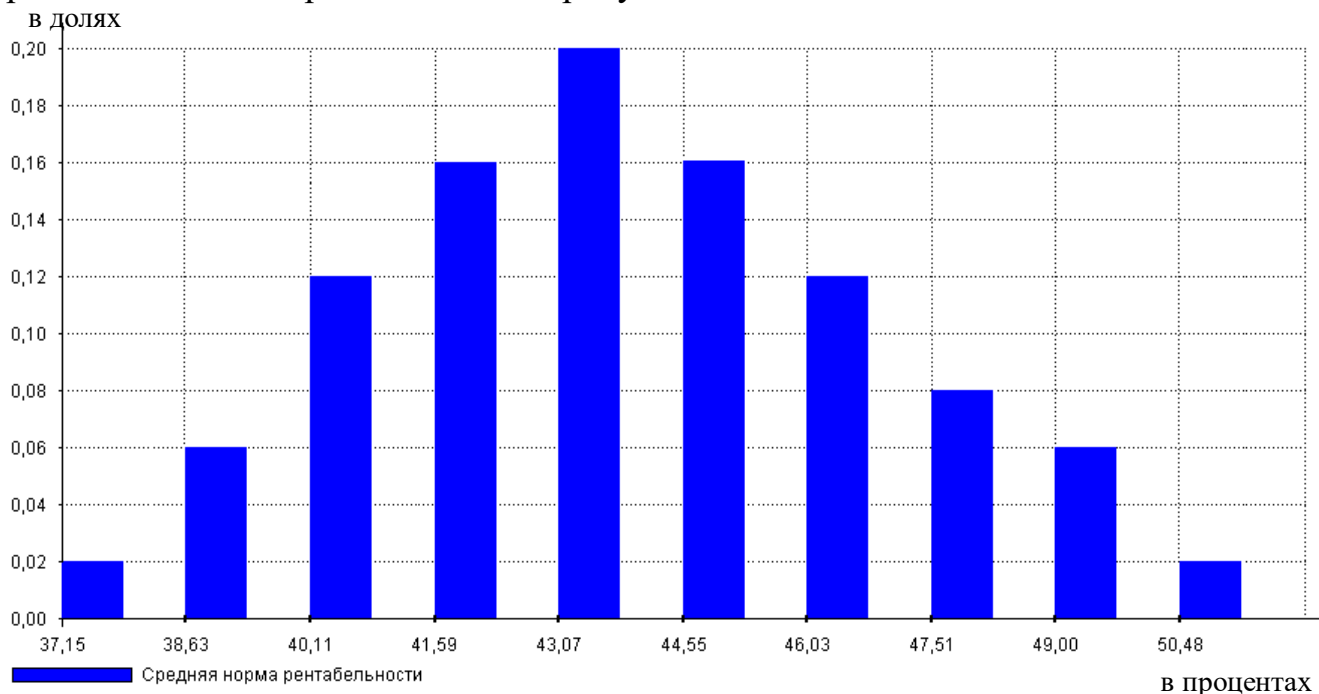


Рисунок 2.15 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Средняя норма рентабельности»

Анализ показал, что около 96 % значений попали в диапазон от 38,63 % до 49 % при исходном значении 46,99 %. Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составила 10,00 %, говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 90 % проект даст норму рентабельности в 46,99 %, так как неопределённость составляет 10 %, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 45,97 %.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Чистый приведённый доход» представлены на рисунке 2.16.

Анализ показал, что около 96 % значений попали в диапазон от 568 981,35 руб. до 1 828 315,73 руб. при исходном значении 1 225 452 рубля.

Вероятность того, что чистый дисконтированный доход будет ниже нуля составляет 0 %. Полученные данные свидетельствуют о том, что чистый дисконтированный доход в любом случае остаётся положительной величиной и говорит о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

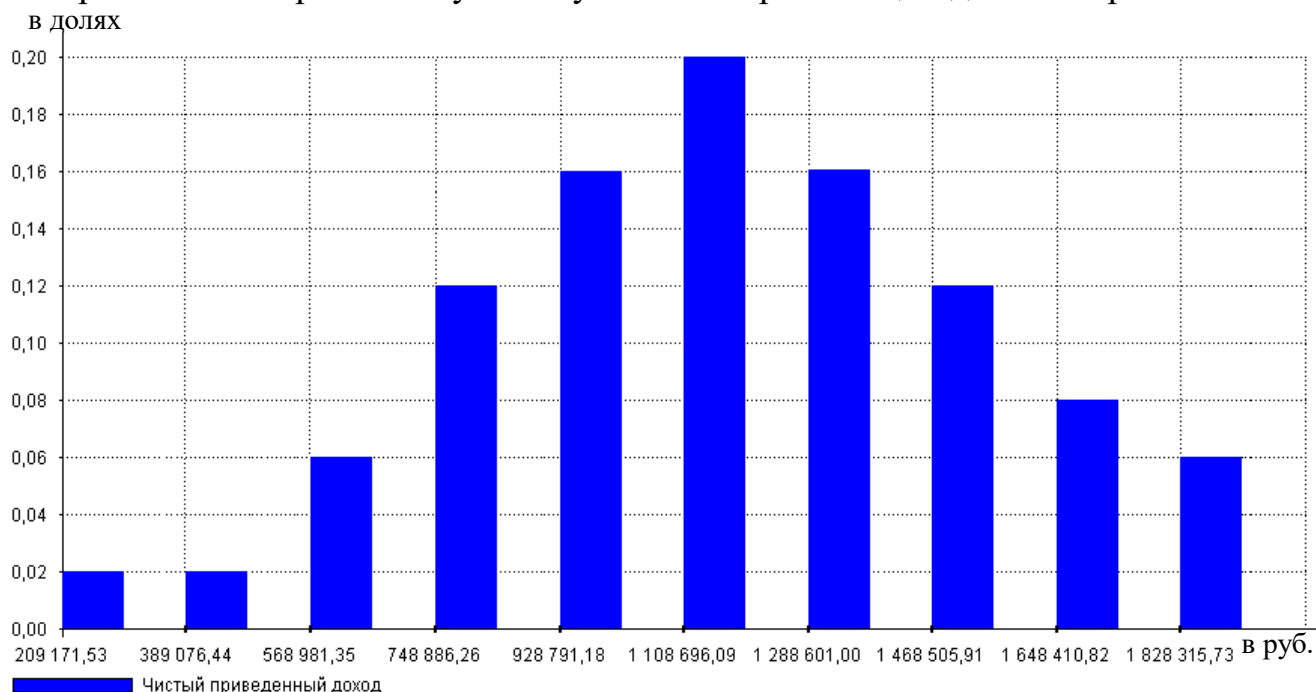


Рисунок 2.16 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Чистый дисконтированный доход»

Результаты анализа показали, что с вероятностью 70 % проект даст чистый приведённый доход 1 225 452 рублей, так как неопределённость составляет 30 %, а среднее значение в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 1 200 976 рублей. Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Индекс прибыльности» приведены на рисунке 2.17.

в долях

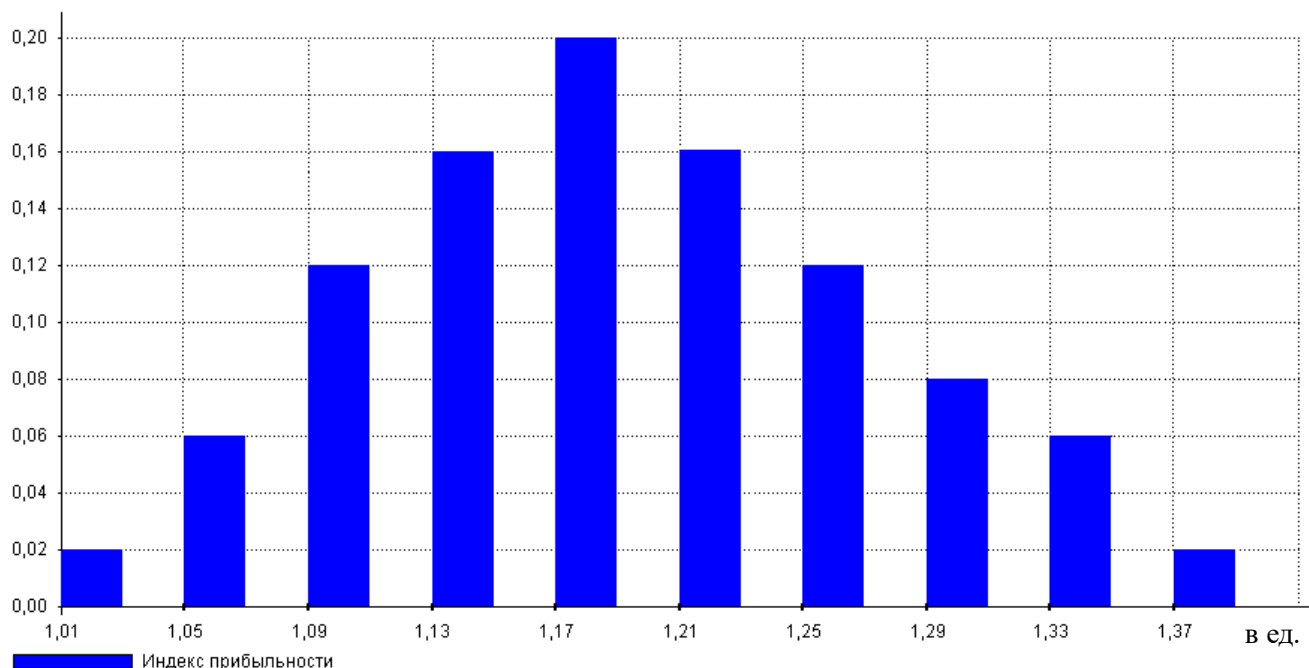


Рисунок 2.17 – Анализ Монте-Карло по параметру «Индекс прибыльности»

Анализ показал, что 96 % значений попали в диапазон от 1,05 до 1,33 при исходном значении 1,27. Полученные данные говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта, так как в 100 % случаев ожидаемое значение превысит единицу.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 90 % проект даст на каждый вложенный рубль 27 копеек прибыли, так как неопределённость составляет 10 %, а среднее значение индекса доходности в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло также составило 1,24.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Внутренняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.18.

В ДОЛЯХ

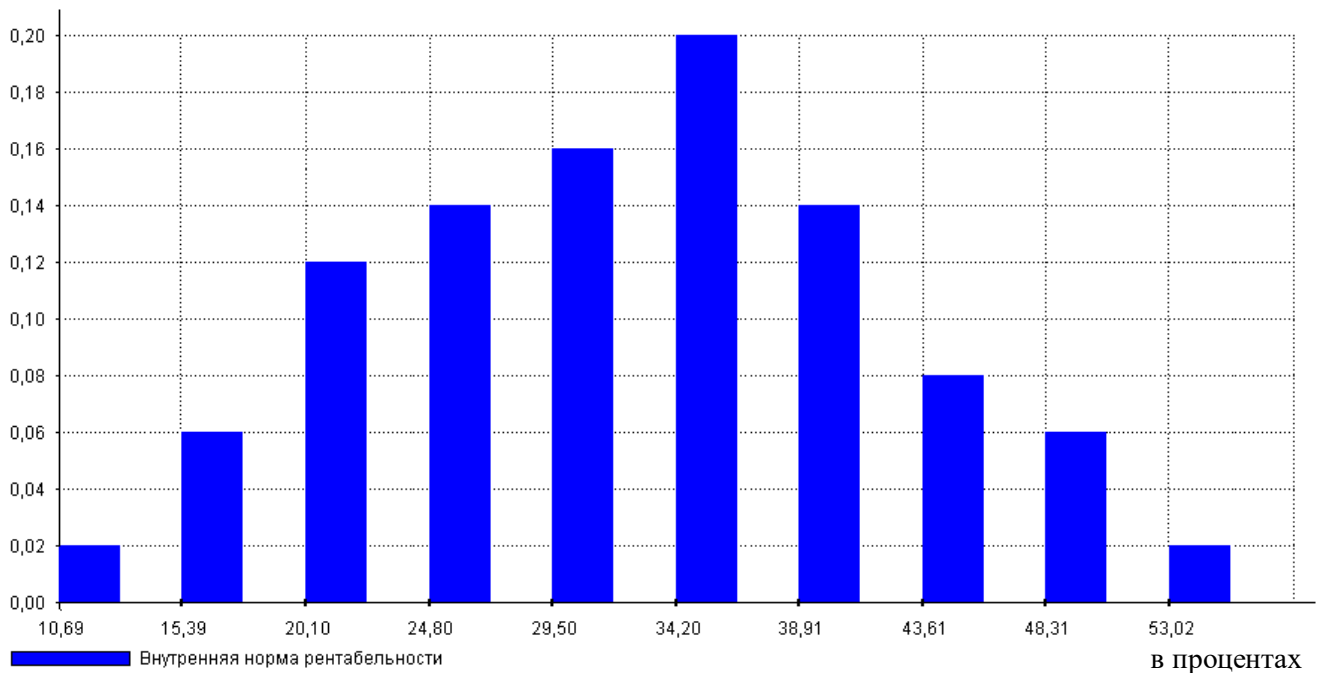


Рисунок 2.18 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «IRR»

Анализ показал, что около 96 % значений попали в диапазон от 15,39 % до 48,31 % при исходном значении 40,75 %. Полученные данные, при условии, что ставка дисконтирования составляет 10,00 %, говорят о низком риске получения убытков от реализации данного проекта.

Результаты анализа показали, что с вероятностью 73 % проект даст внутреннюю норму рентабельности 40,75 %, так как неопределённость составляет 27 %, тогда как среднее значение данного показателя в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» составило 37,90 %.

Результаты анализа Монте-Карло проекта по параметру «Модифицированная внутренняя норма рентабельности» представлены на рисунке 2.19.

в долях

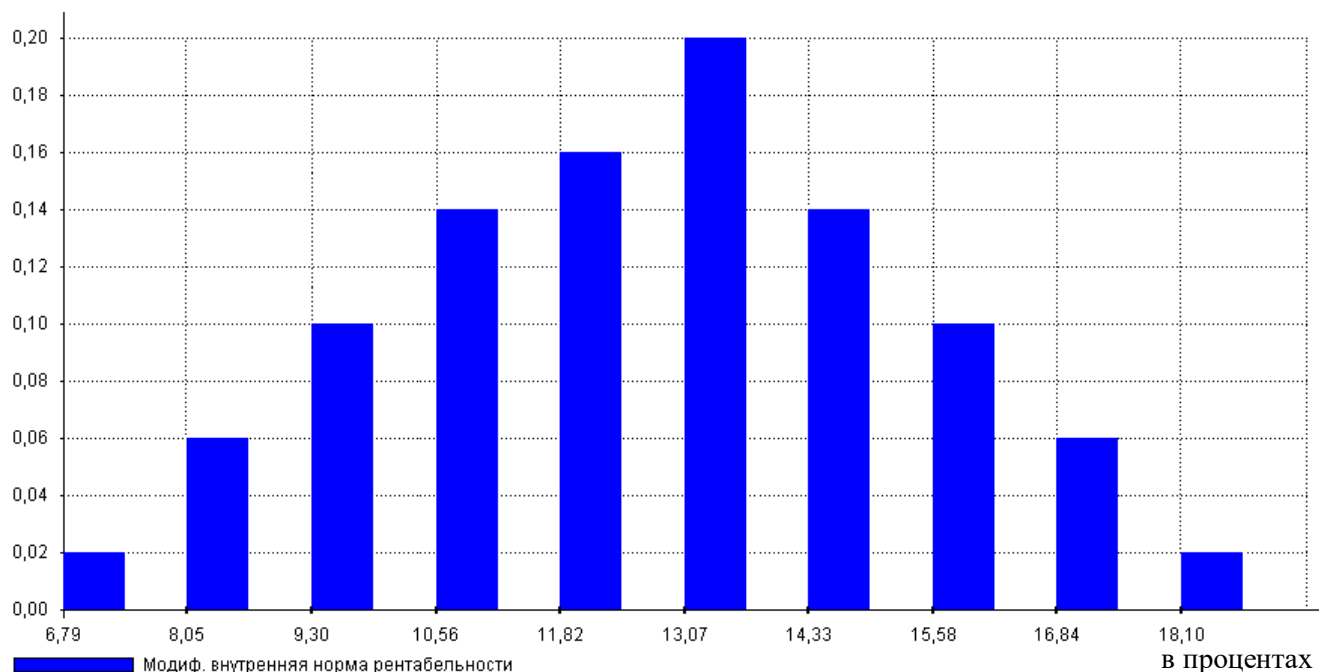


Рисунок 2.19 – Анализ Монте-Карло проекта по параметру «Модифицированная внутренняя норма рентабельности»

Анализ показал, что около 82 % значений попали в диапазон от 10,56 % до 18,10 % при исходном значении 15,44 %. При условии, что ставка дисконтирования составляет 10,00 %, говорят о невысоком риске получения убытков от реализации данного проекта. С вероятностью 74 % проект даст модифицированную внутреннюю норму рентабельности 15,44 %, так как неопределённость составляет 26 %, а среднее значение данного показателя в соответствии с расчётами в программе «Project Expert» по методу Монте-Карло составило 14,48 %.

Таким образом, необходимо заметить, что проект открытия нового магазина обладает привлекательными характеристиками, выявленными в ходе использования метода Монте-Карло. Все показатели находятся в пределах нормативов, что свидетельствует о возможности принятия проекта к реализации.

Выводы по разделу два

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

Для увеличения доли рынка предлагается проект по открытию магазина детских игрушек «Forest-Toys» в микрорайоне ЖК «Ньютон» по адресу: проспект Родионова, дом 17, так прямых конкурентов в этом микрорайоне нет. Численность персонала магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) будет составлять 6 сотрудников, двум из которых будет осуществляться доплата. Полный срок реализации проекта составит 36 месяцев (с 1 января 2021 года по 31 декабря 2023 года). Инвестиционные издержки составят 4 653 200 руб.

Были рассчитаны показатели эффективности мероприятия: чистый дисконтированный поток больше нуля, индекс доходности больше единицы, внутренняя норма рентабельности равна 40,75 %, простой срок окупаемости составляет около 2 лет 3 месяцев, а дисконтированный срок окупаемости составляет 2 года 5 месяцев, следовательно, проект необходимо принять к реализации.

Анализ чувствительности показал, что при уменьшении цены сбыта более, чем на 22 % NPV проекта станет отрицательным. Снижение цены невозможно, так как цены на рынке будут минимальные при высоком качестве реализуемой продукции. Остальные показатели не влияют существенным образом на изменение NPV.

Анализ безубыточности позволил выявить, что снижение объёма продаж по проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на 50 – 59 % по сравнению с прогнозным значением даст нулевую доходность в 2021 – 2023 годах.

Проект открытия нового магазина обладает привлекательными характеристиками, выявленными в ходе использования метода Монте-Карло. Все показатели находятся в пределах нормативов, что свидетельствует о возможности принятия проекта к реализации.

3 ОЦЕНКА ПРОГНОЗНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Составление прогнозной отчётности

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

- расчёт коэффициента динамики за 2018 – 2019 гг.;
- расчёт коэффициента динамики за 2019 – 2020 гг.;
- расчёт среднего коэффициента динамики.

Данный метод широко применяется в прогнозировании бухгалтерской отчётности, поскольку обладает преимуществом простоты и лаконичности, основу метода составляет положение о том, что существует базовый показатель для определения прогнозных значений других показателей в том смысле, что они привязываются к базовому с помощью простейших пропорциональных зависимостей, в качестве базового показателя чаще всего используется выручка от продаж.

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

Далее составлялась бухгалтерская отчётность без проекта. С этой целью данные за 2020 год умножались на средний коэффициент динамики и получались данные без проекта за 2021 год, затем данные за 2021 год умножались на средний коэффициент динамики и получались данные без проекта за 2022 год, аналогично рассчитывался коэффициент динамики за 2023 год. Бухгалтерская отчётность без проекта представлена в Приложениях Ж и И (таблицы Ж.2 и И.2).

Затем составлялась бухгалтерская отчётность с учётом реализации мероприятия. Данные по проекту (Приложения Ж и И, таблицы Ж.3 и И.3) складывались с данными отчётности без проекта, в результате получалась

прогнозная финансовая отчётность с учётом реализации мероприятия (Приложения Ж и И, таблицы Ж.4 и И.4).

Отметим основные статьи, на которые повлиял проект в части отчёта о финансовых результатах:

- выручка увеличивается на сумму выручки по проекту;
- себестоимость увеличивается на сумму постоянных и переменных затрат по проекту;
- налог на прибыль увеличивается, так как увеличивается прибыль до налогообложения.

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

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

- основные средства (увеличение за счёт приобретения оборудования в результате реализации мероприятия);
- запасы и дебиторская задолженность (увеличение в связи с увеличением объёмов производства и продаж);
- денежные средства (снижение на величину инвестиционных затрат, увеличение за счёт чистой прибыли по проекту и амортизации).

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

- нераспределённая прибыль (увеличение ежегодно на величину чистой прибыли по проекту);
- кредиторская задолженность (увеличение в связи с увеличением объёмов производства и продаж).

В части пассивов долгосрочные обязательства будут снижаться за счёт кредитных выплат, реализуемое мероприятие на этой статье баланса никак не отразится. При этом собственные средства предприятия значительно увеличатся, что обусловлено приростом чистой прибыли по проекту.

Представим сравнительную отчётность. Данные отчёта о финансовых результатах за 2020 год, 2023 год без проекта и с учётом его реализации представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Данные отчёта о финансовых результатах за 2020 год, за 2023 год без проекта и с учётом его реализации

В тыс. руб.

| Показатель | За январь – декабрь 2020 года | За январь – декабрь 2023 года без проекта | За январь – декабрь 2023 года с проектом |
|-------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------|
| Выручка | 9 602 | 14 853 | 23 625 |
| Себестоимость продаж | 7 994 | 12 469 | 18 089 |
| Валовая прибыль | 1 608 | 2 383 | 5 535 |
| Коммерческие расходы | 442 | 664 | 686 |
| Управленческие расходы | 733 | 1 105 | 1 287 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 433 | 614 | 3 562 |
| Проценты к получению | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | 0 | 0 | 65 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 0 | 0 | 97 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 433 | 614 | 3 400 |
| Текущий налог на прибыль | 87 | 123 | 680 |
| Чистая прибыль | 346 | 491 | 2 720 |

Таким образом, результаты таблицы 3.1 свидетельствуют, что выручка от реализации продукции увеличится в 1,55 раза в 2023 году без проекта, тогда как с учётом реализации мероприятия – в 2,46 раза.

Также отмечается динамика роста себестоимости в прогнозном периоде с проектом. Себестоимость увеличится в 1,56 раза в 2023 году без проекта, тогда как с учётом реализации мероприятия – в 2,26 раза.

В результате чистая прибыль, получаемая предприятием, увеличится в 1,42 раза в период с 2020 года по 2023 год без учёта реализации мероприятия, тогда

как в прогнозном периоде с учётом реализации по сравнению с текущим периодом она увеличится в 7,86 раза.

Данные бухгалтерского баланса на конец 2020 года, на конец 2023 года без проекта и с учётом его реализации представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Данные бухгалтерского баланса на конец 2020 года, на конец 2023 года без проекта и с учётом его реализации

| В тыс. руб. | | | |
|-----------------------------------------------------------|------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Наименование | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проекта | На конец 2023 г. с проектом |
| Актив | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | |
| Основные средства | 0 | 0 | 2 642 |
| Итого по разделу I | 0 | 0 | 2 642 |
| II. Оборотные активы | | | |
| Запасы | 322 | 527 | 527 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 97 | 145 | 145 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 |
| Денежные средства и их эквиваленты | 653 | 1 785 | 3 751 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу II | 1 072 | 2 457 | 4 423 |
| Баланс | 1 072 | 2 457 | 7 065 |
| Пассив | | | |
| III. Капитал и резервы | | | |
| Уставный капитал | 10 | 10 | 10 |
| Нераспределенная прибыль | 919 | 2 238 | 6 789 |
| Итого по разделу III | 929 | 2 248 | 6 799 |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | |
| Заёмные средства | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу IV | 0 | 0 | 0 |
| V. Краткосрочные обязательства | | | |
| Кредиторская задолженность | 0 | 0 | 57 |
| Отложенные налоговые обязательства | 143 | 209 | 209 |
| Итого по разделу V | 143 | 209 | 266 |
| Баланс | 1 072 | 2 457 | 7 065 |

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

3.3 Анализ прогнозного финансового состояния предприятия

3.3.1 Анализ динамики и структуры баланса

Горизонтальный анализ (анализ динамики) баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.3 на основе таблицы 1.16, приведённой во первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.3 – Горизонтальный анализ баланса

В тыс. руб.

| Наименование | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проекта | На конец 2023 г. с проектом | Отклонение | | | |
|--------------------------------|------------------|------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| | | | | абсолютное | | относительное, в процентах | |
| | | | | 2020 / 2023 гг. без проекта | 2020 / 2023 гг. с проектом | 2020 / 2023 гг. без проекта | 2020 / 2023 гг. с проектом |
| Актив | | | | | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | | | | | |
| Основные средства | 0 | 0 | 2 642 | 0 | 2 642 | - | - |
| Итого по разделу I | 0 | 0 | 2 642 | 0 | 2 642 | - | - |
| II. Оборотные активы | | | | | | | |
| Запасы | 322 | 527 | 527 | 205 | 205 | 63,75 | 63,75 |
| Налог на добавленную стоимость | 97 | 145 | 145 | 48 | 48 | 49,28 | 49,28 |
| Денежные средства | 653 | 1 785 | 3 751 | 1 132 | 3 098 | 173,33 | 474,40 |
| Итого по разделу II | 1 072 | 2 457 | 4 423 | 1 385 | 3 351 | 129,19 | 312,59 |
| Баланс | 1 072 | 2 457 | 7 065 | 1 385 | 5 993 | 129,19 | 559,04 |
| Пассив | | | | | | | |
| III. Капитал и резервы | | | | | | | |

| | | | | | | | |
|--------------------------------|-----|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| Уставный капитал | 10 | 10 | 10 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Нераспределенная прибыль | 919 | 2 238 | 6 789 | 1 319 | 5 870 | 143,51 | 638,73 |
| Итого по разделу III | 929 | 2 248 | 6 799 | 1 319 | 5 870 | 141,97 | 631,85 |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |
| Итого по разделу IV | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | - | - |

Окончание таблицы 3.3

| Наименование | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проекта | На конец 2023 г. с проектом | Отклонение | | | |
|--------------------------------|------------------|------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| | | | | абсолютное | | относительное, в процентах | |
| | | | | 2020 / 2023 гг. без проекта | 2020 / 2023 гг. с проектом | 2020 / 2023 гг. без проекта | 2020 / 2023 гг. с проектом |
| V. Краткосрочные обязательства | | | | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 0 | 57 | 0 | 57 | - | - |
| Кредиторская задолженность | 143 | 209 | 209 | 66 | 66 | 46,18 | 46,18 |
| Итого по разделу V | 143 | 209 | 266 | 66 | 123 | 46,18 | 86,04 |
| Баланс | 1 072 | 2 457 | 7 065 | 1 385 | 5 993 | 129,19 | 559,04 |

На рисунке 3.1 изображена динамика актива баланса с указанием размера валюты баланса в период с 2020 по 2023 год.

В тыс. руб.

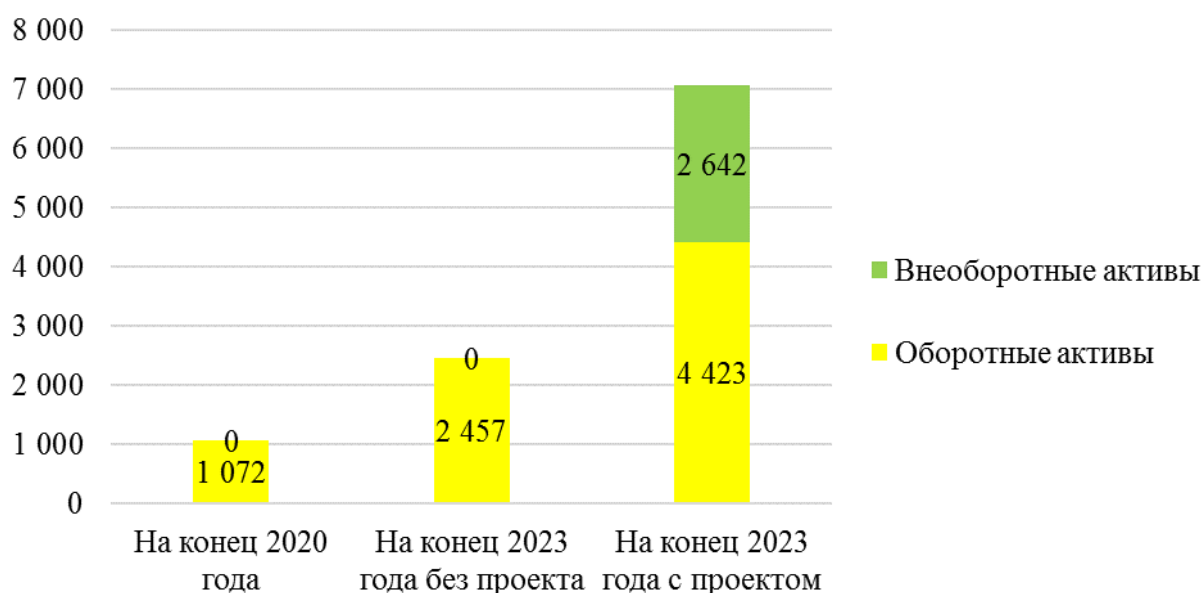


Рисунок 3.1 – Динамика актива баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.)

Данные таблицы 3.3 и рисунка 3.1 свидетельствуют о том, что валюта баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2023 году без проекта по сравнению с 2020 годом увеличится на 129,19%, тогда как в 2023 году с проектом по сравнению с 2020 годом возрастёт на 559,04%, что информирует о росте эффективности деятельности предприятия в 2023 году и повышении эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Нулевое значение внеоборотных активов в 2020 году и в 2023 году без проекта свидетельствует о том, что основные средства предприятия находятся в аренде, а полезный срок использования оборудования истёк. В то же время в связи с реализацией проекта появляются основные средства 2023 году с проектом.

Изменение суммы оборотных активов «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2023 году без проекта по сравнению с 2020 годом произошло благодаря росту запасов, НДС и денежных средств.

Увеличение запасов в прогнозном периоде произойдёт на 205 тыс. руб. или на 63,75% в связи с ростом объёмов продаж и динамикой увеличения данной статьи в текущем периоде.

Увеличение суммы налога на добавленную стоимость в 2023 году связано с

ростом выручки в данном периоде.

Рост величины денежных средств «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в прогнозном периоде произойдёт на 1132 тыс. руб. или на 173,33% в 2023 году без проекта и на 3098 тыс. руб. или на 474,40% в 2023 году с проектом в связи с ростом объёмов продаж и динамикой увеличения данной статьи в текущем периоде.

Темпы роста оборотных активов предприятия в 2023 году возросли на 129,19% в 2023 году без проекта и на 312,59% в 2023 году с проектом по сравнению с 2020 годом, что благоприятно для предприятия.

По результатам анализа динамики актива баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) следует отметить отсутствие внеоборотных активов предприятия в текущем периоде и в прогнозном периоде без проекта, тогда как основные средства появляются в прогнозном периоде с проектом. Также растут оборотные активы к концу рассматриваемого периода, что благоприятно для предприятия.

Рассмотрим результаты анализа динамики пассивов баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) (рисунок 3.2).
В тыс. руб.

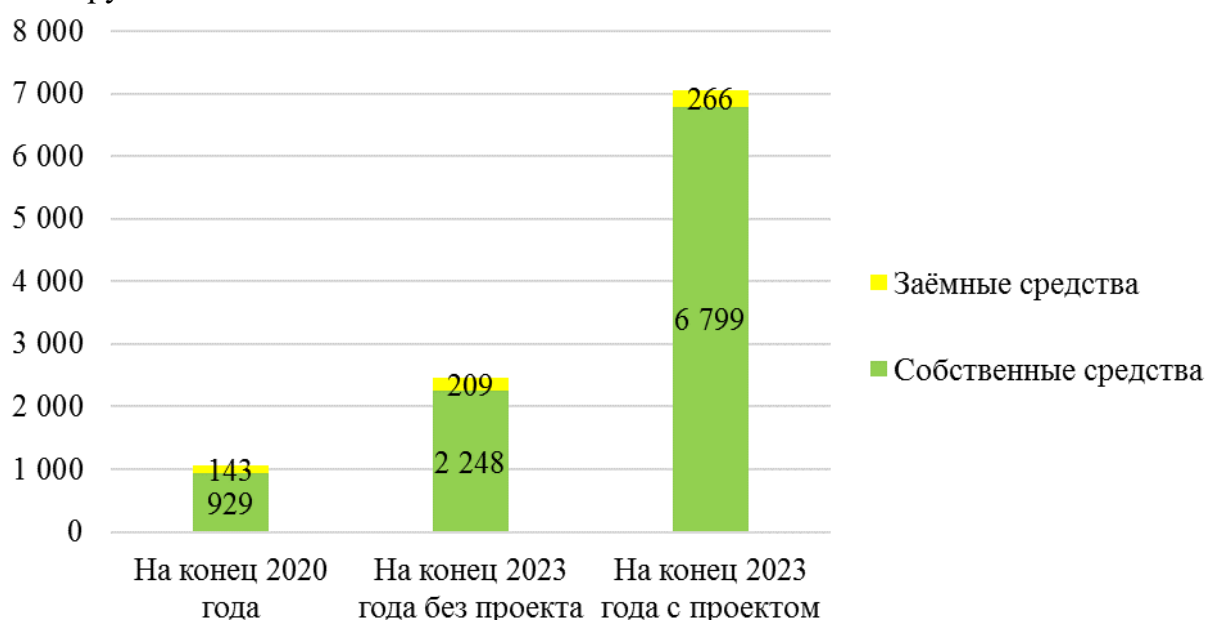


Рисунок 3.2 – Динамика пассива баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.)

Как видно из рисунка 3.2, собственные средства предприятия в 2023 году без проекта по сравнению с 2020 годом увеличились на 1319 тыс. руб. по абсолютному значению, что является следствием роста прибыли предприятия. Изменения статей собственного капитала в 2023 году с проектом по сравнению с 2020 годом составили 5870 тыс. руб. и связаны с ростом прибыли от проекта.

Сумма заемных средств на предприятии «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет несущественную величину. Сумма кредиторской задолженности в 2023 году с проектом и без проекта увеличилась на 46,18% по сравнению с 2020 годом, что обусловлено динамикой роста данной статьи в предыдущих периодах и ростом объёмов продаж.

При вертикальном анализе баланса приоритетное внимание уделяется изучению относительных показателей. В данном случае определяется удельный вес отдельных статей в итоге баланса и оцениваются его колебания [4].

Вертикальный анализ (анализ динамики) баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.4 на основе таблицы 1.17, приведённой во первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.4 – Вертикальный анализ баланса

| Наименование | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проект а | На конец 2023 г. с проект ом | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проект а | На конец 2023 г. с проект ом | Изменение | |
|-------------------------------------------------|------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------|
| | | | | | | | 2020 / 2023 гг. без проекта | 2020 / 2023 гг. с проекто м |
| В тыс. руб. | | | | В процентах | | | | |
| Актив | | | | | | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | | | | | | |
| Основные средства | 0 | 0 | 2 642 | 0,00 | 0,00 | 37,40 | 0,00 | 37,40 |
| Итого по разделу I | 0 | 0 | 2 642 | 0,00 | 0,00 | 37,40 | 0,00 | 37,40 |
| II. Оборотные активы | | | | | | | | |
| Запасы | 322 | 527 | 527 | 30,04 | 21,46 | 7,46 | -8,58 | -22,57 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным | 97 | 145 | 145 | 9,05 | 5,89 | 2,05 | -3,15 | -7,00 |

| | | | | | | | | |
|------------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|
| ценностям | | | | | | | | |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Денежные средства | 653 | 1 785 | 3 751 | 60,91 | 72,65 | 53,09 | 11,73 | -7,82 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Итого по разделу II | 1 072 | 2 457 | 4 423 | 100,00 | 100,00 | 62,60 | 0,00 | -37,40 |
| Баланс | 1 072 | 2 457 | 7 065 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 0,00 |
| Пассив | | | | | | | | |
| III. Капитал и резервы | | | | | | | | |
| Уставный капитал | 10 | 10 | 10 | 0,93 | 0,41 | 0,14 | -0,53 | -0,79 |
| Нераспределенная прибыль | 919 | 2 238 | 6 789 | 85,73 | 91,08 | 96,09 | 5,36 | 10,37 |
| Итого по разделу III | 929 | 2 248 | 6 799 | 86,66 | 91,49 | 96,23 | 4,83 | 9,57 |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | | | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Итого по разделу IV | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| V. Краткосрочные обязательства | | | | | | | | |
| Кредиторская задолженность | 0 | 0 | 57 | 0,00 | 0,00 | 0,81 | 0,00 | 0,81 |
| Отложенные налоговые обязательства | 143 | 209 | 209 | 13,34 | 8,51 | 2,96 | -4,83 | -10,38 |
| Итого по разделу V | 143 | 209 | 266 | 13,34 | 8,51 | 3,77 | -4,83 | -9,57 |
| Баланс | 1 072 | 2 457 | 7 065 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 0,00 | 0,00 |

На основе данных таблицы 3.4 можно также сделать вывод, что нулевая доля внеоборотных активов в валюте баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2020 году и в 2023 году без проекта свидетельствует о том, что основные средства находились в аренде, полезный срок использования оборудования истёк. В связи с реализацией проекта появляются основные средства, и доля внеоборотных активов в валюте баланса становится 37,40 % (рисунок 3.3).

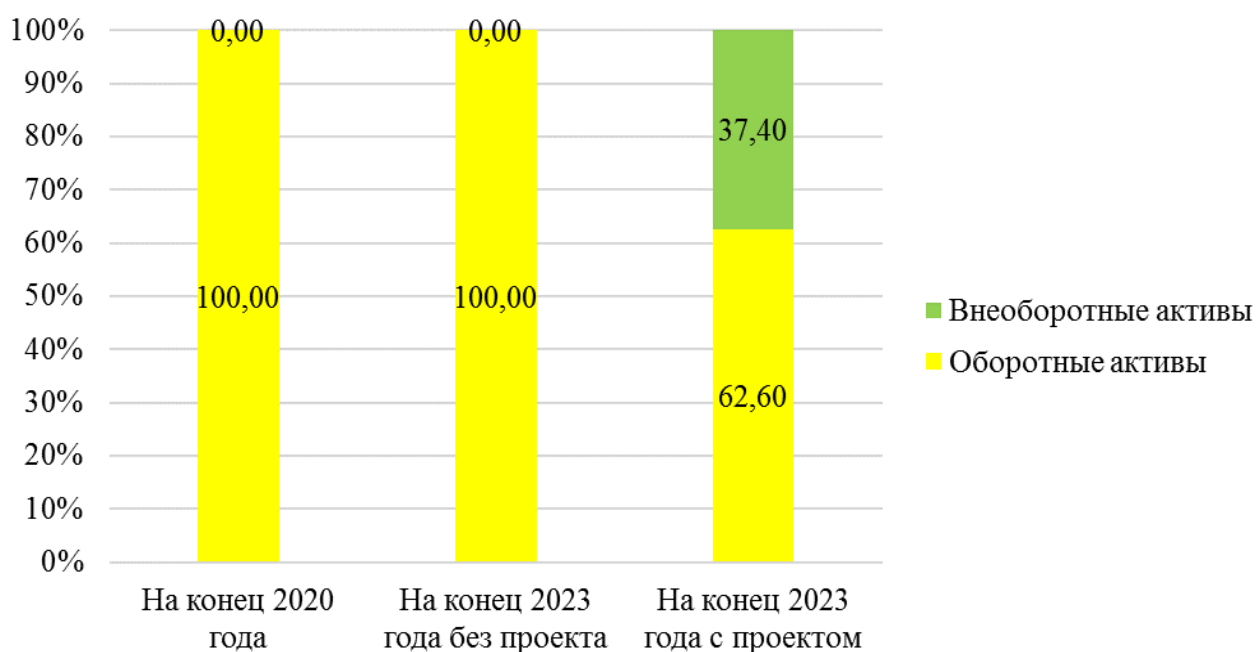


Рисунок 3.3 – Структура актива «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.)

Согласно таблице 3.4, доля запасов предприятия снизится в 2023 году без проекта на 8,58% и в 2023 году с проектом – на 22,57%. Это обусловлено несущественным увеличением данной при сильном росте денежных средств и основных средств в 2023 году с проектом. Доля налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям снизится в 2023 году без проекта на 3,15% и в 2023 году с проектом – на 7,00%. Это обусловлено несущественным увеличением данной при сильном росте основных средств и денежных средств предприятия.

Доля дебиторской задолженности равна нулю, так как предприятие не реализует продукцию с отсрочкой платежа. Доля денежных средств возрастёт в 2023 году без проекта на 11,73%, в 2023 году с проектом снизится на 7,83%. Это обусловлено существенным ростом величины денежных средств предприятия при меньшей динамике роста валюты баланса в 2023 году без проекта и появлением существенной величины основных средств в 2023 году с проектом.

Удельный вес оборотных активов на 2023 года с проектом свидетельствует о формировании мобильной структуры активов, так как оборотные активы занимают большую долю в валюте баланса, чем внеоборотные активы.

Изменения в структуре пассивов предприятия за 2020 – 2023 гг. без проекта и

с проектом представлены на рисунке 3.4.

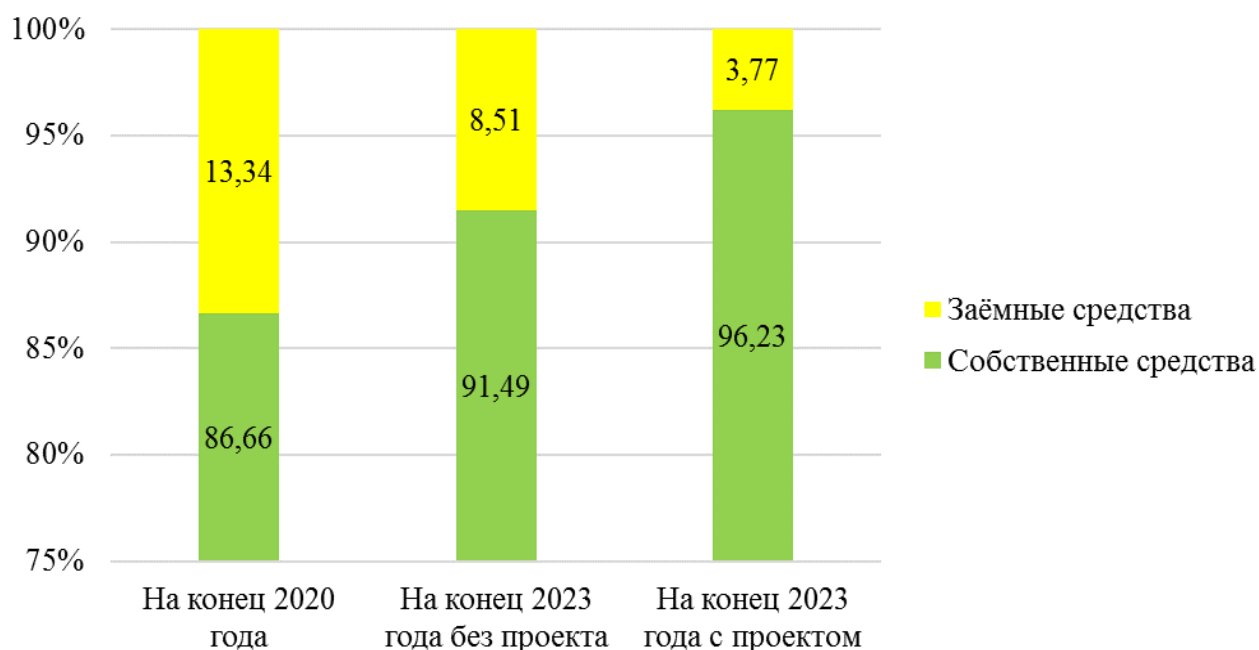


Рисунок 3.4 – Структура пассива «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.)

Рассматривая структуру пассивов (рисунок 3.4), следует отметить, что удельный вес собственных средств (капитала и резервов) предприятия в структуре баланса к концу 2023 г. без проекта и к концу 2023 года с проектом увеличивается. Это связано с ростом прибыли.

В части заёмных средств долгосрочные заёмные средства отсутствуют, а краткосрочные заёмные средства в целом занимают небольшую долю в общем объёме источников формирования имущества в 2023 году с проектом. На конец 2023 года с проектом отмечается увеличение доли собственного капитала «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) и уменьшение доли заемного капитала, что способствует росту финансовой устойчивости предприятия и снижению степени его финансовых рисков и зависимости от внешних источников финансирования.

Таким образом, в результате проведенного анализа динамики и структуры баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) можно сделать выводы о том, что стоимость имущества предприятия и источников его формирования в прогнозном периоде возрастёт в активах за счёт увеличения величины запасов, НДС и денежных средств, а в пассивах – за счёт роста нераспределённой прибыли.

Собственный капитал увеличился благодаря росту нераспределённой прибыли, в структуре заемного капитала кредиторская задолженность мала и несущественно растёт в абсолютном выражении, что приводит к её снижению в относительных величинах.

3.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности

Группировка статей актива и пассива баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в прогнозном периоде с проектом и без проекта в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.5 на основе таблицы 1.19 и формулы (1.1), приведённых во первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.5 – Группировка статей баланса по степени ликвидности

В тыс. руб.

| Актив | | | | Пассив | | | |
|----------------|------------------|------------------------------|-----------------------------|----------------|------------------|------------------------------|-----------------------------|
| Статьи | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проекта | На конец 2023 г. с проектом | Статьи | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проекта | На конец 2023 г. с проектом |
| A ₁ | 653 | 1 785 | 3 751 | П ₁ | 143 | 209 | 209 |
| A ₂ | 0 | 0 | 0 | П ₂ | 0 | 0 | 57 |
| A ₃ | 419 | 672 | 672 | П ₃ | 0 | 0 | 0 |
| A ₄ | 0 | 0 | 2 642 | П ₄ | 929 | 2 248 | 6 799 |
| ВБ | 1 072 | 2 457 | 7 065 | ВБ | 1 072 | 2 457 | 7 065 |

Сравнение результатов расчета анализа ликвидности баланса предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) приведено в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Анализ ликвидности баланса

| Норматив | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проекта | На конец 2023 г. с проектом |
|----------------|------------------|------------------------------|-----------------------------|
| $A_1 \geq P_1$ | $A_1 < P_1$ | $A_1 > P_1$ | $A_1 > P_1$ |
| $A_2 \geq P_2$ | $A_2 > P_2$ | $A_2 > P_2$ | $A_2 < P_2$ |
| $A_3 \geq P_3$ | $A_3 > P_3$ | $A_3 > P_3$ | $A_3 > P_3$ |
| $A_4 \leq P_4$ | $A_4 < P_4$ | $A_4 < P_4$ | $A_4 < P_4$ |

По данным таблицы 3.6 на конец 2020 года и на конец 2023 года без проекта выполняются все условия ликвидности баланса, что говорит о том, что «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) обладает абсолютно ликвидным балансом, это дает возможность предприятию успешно продолжать работать на рынке и реализовывать проекты, требующие использование денежных средств как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. На конец 2023 года с проектом второе условие абсолютной ликвидности не соблюдается, так как появляются краткосрочные заёмные средства, а дебиторская задолженность предприятия отсутствует, поэтому предприятие в прогнозном периоде имеет не абсолютную, а текущую ликвидность, так как $A1+A2 > П1+П2$.

Коэффициенты ликвидности предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.7 на основе таблицы 1.21 и формул (1.1) – (1.7), приведённых во первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.7 – Коэффициенты ликвидности предприятия

| Наименование | Нормативное значение | В единицах | | |
|--------------------------------------------|----------------------|------------------|------------------------------|-----------------------------|
| | | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проекта | На конец 2023 г. с проектом |
| Чистый оборотный капитал, тыс. руб. | > 0 | 929 | 2248 | 4157 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,15 – 0,2 | 4,57 | 8,54 | 14,10 |
| Коэффициент срочной ликвидности | 0,5 – 0,8 | 4,57 | 8,54 | 14,10 |
| Коэффициент промежуточной ликвидности | 0,5 – 0,8 | 4,57 | 8,54 | 14,10 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1 – 2 | 7,50 | 11,75 | 16,63 |
| Коэффициент собственной платежеспособности | > 0,1 | 6,50 | 10,75 | 15,63 |

Коэффициенты ликвидности предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) за 2020 год и за 2023 гг. без проекта и с проектом наглядно представлены на рисунке 3.5.

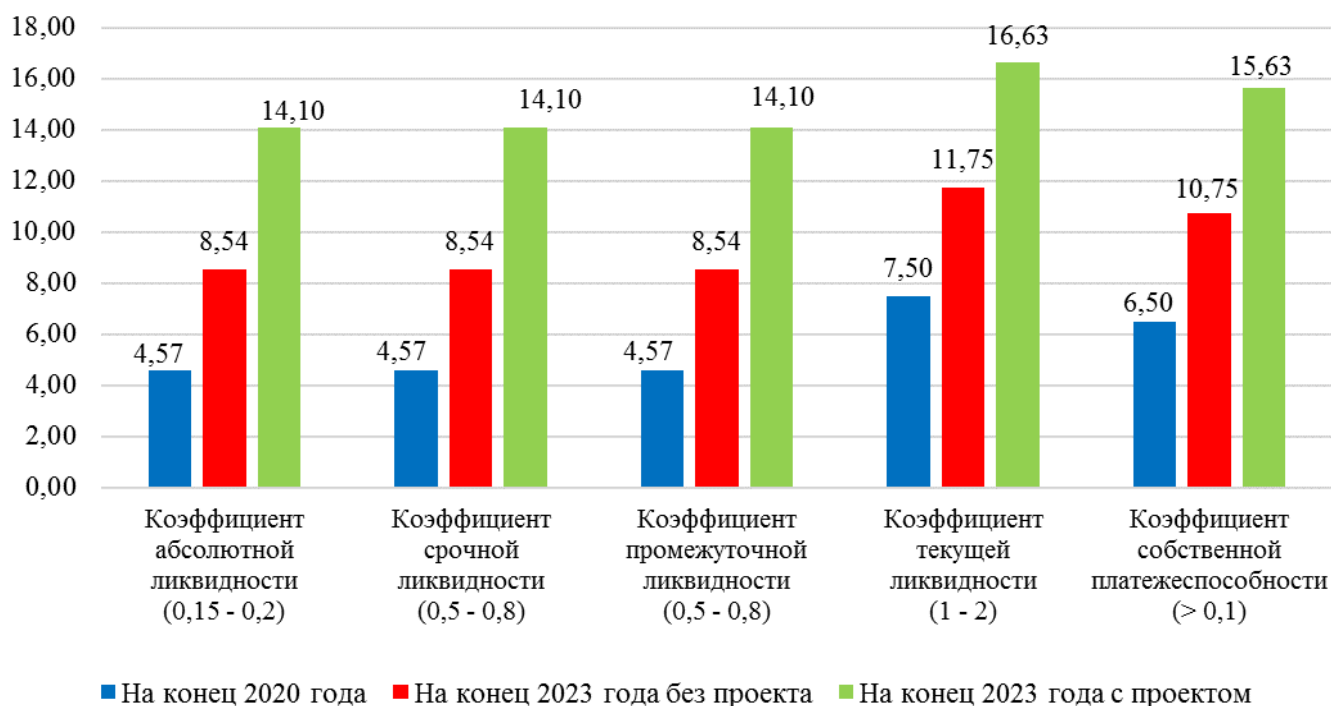


Рисунок 3.5 – Коэффициенты ликвидности предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.)

Значение чистого оборотного капитала «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на протяжении рассматриваемых периодов является положительной величиной (929 тыс. руб. в 2020 году, 2248 тыс. руб. в 2023 году без проекта, 4157 тыс. руб. в 2023 году с проектом), что говорит о наличии свободных средств в обороте у предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет значения выше нормативных во всех рассматриваемых периодах, что объясняется малой величиной краткосрочных обязательств, представленных кредиторской задолженностью.

Коэффициент срочной ликвидности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет значения выше нормативных во всех рассматриваемых периодах, что объясняется малой величиной краткосрочных обязательств, представленных кредиторской задолженностью.

Коэффициент промежуточной ликвидности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет значения выше нормативных во всех рассматриваемых периодах, что

объясняется малой величиной краткосрочных обязательств, представленных кредиторской задолженностью.

Значение коэффициентов абсолютной ликвидности, срочной ликвидности и промежуточной ликвидности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) совпадают из-за отсутствия в балансе краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет значения выше нормативных во всех рассматриваемых периодах, что объясняется малой величиной краткосрочных обязательств, представленных кредиторской задолженностью предприятия.

Коэффициент собственной платёжеспособности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) также соответствует нормативному значению и растёт в динамике, что говорит о платёжеспособности предприятия.

Таким образом, результаты проведенной оценки коэффициентов ликвидности предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) свидетельствуют о высоком уровне ликвидности предприятия, особенно высокие значения наблюдаются на конец 2023 года с проектом. Столь большое превышение результатов над нормативными значениями объясняется спецификой деятельности предприятия и малой кредиторской задолженностью.

3.2.3 Анализ финансовой устойчивости

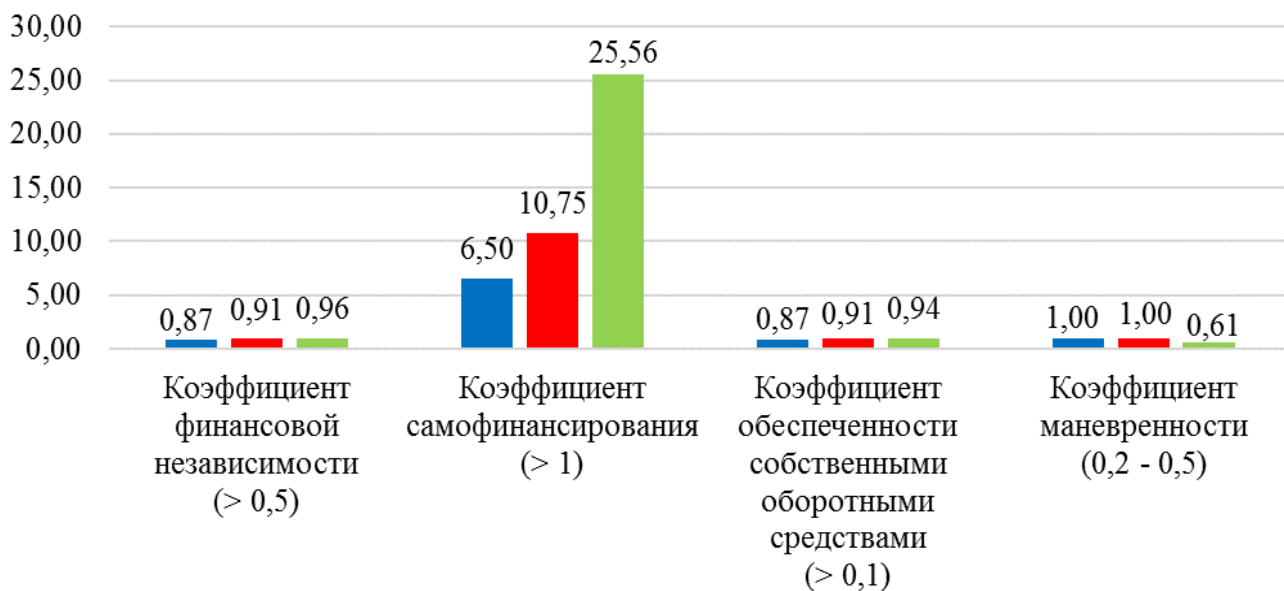
Коэффициенты финансовой устойчивости «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.8 на основе таблицы 1.23 и формул (1.19) – (1.26), приведённых во первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.8 – Коэффициенты финансовой устойчивости

| Наименование показателя | Нормативное значение | В единицах | | |
|-------------------------|----------------------|------------------|------------------------------|-----------------------------|
| | | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проекта | На конец 2023 г. с проектом |
| | | | | |

| | | | | |
|---------------------------------------------------------------|-----------|------|-------|-------|
| Коэффициент финансовой независимости (автономии) | > 0,5 | 0,87 | 0,91 | 0,96 |
| Коэффициент самофинансирования | > 1 | 6,50 | 10,75 | 25,56 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | > 0,1 | 0,87 | 0,91 | 0,94 |
| Коэффициент маневренности | 0,2 – 0,5 | 1,00 | 1,00 | 0,61 |
| Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов | - | - | - | 1,67 |

Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) наглядно представлены на рисунке 3.6.



■ На конец 2020 года ■ На конец 2023 года без проекта ■ На конец 2023 года с проектом

Рисунок 3.6 – Коэффициенты финансовой устойчивости

Проанализируем полученные расчетные значения показателей финансовой устойчивости «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.), представленные в таблице 3.9 и на рисунке 3.6.

Расчетное значение коэффициента финансовой независимости «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) соответствует нормативному (> 0,5) во всех периодах.

Динамика роста свидетельствует об укреплении независимости от внешних источников финансирования.

Коэффициент самофинансирования «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) соответствует нормативному значению (>1), превышение собственного капитала над заемным во много раз свидетельствует о том, что предприятие способно покрыть свои обязательства имеющимися собственными средствами.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) соответствует нормативному значению ($>0,1$), что говорит о возможности предприятия проводить независимую финансовую политику.

Коэффициент маневренности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) выше норматива, у предприятия отсутствуют возможности для маневра в ходе реализации финансовой политики, однако, снижение коэффициента маневренности на конец 2023 года с проектом является позитивной динамикой, свидетельствующей об улучшении в деятельности.

Значение коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2020 году и в 2023 году без проекта невозможно рассчитать, так как внеоборотные активы отсутствуют. В 2023 году с проектом значение данного показателя на высоком уровне, что свидетельствует о высокой мобильности активов.

Таким образом, рассчитанные значения коэффициентов финансовой устойчивости в целом соответствуют нормативным, тогда как коэффициент маневренности выше нормы. Проведенный анализ подтверждает улучшение финансового состояния «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.).

Определение трехфакторной модели финансовой устойчивости в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.9 на основе таблицы 1.22 и формул (1.8) – (1.18), приведённых во первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.9 – Определение трехфакторной модели финансовой устойчивости
В тыс. руб.

| Наименование | На конец 2020 г. | На конец 2023 г. без проекта | На конец 2023 г. с проектом |
|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| Собственный капитал (СК) | 929 | 2 248 | 6 799 |
| Внеоборотные активы (ВОА) | 0 | 0 | 2 642 |
| Собственные оборотные средства (СОС) | 929 | 2 248 | 4 157 |
| Долгосрочные заёмные средства (ДКЗ) | 0 | 0 | 0 |
| Собственные и долгосрочные заемные источники финансирования запасов (СДИ) | 929 | 2 248 | 4 157 |
| Краткосрочные заёмные средства (ККЗ) | 143 | 209 | 266 |
| Основные источники формирования запасов (ОИЗ) | 1 072 | 2 457 | 4 423 |
| Запасы (З) | 322 | 527 | 527 |
| Прирост (излишек) собственных оборотных средств (ΔСОС) | 607 | 1 721 | 3 630 |
| Прирост (излишек) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (ΔСДИ) | 607 | 1 721 | 3 630 |
| Прирост (излишек) основных источников покрытия запасов (ΔОИЗ) | 750 | 1 930 | 3 896 |
| Вид трехфакторной модели | $M = (1;1;1)$ | | |
| Тип финансовой устойчивости | Абсолютная финансовая устойчивость | | |

По данным, представленным в таблице 3.8, во всех периодах финансовая устойчивость оценивается как абсолютная финансовая устойчивость предприятия, при этом вид трёхфакторной модели $M = (1;1;1)$. Модель абсолютной финансовой устойчивости свидетельствует о том, что запасы предприятия сформированы за счет большой величины собственных средств.

Таким образом, на конец 2020 года предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость, которая характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. С целью извлечения выгоды от имеющихся ресурсов, следует reinvestировать капитал в новые проекты.

Далее следует провести анализ деловой активности и анализ рентабельности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.).

3.2.4 Анализ деловой активности

Значения показателей оборачиваемости «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.10 на основе таблицы 1.24 и формул (1.27) – (1.39), приведённых во первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.10 – Показатели оборачиваемости активов предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.)

| Наименование | За 2020 г. | За 2023 г. без проекта | За 2023 г. с проектом |
|-------------------------------------------------------------|------------|------------------------|-----------------------|
| Коэффициенты оборачиваемости, в оборотах | | | |
| Коэффициент оборачиваемости активов | 10,75 | 6,75 | 3,65 |
| Коэффициент оборачиваемости внеоборотных активов | - | - | 8,78 |
| Коэффициент оборачиваемости денежных средств | 19,46 | 9,43 | 7,49 |
| Коэффициент оборачиваемости запасов | 10,75 | 6,75 | 6,26 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | 25,87 | 25,59 | 37,12 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | - | - | - |
| Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | 12,70 | 7,42 | 4,34 |
| Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности | 58,14 | 63,42 | 92,00 |
| Фондоотдача | - | - | 8,78 |
| Периоды оборачиваемости, в днях | | | |
| Продолжительность одного оборота активов | 34 | 54 | 100 |
| Продолжительность одного оборота внеоборотных активов | - | - | 42 |
| Продолжительность одного оборота денежных средств | 19 | 39 | 49 |
| Продолжительность одного оборота запасов | 34 | 54 | 58 |
| Продолжительность одного оборота оборотных активов | 14 | 14 | 10 |
| Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности | - | - | - |
| Продолжительность одного оборота собственного капитала | 29 | 49 | 84 |
| Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности | 6 | 6 | 4 |

Из таблицы 3.10 видно, что оборачиваемость активов «Forest-Toys» (ИП

Горданова И.А.) снижается в 2023 году в связи с большими темпами роста среднегодовых активов по сравнению с темпами роста выручки. Из этого можно сделать вывод, что эффективность использования всех имеющихся ресурсов предприятия снижается на конец рассматриваемого периода.

Оборачиваемость внеоборотных активов «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) невозможно рассчитать в 2020 году и в 2023 году без проекта, так как внеоборотные активы отсутствуют в структуре баланса предприятия. В то же время оборачиваемость внеоборотных активов в 2023 году с проектом находится на высоком уровне, что позитивно для предприятия.

Оборачиваемость запасов «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) снижается в динамике. Снижение оборачиваемости запасов обусловлено меньшей динамикой прироста себестоимости по сравнению с запасами.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет тенденцию к снижению в 2023 году по сравнению с 2020 годом, так как выручка растёт медленнее, чем текущие активы. Снижение оборачиваемости оборотных активов на конец периода свидетельствует о том, что они стали медленнее обращаться, следовательно, эффективность их использования снизилась. Однако в 2023 году с проектом значение показателя выше, чем в 2020 году и в 2023 году без проекта, что свидетельствует в пользу реализации мероприятия.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) снижается, значит, выручка растёт медленнее, чем собственный капитал. Снижение оборачиваемости собственного капитала на конец периода свидетельствует о том, что он стал использоваться с меньшей отдачей.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет тенденцию к росту за счёт того, что себестоимость растёт быстрее, чем кредиторская задолженность. Оборачиваемость кредиторской задолженности возросла, что свидетельствует о том, что снижается период её погашения, это ведёт к улучшению финансово-экономического состояния

предприятия.

Фондоотдачу «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2020 году и в 2023 году без проекта невозможно рассчитать, так как отсутствуют основные средства. В то же время в 2023 году с проектом значение фондоотдачи находится на высоком уровне, что благоприятно для предприятия.

Таким образом, коэффициенты оборачиваемости денежных средств, оборотных активов и кредиторской задолженности в прогнозном периоде с проектом имеют лучшие значения по сравнению с аналогичными показателями в прогнозном периоде без проекта и в текущем периоде, что свидетельствует о необходимости реализации проекта для улучшения финансового состояния предприятия.

3.2.5 Анализ рентабельности

Значения показателей рентабельности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в прогнозном периоде в сравнении с данными текущего периода представлен в таблице 3.11 на основе таблицы 1.25 и формул (1.40) – (1.53), приведённых во первом разделе выпускной квалификационной работы.

Таблица 3.11 – Показатели рентабельности

| Наименование | В процентах | | |
|--------------------------------------------|-------------|------------------------|-----------------------|
| | За 2020 г. | За 2023 г. без проекта | За 2023 г. с проектом |
| Рентабельность реализованной продукции | 5,42 | 4,93 | 19,69 |
| Рентабельность производства | 140,13 | 126,04 | 107,00 |
| Рентабельность совокупных активов | 38,72 | 22,35 | 42,07 |
| Рентабельность внеоборотных активов | - | - | 101,11 |
| Рентабельность оборотных активов | 38,72 | 22,35 | 72,05 |
| Рентабельность чистого оборотного капитала | 45,77 | 24,54 | 98,95 |
| Рентабельность собственного капитала | 45,77 | 24,54 | 50,01 |
| Рентабельность инвестиций | 45,77 | 24,54 | 49,42 |

Наглядно показатели рентабельности предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом представлены на рисунке 3.7.

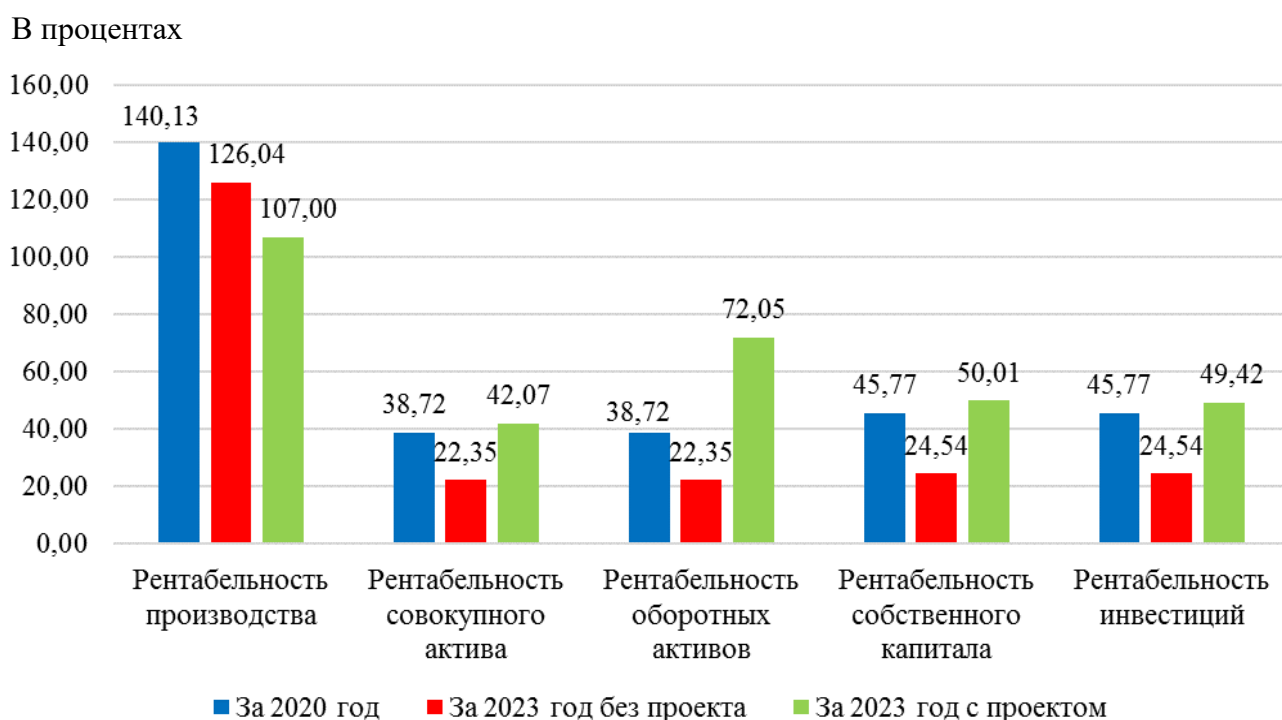


Рисунок 3.7 – Показатели рентабельности

Проведя анализ рентабельности предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в прогнозном периоде по сравнению с текущим периодом, можно сказать, что все показатели рентабельности в 2023 году без проекта снизились, что говорит о снижении эффективности функционирования предприятия в случае, если проект не будет реализован. Это объясняется тем, что прибыль предприятия из года в год увеличивается не существенно, тогда как выручка, себестоимость, активы, оборотные активы, чистый оборотный капитал, собственный капитал и инвестиции предприятия растут более быстрыми темпами.

В 2023 году с проектом отмечается рост всех показателей рентабельности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в динамике, за исключением рентабельности производства, что благоприятно для предприятия, и свидетельствует об улучшении функционирования предприятия в случае реализации проекта.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что показатели рентабельности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2023 году без проекта свидетельствуют об ухудшении эффективности деятельности, так как имеют тенденцию к снижению, а в 2023 году с проектом – об улучшении эффективности функционирования предприятия, так как отмечается тенденция к росту почти всех показателей рентабельности, за исключением рентабельности производства.

Выводы по разделу три

В третьем разделе выпускной квалификационной работы была составлена прогнозная финансовая отчётность предприятия без учёта и с учётом реализации проекта, при этом использовался метод пропорциональных зависимостей.

В результате проведенного анализа динамики и структуры баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) можно сделать выводы о том, что стоимость имущества предприятия и источников его формирования в прогнозном периоде возрастёт в активах за счёт увеличения величины запасов, НДС и денежных средств, а в пассивах – за счёт роста нераспределённой прибыли. Собственный капитал увеличился благодаря росту нераспределённой прибыли, в структуре заемного капитала кредиторская задолженность мала и несущественно растёт в абсолютном выражении, что приводит к её снижению в относительных величинах.

На конец 2020 года и на конец 2023 года без проекта выполняются все условия ликвидности баланса, что говорит о том, что «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) обладает абсолютно ликвидным балансом, это дает возможность предприятию успешно продолжать работать на рынке и реализовывать проекты, требующие использование денежных средств как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. На конец 2023 года с проектом второе условие абсолютной ликвидности не соблюдается, так как появляются краткосрочные заёмные средства, а дебиторская задолженность предприятия отсутствует, поэтому предприятие в прогнозном периоде имеет не абсолютную, а текущую

ликвидность, так как $A1+A2 > П1+П2$.

Результаты проведенной оценки коэффициентов ликвидности предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) свидетельствуют о высоком уровне ликвидности предприятия, особенно высокие значения наблюдаются на конец 2023 года с проектом. Столь большое превышение результатов над нормативными значениями объясняется спецификой деятельности предприятия и малой кредиторской задолженностью.

Расчитанные значения коэффициентов финансовой устойчивости в целом соответствуют нормативным, тогда как коэффициент манёвренности выше нормы. Проведенный анализ подтверждает улучшение финансового состояния «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.).

На конец 2020 года предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость, которая характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. С целью извлечения выгоды от имеющихся ресурсов, следует реинвестировать капитал в новые проекты.

Коэффициенты оборачиваемости денежных средств, оборотных активов и кредиторской задолженности в прогнозном периоде с проектом имеют лучшие значения по сравнению с аналогичными показателями в прогнозном периоде без проекта и в текущем периоде, что свидетельствует о необходимости реализации проекта для улучшения финансового состояния предприятия.

Показатели рентабельности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2023 году без проекта свидетельствуют об ухудшении эффективности деятельности, так как имеют тенденцию к снижению, а в 2023 году с проектом – об улучшении эффективности функционирования предприятия, так как отмечается тенденция к росту почти всех показателей рентабельности, за исключением рентабельности производства.

Таким образом, улучшить финансово-экономическое состояние предприятия поможет реализация проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) путём открытия нового магазина.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе выполнения работы были использованы следующие методы: анализ библиографических источников, PEST-анализ, анализ конкурентных сил (модель пяти сил конкуренции Портера), SWOT-анализ, финансовый анализ, анализ чувствительности, безубыточности и Монте-Карло, методы планирования и прогнозирования.

Магазин детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) реализует полный спектр продукции для детей. Миссия данного предприятия – помочь людям в выборе необходимой им игрушке для малыша, чтобы она соответствовала ожиданиям качества, надежности и функциональности по доступной цене.

Анализ стратегической позиции показал, что среди возможностей наибольшую средневзвешенную оценку набрали следующие факторы внешней среды: переход большей части населения страны на товары более низкой ценовой категории; рост спроса на дешёвую продукцию хорошего качества; увеличение числа потребителей в связи с повышением рождаемости.

Самыми значимыми факторами, которые будут влиять в дальнейшем на стратегию предприятия, являются следующие угрозы: нестабильная политическая ситуация в мире и стране, связанная в том числе с воздействием коронавирусной инфекции на жизнь населения страны; стагнация экономики (некоторое снижение ВВП); высокий уровень конкуренции на рынке.

На основе проведенной оценки сильных и слабых сторон магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) были выявлены следующие доминирующие сильные стороны: качество продукции и уровень консультационных услуг превышает

цену; хороший имидж предприятия на рынке; наличие свободных денежных средств.

Доминирующими слабыми сторонами магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) по результатам оценки являются: не все клиенты могут воспользоваться услугами объекта исследования, некоторые потенциальные клиенты существенно удалены; не во всех районах известно о магазине «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.); если сравнивать с основными лидерами рынка, то предприятие очень молодое.

В итоге, после проведения количественной оценки проблем, можно увидеть, что решение проблем должно начаться с разработки проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) путём открытия нового магазина, что позволит предприятию расширяться.

В результате проведенного анализа динамики и структуры баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) можно сделать выводы о том, что стоимость имущества предприятия и источников его формирования за отчетный период растёт в активах за счёт увеличения величины запасов, НДС и денежных средств, а в пассивах – за счёт роста нераспределённой прибыли.

Собственный капитал магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) увеличился благодаря росту нераспределённой прибыли, в структуре заемного капитала кредиторская задолженность мала и несущественно растёт в абсолютном выражении, что приводит к её снижению в относительных величинах.

Предприятие неликвидно в 2018 году, однако, в течение остальных рассматриваемых промежутков выполняются все условия ликвидности баланса, что говорит о том, что «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) обладает абсолютно ликвидным балансом в 2019 и 2020 годах, это дает возможность предприятию успешно продолжать работать на рынке и реализовывать проекты, требующие использование денежных средств как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Результаты проведенной оценки коэффициентов ликвидности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) свидетельствуют о высоком уровне

ликвидности предприятия, особенно высокие значения наблюдаются на конец 2020 года. Столь большое превышение результатов над нормативными значениями объясняется спецификой деятельности предприятия и малой кредиторской задолженностью.

Во всех периодах наблюдается абсолютная финансовая устойчивость предприятия, что свидетельствует о том, что запасы магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) сформированы за счет большой величины собственных средств.

Магазин «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) имеет абсолютную финансовую устойчивость, которая характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. С целью извлечения выгоды от имеющихся ресурсов, следует реинвестировать капитал.

Расчитанные значения коэффициентов финансовой устойчивости магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в целом соответствуют нормативным, тогда как коэффициент манёвренности выше нормы.

Почти все коэффициенты оборачиваемости, кроме оборачиваемости кредиторской задолженности снижаются на конец периода, что свидетельствует о снижении эффективности использования имущества предприятия и источников его формирования. При этом соответствующие периоды оборачиваемости, за исключением периода оборачиваемости кредиторской задолженности, растут, что негативно для предприятия.

Показатели рентабельности магазина «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) свидетельствуют об ухудшении эффективности деятельности, так как имеют тенденцию к снижению.

Улучшить финансово-экономическое состояние предприятия сможет реализация проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) путём открытия нового магазина, что позволит предприятию расширяться.

Во втором разделе был рассмотрен проект по расширению сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» за счет открытия нового магазина. В качестве места расположения новой торговой точки выбран ЖК «Ньютон», так как в

данном районе города нет магазина торговой компании «Forest-Toys», но по результатам анкетирования потребность в нём имеется.

Предполагаемые результаты проекта: увеличение оборота предприятия, увеличение прибыли предприятия, увеличение рыночной доли, увеличение узнаваемости торговой марки «Forest-Toys».

Актуальность проекта объясняется тем, что в последнее время наблюдается активный спрос на качественные детские игрушки по невысокой цене.

Дата начала проекта – 1 января 2021 года.

Длительность проекта – 36 месяцев.

Финансирование будет осуществляться за счет собственных и заёмных средств. Для финансирования и стабильной деятельности проекта понадобится 4 597 200 рублей, а в распоряжении предприятия имеется 653 тысячи рублей.

Так как в проекте будут учувствовать и собственные, и заёмные средства, то величину ставки дисконтирования определяли на основе модели WACC и она составила 10,00%. Расчет интегральных показателей для большей точности проводился с разбивкой по месяцам. С учетом этих данных были полученные следующие результаты: чистая приведенная стоимость равна 1 225 452 рубля, индекс доходности 1,27, простой срок окупаемости составил 27 месяцев, дисконтированный – 29 месяцев, внутренняя норма рентабельности равна 40,75 %.

Так же был проведен анализ рисков: анализ чувствительности, анализ методом Монте-Карло, анализ безубыточности.

По результатам анализа чувствительности проект является устойчивым ко всем рассмотренным факторам, так как их пороговые значения имеют достаточный запас.

Анализ безубыточности позволил выявить, что снижение объёма продаж по проекту открытия нового магазина детских игрушек «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) на 50 – 59 % по сравнению с прогнозным значением даст нулевую доходность в 2021 – 2023 годах.

В ходе проведенного анализа рисков методом Монте-Карло устойчивость

проекта составила 100%, среднее значение всех показателей лежит в пределах допустимых значений и уровень неопределенности в пределах допустимых значений.

По всем рассчитанным показателям рассматриваемый инвестиционный проект экономически эффективен, и принесет прибыль, а, следовательно, может быть рекомендован для реализации.

В третьем разделе выпускной квалификационной работы была составлена прогнозная финансовая отчетность предприятия без учёта и с учётом реализации проекта, при этом использовался метод пропорциональных зависимостей.

В результате проведенного анализа динамики и структуры баланса «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) можно сделать выводы о том, что стоимость имущества предприятия и источников его формирования в прогнозном периоде возрастёт в активах за счёт увеличения величины запасов, НДС и денежных средств, а в пассивах – за счёт роста нераспределённой прибыли. Собственный капитал увеличился благодаря росту нераспределённой прибыли, в структуре заемного капитала кредиторская задолженность мала и несущественно растёт в абсолютном выражении, что приводит к её снижению в относительных величинах.

На конец 2020 года и на конец 2023 года без проекта выполняются все условия ликвидности баланса, что говорит о том, что «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) обладает абсолютно ликвидным балансом, это дает возможность предприятию успешно продолжать работать на рынке и реализовывать проекты, требующие использование денежных средств как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. На конец 2023 года с проектом второе условие абсолютной ликвидности не соблюдается, так как появляются краткосрочные заёмные средства, а дебиторская задолженность предприятия отсутствует, поэтому предприятие в прогнозном периоде имеет не абсолютную, а текущую ликвидность.

Результаты проведенной оценки коэффициентов ликвидности предприятия «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) свидетельствуют о высоком уровне

ликвидности предприятия, особенно высокие значения наблюдаются на конец 2023 года с проектом. Столь большое превышение результатов над нормативными значениями объясняется спецификой деятельности предприятия и малой кредиторской задолженностью.

Расчитанные значения коэффициентов финансовой устойчивости в целом соответствуют нормативным, тогда как коэффициент манёвренности выше нормы. Проведенный анализ подтверждает улучшение финансового состояния «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.).

На конец 2020 года предприятие имеет абсолютную финансовую устойчивость, которая характеризуется состоянием собственных и заемных средств и оценивается с помощью системы финансовых коэффициентов. С целью извлечения выгоды от имеющихся ресурсов, следует реинвестировать капитал в новые проекты.

Коэффициенты оборачиваемости денежных средств, оборотных активов и кредиторской задолженности в прогнозном периоде с проектом имеют лучшие значения по сравнению с аналогичными показателями в прогнозном периоде без проекта и в текущем периоде, что свидетельствует о необходимости реализации проекта для улучшения финансового состояния предприятия.

Показатели рентабельности «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) в 2023 году без проекта свидетельствуют об ухудшении эффективности деятельности, так как имеют тенденцию к снижению, а в 2023 году с проектом – об улучшении эффективности функционирования предприятия, так как отмечается тенденция к росту почти всех показателей рентабельности, за исключением рентабельности производства.

Таким образом, улучшить финансово-экономическое состояние предприятия поможет реализация проекта расширения сферы влияния торговой компании «Forest-Toys» (ИП Горданова И.А.) путём открытия нового магазина.

Цель достигнута, поставленные в выпускной квалификационной работе задачи выполнены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Налоговый кодекс РФ (с изменениями и дополнениями на 01.01.2021 г.) // СПС «Гарант». – <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/617623/>
- 2 Федеральный закон Российской Федерации «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29.12.2006 № 256-ФЗ (последняя редакция с изменениями от 07.04.2020 № 249, от 23.06.2020 № 412)» // Справочная система «Гарант». – <http://base.garant.ru/12151286/>
- 3 Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 273с.
- 4 Анализ безубыточности предприятия. – <http://mathhelpplanet.com/static.php?p=analiz-bezubytochnosti>
- 5 Анализ Монте-Карло. – <http://economy-ru.com/investirovanie-biznes/imitatsionnoe-modelirovanie-metod-monte.html>
- 6 Баев, Л.А. Финансовое управление предприятием. Часть 2. Стратегия финансового управления предприятием: учебное пособие / Л.А. Баев. – Челябинск, 2007. – 274 с.
- 7 Бегунова, В.Л. Анализ хозяйственной деятельности промышленного предприятия / В.Л. Бегунова. – СПб.: Питер, 2018. – 392 с.

- 8 Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2018. – 240 с.
- 9 Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: учеб. пособие / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц – М.: Дело, 2018. – 420с.
- 10 Волков, О.И. Экономика предприятия / О.И. Волков, В.К. Складенко. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 280 с.
- 11 Глухов, В.В. Менеджмент: учебник / В.В. Глухов. – СПб.: Питер, 2017. – 608 с.
- 12 Гогина, Г.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Г.Н. Гогина, Е.В. Никифорова, С.Л. Шиянова, О.В. Шнайдер. – М.: ГИОРД, 2016. – 192 с.
- 13 Девальвация рубля в 2020 – 2021 годах. – http://www.finnews.ru/cur_an.php?idnws=20278
- 14 Драчева, Е.Л. Менеджмент: учебник / Е.Л. Драчева. – М.: Академия, 2018. – 288 с.
- 15 Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 512с.
- 16 Коссов, В.В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М.: Экономика, 2019. – 421с.
- 17 Котлер, Ф. Основы маркетинга / под редакцией О.Г. Радынова, Ю.И. Куколев. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Полюс», 2020. – 1098с.
- 18 Коэффициент систематического риска. – <http://www.rcb.ru/rcb/2005-08/6823/>
- 19 Леденев, Е.Е. Методика проведения SWOT-анализа / Е.Е. Леденев. – Пермь: РМЦПК. – 2017. – 311с.
- 20 Молодая семья в 2021 году. – <http://molodaja-semja.ru/>
- 21 Основные тенденции развития военно-политической обстановки в мире. – <http://www.istorya.ru/2110.php>
- 22 Пик-2021: российская инфляция поднимется до 15,1%. – <http://www.finmarket.ru/news/3912460>

- 23 Почему реклама в Интернете работает эффективнее офф-лайн рекламы? – http://make-sait.ru/useful_info/i_ads/pochemu_reklama_v_internete_rabotaet_effektivney_offlayn_reklamy/
- 24 Преддипломная практика и дипломное проектирование: Методические указания / В.Л. Зонов, Е.Ж. Васильев, Л.А. Баев; Под ред. Л.А. Баева. – Челябинск: ЮУрГУ, 2020. – 282с.
- 25 Производители верят, что россияне будут экономить на детях в последнюю очередь. – <http://www.kommersant.ru/doc/2646182>
- 26 Расчет стоимости собственного капитала. – <http://www.master-effect.biz/index.php?id=134>
- 27 Рыночная премия за риск. – <http://fd.ru/articles/1716-stavka-i-koeffitsient-diskontirovaniya-raschet-po-formule>
- 28 Средняя заработная плата по Челябинской области выросла на 12,2%. – 19.03.2020. – http://akcia74.ru/news/srednyaya_zarabotnaya_plata_po_chelyabinskoy_oblasti_vyrosla_na_12-2-_/
- 29 Ставка налога на имущество по Челябинской области. – <http://www.nalog.ru/rn74/>
- 30 Ставка рефинансирования. – <http://bankirsha.com/all-rates-of-refunding-of-the-central-bank-with-1992.html>
- 31 Эксперты ООН прогнозируют стагнацию российской экономики в 2021 году. – <http://tass.ru/ekonomika/1638793>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерский баланс за 2017 – 2020 гг.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс за 2017 – 2020 гг.

В тыс. руб.

| Статья | Код | На 31 декабря 2017 года | На 31 декабря 2018 года | На 31 декабря 2019 года | На 31 декабря 2020 года |
|-----------------------------------------------------------|------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Актив | | | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | | | |
| Основные средства | 1110 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу I | 1100 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| II. Оборотные активы | | | | | |
| Запасы | 1210 | 198 | 254 | 296 | 322 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 1220 | 65 | 73 | 85 | 97 |
| Дебиторская задолженность | 1230 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежные средства | 1250 | 78 | 59 | 334 | 653 |
| Прочие оборотные активы | 1260 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | |
|--------------------------------|------|-----|-----|-----|------|
| Итого по разделу II | 1200 | 341 | 386 | 715 | 1072 |
| Баланс | 1600 | 341 | 386 | 715 | 1072 |
| Пассив | | | | | |
| III. Капитал и резервы | | | | | |
| Уставный капитал | 1310 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Нераспределенная прибыль | 1370 | 233 | 264 | 573 | 919 |
| Итого по разделу III | 1300 | 243 | 274 | 583 | 929 |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | | | |
| Заёмные средства | 1410 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу IV | 1400 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| V. Краткосрочные обязательства | | | | | |
| Кредиторская задолженность | 1520 | 98 | 112 | 132 | 143 |
| Итого по разделу V | 1500 | 98 | 112 | 132 | 143 |
| Баланс | 1700 | 341 | 386 | 715 | 1072 |

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах за 2017 – 2020 гг.

Таблица Б.1 – Отчёт о финансовых результатах за 2017 – 2020 гг.

В тыс. руб.

| Показатель | Код | За январь – декабрь 2017 года | За январь – декабрь 2018 года | За январь – декабрь 2019 года | За январь – декабрь 2020 года |
|-------------------------------------|------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Выручка | 2110 | 6209 | 7232 | 8451 | 9602 |
| Себестоимость продаж | 2120 | 5128 | 5998 | 7089 | 7994 |
| Валовая прибыль | 2100 | 1081 | 1234 | 1362 | 1608 |
| Коммерческие расходы | 2210 | 295 | 320 | 365 | 442 |
| Управленческие расходы | 2220 | 489 | 583 | 612 | 733 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 2200 | 297 | 331 | 385 | 433 |
| Проценты к получению | 2320 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | 2330 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 2340 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 2350 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 2300 | 297 | 331 | 385 | 433 |
| Текущий налог на прибыль | 2410 | 60 | 66 | 76 | 87 |
| Чистая прибыль | 2400 | 237 | 265 | 309 | 346 |

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Анкета

Добрый день!

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

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

Заранее благодарим за помощь!

1. Покупали ли Вы ранее игрушки в магазине «Forest-Toys»?

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

2. У нас высокое качество и демократичные цены. Это политика компании. Мы работаем напрямую с производителями, что позволяет удерживать минимальные цены при высочайшем качестве. По России более 100 магазинов этой сети. Хотите ли Вы, чтобы такой магазин был открыт в Вашем микрорайоне?

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

3. На какую сумму Вы обычно приобретаете товары для детей (имеется ввиду средний чек одной покупки):

– _____ руб.

4. Как часто Вы приобретаете товары для детей?

- несколько раз неделю (2 – 5 раз);
- несколько раз в месяц (2 – 5 раз);
- один раз в месяц;
- несколько раз в год (2 – 5 раз);
- не покупаю вообще;
- свой вариант _____.

Благодарим за честные ответы!

Рисунок В.1 – Анкета

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Затраты проекта

Таблица Г.1 – Затраты проекта

В руб.

| Наименование | Цена | Количество, в ед. | Сумма |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|----------------------|--------|
| Разработка мероприятия | 0 | 1 | 0 |
| Проведение маркетинговых исследований (оплата работы специалистов по опросу) I этап | 8 000 | 2 | 16 000 |
| Проведение маркетинговых исследований (оплата работы специалистов по опросу) II этап | 2 000 | 2 | 4 000 |
| Создание дизайн-проекта точки продаж (планировка, дизайн входной группы, дизайн выставочной экспозиции, стилевые решения отделки и т.д.) | 15 000 | 1 | 15 000 |
| Создание технического проекта точки продаж | 30 000 | 1 | 30 000 |
| Утверждение проекта во всех инстанциях, оплата государственных пошлин (заключение СЭС, договор с Роспотребнадзором, оплата санитарно-медицинских книжек всем сотрудникам, санитарно-эпидемиологическое разрешение на | 50 000 | 1 | 50 000 |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------|----|-----------|
| транспортное средство и прочее) | | | |
| Нежилое помещение | 3 200 000 | 1 | 3 200 000 |
| Отделка входной группы (в том числе размещение рекламной вывески) | 50 000 | 1 | 50 000 |
| Ремонтные работы по черновой отделке здания (материалы и работа): | – | – | – |
| – черновая подготовка стен | 22 000 | 1 | 22 000 |
| – шпаклёвка стен | 23 000 | 1 | 23 000 |
| – проводка дополнительных выключателей, розеток (материалы и работа) | 1 000 | 10 | 10 000 |
| Ремонтные работы по чистовой отделке здания: | – | – | – |
| – покраска стен (с учётом затрат на краску и колеры) | 38 000 | 1 | 38 000 |
| – установка дополнительных выключателей, розеток (материалы и работа) | 200 | 10 | 2 000 |
| Оплата по договорам поставки мебели и оборудования | – | – | – |

Продолжение приложения Г

Продолжение таблицы Г.1

В руб.

| Наименование | Цена | Количество, в ед. | Сумма |
|---------------------------------------------------------------------------|--------|-------------------|--------|
| Мебель: | – | – | – |
| – железные ящики с замками у входа для хранения личных вещей посетителей; | 25 000 | 1 | 25 000 |
| – стеллажи; | 6 000 | 8 | 48 000 |
| – столы для потребителей; | 7 000 | 1 | 7 000 |
| – стенды в едином корпоративном стиле; | 5 000 | 8 | 40 000 |
| – витрины ЛДСП; | 6 000 | 6 | 36 000 |
| – стойка ресепшен; | 15 000 | 1 | 15 000 |
| – тележка для продуктов; | 3 500 | 10 | 35 000 |
| – корзина для продуктов; | 1 500 | 15 | 22 500 |
| – входной пропускной пункт с магнитными датчиками; | 35 000 | 1 | 35 000 |
| – оборудование подсобного помещения; | 20 000 | 1 | 20 000 |
| – сейф; | 15 000 | 1 | 15 000 |
| – наблюдательное оборудование в зале (4 камеры и монитор); | 20 000 | 1 | 20 000 |
| – противопожарное оборудование. | 18 000 | 1 | 18 000 |
| Оборудование: | | | |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----|--------|
| – ПК с программным обеспечением (на 3 года); | 48 500 | 2 | 97 000 |
| – ЖК-мониторы для рекламы продукции в стойки с косметикой; | 8 000 | 2 | 16 000 |
| – кассовый аппарат. | 8 000 | 2 | 16 000 |
| Прочее: | – | – | – |
| – баннеры на входную зону; | 10 000 | 2 | 20 000 |
| – расходные материалы (наклейки на двери с часами работы, листовки с акциями и пр.); | 20 000 | 1 | 20 000 |
| – дозатор локтевой с антисептиком (антисептик 2 флакона в подарок); | 3 000 | 1 | 3 000 |
| – кассовые ленты к кассовому аппарату; | 250 | 10 | 2 500 |
| – антисептик; | 600 | 10 | 6 000 |
| – маски многоразовые тканевые; | 150 | 20 | 3 000 |
| – перчатки латексные плотные. | 15 | 100 | 1 500 |
| Закуп минимального количества товаров для перепродажи (оборотных активов): | – | – | – |
| – конструкторы; | 1 200 | 35 | 42 000 |

Окончание приложения Г

Окончание таблицы Г.1

В руб.

| Наименование | Цена | Количество, в ед. | Сумма |
|-------------------------------------------|-------|-------------------|---------|
| – настольные игры; | 450 | 28 | 12 600 |
| – куклы и аксессуары; | 1 540 | 53 | 81 620 |
| – квадрокоптеры; | 2 110 | 7 | 14 770 |
| – игровые наборы и фигурки; | 1 200 | 76 | 91 200 |
| – мобили, подвески; | 1 130 | 8 | 9 040 |
| – качалки, каталки; | 720 | 9 | 6 480 |
| – мягкие игрушки; | 350 | 76 | 26 600 |
| – транспорт для ребёнка; | 4 530 | 10 | 45 300 |
| – детские парковки и гаражи; | 650 | 11 | 7 150 |
| – игрушечное оружие и бластеры; | 780 | 25 | 19 500 |
| – развивающие и обучающие игрушки; | 265 | 30 | 7 950 |
| – детские книги и пособия; | 360 | 115 | 41 400 |
| – товары для праздников; | 70 | 45 | 3 150 |
| – контейнеры для хранения; | 790 | 36 | 28 440 |
| – прочее. | 1 000 | 200 | 200 000 |
| Доставка мебели и оборудования | 4 500 | 1 | 4 500 |
| Доставка оборотных активов (2% от объемов | 0 | 1 | 0 |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----|-----------|
| оборотных активов) | | | |
| Поиск персонала | 0 | 1 | 0 |
| Бесплатная установка тревожной кнопки при условии оплаты услуг на 2 месяца вперед (перед открытием) | 10 000 | 1 | 10 000 |
| Найм персонала | 0 | 1 | 0 |
| Обучение персонала особенностям работы | 0 | 1 | 0 |
| Празднование открытия ещё одного магазина «Forest-Toys» в г. Челябинске: | | | |
| – развлекательная программа 3 часа; | 5 000 | 3 | 15 000 |
| – шарик гелиевый; | 20 | 100 | 2 000 |
| – гирлянда из шариков. | 3 000 | 1 | 3 000 |
| Итого | - | - | 4 653 200 |

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Срок полезного использования в соответствии с амортизационной группой здания

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

| Виды зданий, сооружений | Амортизационная группа | Срок полезного использования |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|
| Здания (кроме жилых): деревянные, каркасные и щитовые, контейнерные, деревометаллические, каркасно-обшивные и панельные, глинобитные, сырцовые, саманные и другие аналогичные | VII | Свыше 10 лет до 20 лет включительно |
| Здания (кроме жилых): – бескаркасные со стенами облегченной каменной кладки, с железобетонными, кирпичными и деревянными колоннами и столбами, с железобетонными, деревянными и другими перекрытиями; – деревянные с брусчатыми или бревенчатыми рубленными стенами | VIII | Свыше 12 лет до 25 лет включительно |

| Виды зданий, сооружений | Амортизационная группа | Срок полезного использования |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-------------------------------------|
| Печи доменные и коксовые печи | | |
| Здания (кроме жилых): овоще– и фруктохранилища с каменными стенами, колонны железобетонные или кирпичные, покрытия железобетонные | IX | Свыше 25 лет до 30 лет включительно |
| Сооружение очистное водоснабжения | | |
| Здания (кроме жилых): здания, кроме вошедших в другие группы (с железобетонными и металлическими каркасами, со стенами из каменных материалов, крупных блоков и панелей, с железобетонными, металлическими и другими долговечными покрытиями) | X | Свыше 30 лет |

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Значения β -коэффициентов для отраслей

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

В ед.

| Отрасль | Количество компаний | Бета | Бета безрычаговая |
|-----------------------------------|---------------------|------|-------------------|
| Реклама | 258 | 1,15 | 0,89 |
| Аэрокосмическая / оборонная | 229 | 1,14 | 0,99 |
| Авиaperезовки | 155 | 0,93 | 0,60 |
| Производство одежды | 1160 | 0,90 | 0,77 |
| Производство автомобилей | 133 | 1,50 | 0,91 |
| Производство автозапчастей | 687 | 1,26 | 1,09 |
| Банки (расчетные центры) | 615 | 1,00 | 0,37 |
| Банки региональные | 853 | 0,62 | 0,31 |
| Производство алкогольных напитков | 222 | 0,76 | 0,65 |
| Производство не крепких напитков | 101 | 0,64 | 0,54 |
| Трансляция радио-, TV сигналов | 139 | 1,07 | 0,75 |
| Брокеридж и Инвестбанкинг | 555 | 1,07 | 0,43 |

| | | | |
|-----------------------------------------------------|------|------|------|
| Производство стройматериалов | 432 | 0,95 | 0,80 |
| Бытовое обслуживание | 834 | 0,99 | 0,84 |
| Кабельное телевидение | 65 | 1,15 | 0,80 |
| Химическая промышленность базовая | 787 | 1,14 | 0,95 |
| Химическая промышленность универсальная | 75 | 1,50 | 1,23 |
| Химическая промышленность специализированная | 770 | 1,17 | 1,00 |
| Угольные промышленность и энергетика | 254 | 1,25 | 0,96 |
| Компьютерные услуги | 931 | 1,08 | 0,95 |
| Производство компьютеров / периферических устройств | 331 | 1,27 | 1,11 |
| Обеспечение строительства | 763 | 1,26 | 0,96 |
| Диверсифицированные строительные компании | 349 | 1,00 | 0,69 |
| Производство лекарств (биотехнологии) | 952 | 1,38 | 1,25 |
| Производство лекарств (фармацевтика) | 1036 | 1,14 | 1,02 |
| Образовательные услуги | 185 | 0,93 | 0,79 |
| Электротехника | 909 | 1,22 | 1,03 |

Продолжение приложения Е

Продолжение таблицы Е.1

В ед.

| Отрасль | Количество компаний | Бета | Бета безрычаговая |
|--------------------------------------------|---------------------|------|-------------------|
| Электроника (бытовая и офисная) | 152 | 1,26 | 1,03 |
| Электроника (вообще) | 1298 | 1,27 | 1,14 |
| Машиностроение | 1185 | 1,18 | 0,79 |
| Развлечения | 374 | 1,19 | 0,96 |
| Переработка отходов и экология | 320 | 1,20 | 0,99 |
| Сельское хозяйство | 412 | 0,89 | 0,65 |
| Финансовые услуги (не банки и страхование) | 1030 | 0,82 | 0,14 |
| Производство продуктов питания | 1270 | 0,81 | 0,68 |
| Оптовая торговля продовольствием | 148 | 0,84 | 0,58 |
| Услуги для дома | 316 | 0,96 | 0,83 |
| Зеленая и возобновляемая энергия | 181 | 1,15 | 0,73 |
| Товары для здоровья | 696 | 1,07 | 0,95 |
| Медицинские услуги | 355 | 0,96 | 0,80 |
| Технологии здравоохранения | 339 | 1,05 | 0,94 |
| Медицинское оборудование | 171 | 1,10 | 0,85 |

| | | | |
|---------------------------------------|------|------|------|
| Медицинские учреждения | 198 | 0,90 | 0,56 |
| Отели / казино | 658 | 0,98 | 0,78 |
| Товары для дома | 531 | 0,98 | 0,88 |
| Информационные услуги | 193 | 1,32 | 1,18 |
| Страхование (вообще) | 220 | 0,78 | 0,60 |
| Страхование жизни | 128 | 1,00 | 0,65 |
| Страхование специальное | 225 | 0,70 | 0,58 |
| Инвестиционные компании | 1065 | 0,88 | 0,57 |
| Машины | 1309 | 1,17 | 1,04 |
| Добыча металлических руд | 1594 | 1,55 | 1,23 |
| Офисное оборудование и обслуживание | 157 | 0,95 | 0,77 |
| Нефть / газ (интегрированная отрасль) | 48 | 1,46 | 1,14 |
| Нефть / газ (добыча и разведка) | 928 | 1,67 | 1,25 |
| Нефть / газ (дистрибуция) | 143 | 1,68 | 1,05 |
| Нефть / газ (сервис и оборудование) | 524 | 1,42 | 1,10 |
| Упаковка | 390 | 0,79 | 0,59 |
| Бумага и канцтовары | 295 | 1,04 | 0,76 |
| Энергетика | 563 | 0,93 | 0,55 |
| Драгметаллы | 961 | 1,33 | 1,14 |

Окончание приложения Е

Окончание таблицы Е.1

В ед.

| Отрасль | Количество компаний | Бета | Бета безрычаговая |
|----------------------------------------|---------------------|------|-------------------|
| Средства массовой информации | 371 | 0,98 | 0,80 |
| Недвижимость (управление инвестициями) | 714 | 0,68 | 0,44 |
| Недвижимость (девелопмент) | 784 | 1,15 | 0,63 |
| Недвижимость (вообще) | 415 | 1,09 | 0,70 |
| Недвижимость (операции и услуги) | 628 | 0,90 | 0,61 |
| Рекреационные услуги | 321 | 0,88 | 0,74 |
| Перестрахование | 38 | 1,18 | 1,01 |
| Рестораны и общепит | 364 | 0,85 | 0,68 |
| Ритейл (автомобили) | 169 | 0,96 | 0,64 |
| Ритейл (строительные товары) | 53 | 0,75 | 0,65 |
| Ритейл (дистрибуция) | 976 | 0,90 | 0,58 |
| Ритейл (вообще) | 217 | 1,18 | 0,88 |
| Ритейл (продтовары) | 168 | 0,89 | 0,63 |
| Ритейл (через Интернет) | 200 | 1,24 | 1,13 |
| Ритейл (специализированная розница) | 503 | 0,98 | 0,77 |

| | | | |
|-------------------------------------|-------|------|------|
| Резина и шины | 94 | 0,97 | 0,77 |
| Полупроводниковые материалы | 542 | 1,49 | 1,34 |
| Полупроводниковые изделия | 284 | 1,28 | 1,19 |
| Судостроение | 342 | 1,35 | 0,88 |
| Обувная промышленность | 85 | 1,11 | 1,01 |
| Софт (игры, развлечения) | 128 | 1,27 | 1,23 |
| Софт (Интернет) | 880 | 1,24 | 1,21 |
| Софт (системы и эксплуатация) | 1075 | 1,16 | 1,06 |
| Производство стали | 735 | 1,31 | 0,92 |
| Телекоммуникации (беспроводные) | 106 | 1,20 | 0,83 |
| Телекоммуникации (оборудование) | 505 | 1,27 | 1,12 |
| Телекоммуникации (услуги) | 289 | 1,00 | 0,67 |
| Табак | 62 | 0,68 | 0,61 |
| Перевозки (вообще) | 235 | 1,21 | 0,93 |
| Перевозки (железнодорожные) | 51 | 0,97 | 0,76 |
| Перевозки (автомобильные) | 199 | 0,90 | 0,59 |
| Коммунальные услуги (вообще) | 55 | 0,79 | 0,48 |
| Коммунальные услуги (водоснабжение) | 103 | 1,09 | 0,76 |
| Всего по рынку | 43848 | 1,10 | 0,73 |

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Расчёт среднего коэффициента динамики

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

В тыс. руб.

| Показатель | За январь – декабрь 2016 года | За январь – декабрь 2017 года | За январь – декабрь 2018 года | За январь – декабрь 2019 года | Средний коэффициент динамики, в раз. |
|----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| Выручка | 6 209 | 7 232 | 8 451 | 9 602 | 1,16 |
| Себестоимость продаж | 5 128 | 5 998 | 7 089 | 7 994 | 1,16 |
| Валовая прибыль | 1 081 | 1 234 | 1 362 | 1 608 | - |
| Коммерческие расходы | 295 | 320 | 365 | 442 | 1,15 |
| Управленческие расходы | 489 | 583 | 612 | 733 | 1,15 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 297 | 331 | 385 | 433 | - |
| Проценты к | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |

| | | | | | |
|-------------------------------------|-----|-----|-----|-----|------|
| получению | | | | | |
| Проценты к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |
| Прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 297 | 331 | 385 | 433 | - |
| Текущий налог на прибыль | 60 | 66 | 76 | 87 | - |
| Чистая прибыль | 237 | 265 | 309 | 346 | - |

Окончание приложения Ж

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

В тыс. руб.

| Статья | На 31 декабря 2016 года | На 31 декабря 2017 года | На 31 декабря 2018 года | На 31 декабря 2019 года | Средний коэффициент динамики, в раз. |
|--------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------------------|
| Актив | | | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | | | |
| Основные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| Итого по разделу I | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| II. Оборотные активы | | | | | |
| Запасы | 198 | 254 | 296 | 322 | 1,18 |
| Налог на добавленную стоимость | 65 | 73 | 85 | 97 | 1,14 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |
| Денежные средства | 78 | 59 | 334 | 653 | 2,79 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |

| | | | | | |
|--------------------------------|-----|-----|-----|-------|------|
| Итого по разделу II | 341 | 386 | 715 | 1 072 | - |
| Баланс | 341 | 386 | 715 | 1 072 | - |
| Пассив | | | | | |
| III. Капитал и резервы | | | | | |
| Уставный капитал | 10 | 10 | 10 | 10 | 1,00 |
| Нераспределенная прибыль | 233 | 264 | 573 | 919 | - |
| Итого по разделу III | 243 | 274 | 583 | 929 | - |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |
| Итого по разделу IV | 0 | 0 | 0 | 0 | - |
| V. Краткосрочные обязательства | | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,00 |
| Кредиторская задолженность | 98 | 112 | 132 | 143 | 1,13 |
| Итого по разделу V | 98 | 112 | 132 | 143 | - |
| Баланс | 341 | 386 | 715 | 1 072 | - |

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Прогнозный бухгалтерский баланс предприятия

Таблица И.1 – Прогнозный бухгалтерский баланс предприятия без мероприятия
В тыс. руб.

| Наименование | На конец 2020 года | На конец 2021 года | На конец 2022 года | На конец 2023 года |
|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Актив | | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | | |
| Основные средства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу I | 0 | 0 | 0 | 0 |
| II. Оборотные активы | | | | |
| Запасы | 322 | 380 | 447 | 527 |
| НДС | 97 | 111 | 127 | 145 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежные средства | 653 | 991 | 1367 | 1785 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу II | 1 072 | 1 481 | 1 941 | 2 457 |
| Баланс | 1 072 | 1 481 | 1 941 | 2 457 |

| Пассив | | | | |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| III. Капитал и резервы | | | | |
| Уставный капитал | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Нераспределенная прибыль | 919 | 1309 | 1747 | 2238 |
| Итого по разделу III | 929 | 1 319 | 1 757 | 2 248 |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу IV | 0 | 0 | 0 | 0 |
| V. Краткосрочные обязательства | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Кредиторская задолженность | 143 | 162 | 184 | 209 |
| Итого по разделу V | 143 | 162 | 184 | 209 |
| Баланс | 1 072 | 1 481 | 1 941 | 2 457 |

Продолжение приложения И

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

| Наименование | На конец 2021 года | На конец 2022 года | На конец 2023 года |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Актив | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | |
| Основные средства | 2 836 | 2 739 | 2 642 |
| Итого по разделу I | 2 836 | 2 739 | 2 642 |
| II. Оборотные активы | | | |
| Денежные средства | 646 | 1 188 | 1 966 |
| Итого по разделу II | 646 | 1 188 | 1 966 |
| Баланс | 3 482 | 3 927 | 4 608 |
| Пассив | | | |
| III. Капитал и резервы | | | |
| Нераспределенная прибыль | 331 | 2 324 | 4 551 |
| Итого по разделу III | 331 | 2 324 | 4 551 |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | |
| Заёмные средства | 1 677 | 129 | 0 |
| Итого по разделу IV | 1 677 | 129 | 0 |

| V. Краткосрочные обязательства | | | |
|--------------------------------|-------|-------|-------|
| Кредиторская задолженность | 1 474 | 1 474 | 57 |
| Итого по разделу V | 1 474 | 1 474 | 57 |
| Баланс | 3 482 | 3 927 | 4 608 |

Окончание приложения И

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

| Наименование | На конец 2020 года | На конец 2021 года | На конец 2022 года | На конец 2023 года |
|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Актив | | | | |
| I. Внеоборотные активы | | | | |
| Основные средства | 0 | 2 836 | 2 739 | 2 642 |
| Итого по разделу I | 0 | 2 836 | 2 739 | 2 642 |
| II. Оборотные активы | | | | |
| Запасы | 322 | 380 | 447 | 527 |
| НДС | 97 | 111 | 127 | 145 |
| Дебиторская задолженность | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Денежные средства | 653 | 1 637 | 2 555 | 3 751 |
| Прочие оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Итого по разделу II | 1 072 | 2 127 | 3 129 | 4 423 |
| Баланс | 1 072 | 4 963 | 5 868 | 7 065 |
| Пассив | | | | |
| III. Капитал и резервы | | | | |

| | | | | |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Уставный капитал | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Нераспределенная прибыль | 919 | 1 640 | 4 071 | 6 789 |
| Итого по разделу III | 929 | 1 650 | 4 081 | 6 799 |
| IV. Долгосрочные обязательства | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 1 677 | 129 | 0 |
| Итого по разделу IV | 0 | 1 677 | 129 | 0 |
| V. Краткосрочные обязательства | | | | |
| Заёмные средства | 0 | 1 474 | 1 474 | 57 |
| Кредиторская задолженность | 143 | 162 | 184 | 209 |
| Итого по разделу V | 143 | 1 636 | 1 658 | 266 |
| Баланс | 1 072 | 4 963 | 5 868 | 7 065 |

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Прогнозный отчёт о финансовых результатах предприятия

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

В тыс. руб.

| Показатели | За 2020 год | За 2021 год | За 2022 год | За 2023 год |
|----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Выручка | 9 602 | 11 105 | 12 843 | 14 853 |
| Себестоимость продаж | 7 994 | 9 271 | 10 752 | 12 469 |
| Валовая прибыль | 1 608 | 1 834 | 2 091 | 2 383 |
| Коммерческие расходы | 442 | 506 | 580 | 664 |
| Управленческие расходы | 733 | 840 | 964 | 1 105 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 433 | 487 | 547 | 614 |
| Проценты к получению | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | |
|-------------------------------------|-----|-----|-----|-----|
| Прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 433 | 487 | 547 | 614 |
| Текущий налог на прибыль | 87 | 97 | 109 | 123 |
| Чистая прибыль | 346 | 390 | 438 | 491 |

Продолжение приложения К

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

В тыс. руб.

| Показатели | За 2021 год | За 2022 год | За 2023 год |
|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Выручка | 4 084 | 8 354 | 8 772 |
| Себестоимость продаж | 2 697 | 5 434 | 5 620 |
| Валовая прибыль | 1 387 | 2 920 | 3 152 |
| Коммерческие расходы | 11 | 22 | 22 |
| Управленческие расходы | 91 | 182 | 182 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 1 285 | 2 716 | 2 948 |
| Проценты к получению | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | 264 | 208 | 65 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 1 343 | 97 | 97 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | -322 | 2 411 | 2 786 |
| Текущий налог на прибыль | 0 | 418 | 557 |

| | | | |
|----------------|------|-------|-------|
| Чистая прибыль | -322 | 1 993 | 2 229 |
|----------------|------|-------|-------|

Окончание приложения К

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

В тыс. руб.

| Показатели | За 2020 год | За 2021 год | За 2022 год | За 2023 год |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Выручка | 9 602 | 15 189 | 21 197 | 23 625 |
| Себестоимость продаж | 7 994 | 11 968 | 16 186 | 18 089 |
| Валовая прибыль | 1 608 | 3 221 | 5 011 | 5 535 |
| Коммерческие расходы | 442 | 517 | 602 | 686 |
| Управленческие расходы | 733 | 931 | 1 146 | 1 287 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 433 | 1 772 | 3 263 | 3 562 |
| Проценты к получению | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Проценты к уплате | 0 | 264 | 208 | 65 |
| Прочие доходы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 0 | 1 343 | 97 | 97 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 433 | 165 | 2 958 | 3 400 |
| Текущий налог на прибыль | 87 | 97 | 527 | 680 |

| | | | | |
|----------------|-----|----|-------|-------|
| Чистая прибыль | 346 | 68 | 2 431 | 2 720 |
|----------------|-----|----|-------|-------|